



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Arbeit

Währung, Vertrauen, Wissen

Kognitive Bedingungen des Vertrauens in eine Währung



„non aes sed fides“

Verfasserin

Alexandra Beurle

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, Dezember 2010

Studienkennzahl: A 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ. -Prof. Dr. Erich Kirchler
Ass. -Prof. Dr. Tarek el Sehity

Titelbild:

„Non aes sed fides“(dt.: nicht Erz sondern Glaube/Vertrauen [zählt])

Prägung eines maltesischen Tarsis aus Kupfer statt aus Silber (1567). Diese Münzen dienten als Notgeld während einer Belagerung durch Türken im 16. Jahrhundert, was zu Silbermangel geführt hatte. Der Tauschwert dieser Münzen war höher als ihr Materialwert. Die Prägung zeigt zwei verschlungene Hände und den bezeichnenden Text „non aes sed fides“, zu Deutsch „nicht das Erz sondern der Glaube zählt“ (Central Bank of Malta, 2010). Dieser Spruch illustriert die wichtige Bedeutung des Vertrauens in den Wert der Münze für die Funktionstüchtigkeit dieses Notgeldes.

Bildquelle: URL: <http://coins.mos.net.au/06-103wp.jpg> (aufgerufen am 25.10.2010)

Danksagung

Zu allererst möchte ich mich bei all jenen Personen bedanken, die mir ihre Zeit schenkten, um meine Fragebögen auszufüllen, und somit die Grundlage dieser Arbeit darstellen.

Herzlich danke ich Ass. Prof. Dr. Tarek el Sehity für seine Offenheit im Lehren und seine Geduld in der Betreuung auf dem Weg hin zu dieser Diplomarbeit. In vielen Gesprächen gab er mir die Möglichkeit, Zusammenhänge zu verstehen und zu ergründen.

Univ. Prof. Dr. Erich Kirchler danke ich für seine hilfreiche Kritik und Anregungen.

Ganz besonders gilt mein Dank meinen Eltern. Sie ermöglichten mir, ohne Zeitdruck zu studieren und meinen Interessen nachzugehen.

Auch möchte ich Anschl, Jens, Marlies und lieben Freunden herzlich für ihre tatkräftige Unterstützung, ihre Ermunterungen und ihr geduldiges Zuhören danken.

Inhaltsverzeichnis

Währung, Vertrauen, Wissen	1
1 Einleitung	8
2 Theoretischer Teil	11
2.1 <i>Vertrauen und Geld</i>	11
2.1.1 Geldpolitik und Vertrauen.....	13
2.1.2 Subjektiver Geldwert und Geldillusion.....	16
2.1.3 Psychologie der Inflation.....	18
2.2 <i>Vertrauen.....</i>	23
2.2.1 Definition von Vertrauen.....	23
2.2.2 Multidimensionaler sozial - kognitiver Zugang zu Vertrauen.....	24
2.2.3 Sozial - kognitives Model des Vertrauens nach Castelfranchi und Falcone	25
2.2.4 Messung von Vertrauen.....	32
2.2.5 Exkurs: Unterscheidung von Vertrautheit, Zuversicht, persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen.....	33
2.2.6 Sozial-kognitives Modell des Vertrauens in Geld	35
2.3 <i>Die psychologische Kategorie „Geld“</i>	40
2.3.1 Soziale Vorstellungen und soziales Wissen	40
2.3.2 Soziale Vorstellung des Objektes „Geld“	42
2.3.3 Laienwissen in der Ökonomie	43
2.3.4 Entwicklung des laienhaften Verständnisses über wirtschaftliche Zusammenhänge	47
2.4 <i>Einführung in die ökonomischen Prinzipien des Geldes: Das moderne Geldsystem.....</i>	54
2.4.1 Das Bankensystem	54
2.4.2 Geld	55
2.4.3 Kreditgeld	58
2.4.4 Geld als Medium.....	59
2.5 <i>Conclusio.....</i>	65

3	Empirischer Teil.....	67
3.1	<i>Forschungsfragen</i>	67
3.2	<i>Methode.....</i>	69
3.2.1	Untersuchungspersonen.....	69
3.2.2	Gruppendiskussionen	70
3.2.3	Gestaltung des Fragebogens	71
3.2.4	Durchführung der Studie	73
3.3	<i>Ergebnisse</i>	74
3.3.1	Beschreibung der Stichproben	74
3.3.2	Welche Personen weisen ein hohes Vertrauen in die Stabilität des Euro auf?.....	76
3.3.3	Was wissen Menschen über Geld?.....	79
3.3.4	Welchen Institutionen werden die nötigen Vorraussetzungen zur Gewährleistung der Geldwertstabilität zugeschrieben?	86
3.3.5	Welchen Institutionen schreiben Personen mit hohem und Personen mit niedrigem Vertrauen in die Stabilität des Euro die Fähigkeit zu, Geldwertstabilität gewährleisten zu können?	89
3.3.6	Welchen Institutionen schenken gut und weniger gut informierte Personen Vertrauen zur Gewährleistung der Geldwertstabilität?	90
3.3.7	Bildung eines multiplikativen Scores als eine Möglichkeit zur Operationalisierung der Theorie des kognitiv elaborierten Vertrauens	95
3.3.8	Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Vertrauen in die Wertstabilität des Geldes und dem Anlageverhalten?.....	97
3.4	<i>Diskussion.....</i>	100
3.4.1	Darstellung der Ergebnisse	100
3.4.2	Elaboration des Modells des sozial - kognitiv elaborierten Vertrauens in Geld	103
3.4.3	Kritik an der Operationalisierung des Fragebogens.....	108
3.4.4	Ausblick.....	110
3.5	<i>Zusammenfassung.....</i>	111
3.6	<i>Summary.....</i>	113
3.7	<i>Abstract</i>	115

Literatur	116
Tabellen – und Abbildungsverzeichnis.....	123
Anhang A.....	126
Aspekte kognitiv elaborierten Vertrauens in die Geldakteure je Ausprägung des pragmatischen Währungsvertrauens	
Interkorrelationen des kognitiv elaborierten und des pragmatischen Währungsvertrauens	
Korrelation von Anlageverhalten und Vertrauen je Wissenstyp	
Anhang B	136
Items zur Erfassung der Einstellung dem Euro gegenüber	
Neu entwickelte Items zur Einstellung zum Euro	
Items zur Erfassung des pragmatischen Vertrauens in Geldwertstabilität	
Fragen bezüglich dem kognitiv elaborierten Vertrauen sensu Castelfranchi und Falcone	
Items Erfassung des Wissens über ökonomische Prinzipien des Geldes	
Items zur Erfassung des Anlageverhaltens	
Anhang C	143
Fragebogen	
Anhang D:.....	147
Rohdaten	
Legende	
Lebenslauf	
Eidesstattliche Erklärung	

1 Einleitung

Österreicher glauben an Schutzwirkung des Euro

Brüssel - Die Österreicher haben mehr Vertrauen in den Euro als die EU im Durchschnitt. 47 Prozent der Österreicher glauben, der Euro habe die Wirtschaftskrise gemildert, 39 Prozent sind nicht dieser Ansicht. (...). Das geht aus einer Eurobarometer-Umfrage hervor. (...) (DER STANDARD, Printausgabe, 22.4.2009)

Seit dem Ausbruch der weltweiten Wirtschaftskrise 2008 ist die Frage des Vertrauens in eine sichere Währung von hoher medialer Präsenz. Zentralbanken werben aktiv um Vertrauen in die von ihnen emittierten Währungen, kann doch der Vertrauensverlust der Bevölkerung massive ökonomische Folgen nach sich ziehen (Jordan, 2007). Was ist dieses Phänomen *Währungsvertrauen*? Auf welchen Grundlagen fußt es?

Seit der Einführung des Euro wurden zahlreiche Studien zu Meinungen, Einstellungen, sozialen Vorstellungen und Erwartungen an den Euro durchgeführt (Müller-Peters, Pepermans, et al, 1998; Kirchler, el Sehity & Kulich , 2004; Kamleitner, Hofmann & Kirchler, 2006; Gnan, Langthaler & Valderrama, 2010; Traut-Mattausch, Schulz-Hardt, Greitemeyer & Frey, 2004). Im Rahmen dieser Untersuchungen wird unter anderem die Frage nach dem Vertrauen in die Währung gestellt. Jedoch wird das Phänomen *Währungsvertrauen* meist nicht weiter hinterfragt.

Der Fokus dieser Diplomarbeit liegt auf den kognitiven Bedingungen des Vertrauens in eine Währung. Die Untersuchung weist in erster Linie explorativen Charakter auf. Es wird der Frage nach der Rolle des Wissens über ökonomische Prinzipien des Geldes im Zusammenhang mit Vertrauen in eine Währung nachgegangen. Mittels des im Rahmen dieser Diplomarbeit erstellten Fragebogens wurden folgende Punkte erhoben: Welche Grundlagen der Geldtheorie sind in der Bevölkerung bekannt? Welche sind die relevanten Institutionen, denen vertraut wird, für einen sicheren und stabilen Euro garantieren zu können? Auf welche Weise spiegelt sich das Vorhandensein oder das Fehlen von Vertrauen im Umgang mit einer Währung wider? Die Beantwortung dieser Fragen geschieht auf Basis des Vertrauensmodells nach Castelfranchi und Falcone

(1998, 2000, Falcone & Castelfranchi, 2000), welches besonders den kognitiven Grundlagen des Vertrauens Rechnung trägt.

Im Kapitel „Vertrauen und Geld“ wird die Relevanz des Vertrauens für das Geldsystem diskutiert. Die Akzeptanz einer Währung beruht auf dem Vertrauen in ebendiese (Schmölders, 1988, Jordan, 2007; Heinemann, 1993). Vertrauen in Geld ist die subjektive Überzeugung, dieses zu einem späteren Zeitpunkt zu einem gleichbleibenden Gegenwert eintauschen zu können. Vertrauen ist eine notwendige Voraussetzung für die Funktionstüchtigkeit des Geldsystems. Zentralbanken sind darauf bedacht, Vertrauen in die Währungsstabilität in der Bevölkerung zu bilden und zu stabilisieren. Die Furcht vor einer drohenden Geldentwertung, also die Erwartung einer hohen Inflation, ist ein Indikator für das fehlende Vertrauen in eine Währung. Wird eine Geldentwertung bewusst wahrgenommen, kommt es zum Erlöschen der Geldillusion. Der Nominalpreis wird dann nicht mehr als der reale Preis rezipiert (Shafir, Diamond & Tversky, 1997). Die subjektive Beurteilung der Geldwertstabilität und Inflation geschieht nicht nur rational anhand objektiver Daten. Im Zeitraum der Euroeinführung wurde die Inflation in Österreich als relativ hoch wahrgenommen. Diese Einschätzung seitens der Bevölkerung stand im Widerspruch zur objektiv gemessenen Inflation (Brachinger, 2006; Stix & Fluch, 2005). Zum Zeitpunkt der vorliegenden Arbeit herrscht hinsichtlich der Inflationserwartung Unsicherheit in der Bevölkerung (Gnan, Langthaler & Valderrama, 2010).

Das Kapitel „Vertrauen“ ist den psychologischen Theorien des Vertrauens im Allgemeinen und dem Vertrauen in Geld im Besonderen gewidmet. Wenn eine Person vertraut, nimmt sie an, dass sich das Vertrauensobjekt mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit in einer Art und Weise verhält, welche zur Erreichung eines Zieles notwendig ist (Gambetta, 2001; Hartmann, 2001; Luhmann, 2001; Mayer, Davis & Schoorman, 1995). Dem multidimensionalen Modell des sozial-kognitiv elaborierten Vertrauens nach Castelfranchi und Falcone (2008, 2000, 1998) zufolge ist der Grad des Vertrauens in eine Person eine Funktion von Zuschreibungen der vertrauenden Person an das Vertrauensobjekt. Diese Annahmen sind an das Vertrauensobjekt attribuierte Fähigkeiten, Möglichkeiten und Motivationslagen. Vertrauen in diesem Sinne ist ein kognitiv elaboriertes Vertrauen, welches sich auf Wissen und Vorstellungen gründet, und kein Vertrauen aus Gewohnheit. Je nach kognitiver Elaboration des Vertrauens

kann die vertrauende Person, im Falle einer Enttäuschung, Copingstrategien entwickeln oder nicht (Falcone, Pezzulo & Castelfranchi, 2003; Luhmann, 2001).

Entsprechend der Lagerung der Vorstellung über die verantwortlichen Akteure zur Gewährleistung eines stabilen Geldwerts, kann das Währungsvertrauen unterschiedlich ausfallen. Im Rahmen dieser Arbeit werden die attribuierte Kompetenz, Bereitschaft und Möglichkeit der Europäischen Zentralbank, der Staatsregierung und der Wirtschaft zur Erhaltung einer stabilen Währung, erforscht. Es wird der Frage nachgegangen, inwieweit diese Zuschreibungen mit dem Lehrbuchwissen über das Geldsystem und dem globalen Vertrauen in den Euro in Zusammenhang stehen.

Das folgende Kapitel behandelt laienhafte Vorstellungen wirtschaftlicher Zusammenhänge. Der ökonomische Diskurs ist nicht auf Expertinnen und Experten beschränkt. Auch Laien sind mit einer komplexen ökonomischen Realität konfrontiert. Sie bilden vereinfachte, naive Vorstellungen über ökonomische Zusammenhänge. Es wird ein Bedürfnis nach sozialer Gewissheit befriedigt und planvolles Handeln ermöglicht (Furnham, 1988; Heinemann, 1969). Diese Vorstellungen weichen mitunter vom kanonischen Lehrbuchwissen ab und sind von der Verwendung kognitiver Heuristiken geprägt (Leiser & Aroch, 2009). Studien zur ontologischen Entwicklung kindlicher Vorstellungen geben einen tieferen Einblick in die Entstehung naiver ökonomischer Vorstellungen.

Den Abschluss des Theorieteils bildet eine kurze Einführung in die moderne Geldtheorie. Es wird auf das Bankensystem, die Geldschöpfung und den Zusammenhang von Geld und Kredit eingegangen. Die Eigenschaft des Geldes als Medium wird diskutiert.

2 Theoretischer Teil

2.1 *Vertrauen und Geld*

Im Folgenden wird die Bedeutung des Vertrauens für den Geldgebrauch erörtert. Die Zusammenhänge von Geldwertvertrauen, Glaubwürdigkeit der Zentralbanken, subjektivem Geldwert und Inflationserwartung werden ausgeführt.

Vertrauen ist die notwendige Voraussetzung für den Geldgebrauch. Doch worauf bezieht sich dieses Vertrauen konkret? Das Geldobjekt – eine Zahl, eine Münze oder Banknote – wird in seiner Funktion dann nicht hinterfragt, wenn relevante Bedingungen als gegeben interpretiert werden. Diese zeugen von der komplexen sozialen Natur des Geldes. Wer Geld verwendet, geht davon aus, dass der Handlungspartner sich nach denselben moralischen Kriterien verhält wie man selbst. Heinemann (1993, S. 301-317) erwähnt das Vertrauen in das moralische Bewusstsein der Handlungspartner respektive deren internalisierte Ordnungsvorstellungen. Einen weiteren wichtigen Punkt bildet das Vertrauen in normative Ordnungsvorstellungen. Diese implizieren das Vertrauen in institutionelle Einrichtungen, die Betrug verhindern oder sanktionieren. Beide zuvor beschriebenen Vorstellungen oder Annahmen festigen das Vertrauen in die soziale Beziehung zwischen den Marktteilnehmern.

Neben dieser sozialen Dimension (Luhmann, 1968, S.63) birgt das Vertrauen in Geld eine zeitliche Dimension, nämlich die Überzeugung, Geld auch in unbestimmter Zukunft verwenden zu können (Heinemann, 1998, S. 316). Luhmann (1968, S.63) argumentiert folgendermaßen:

Der einzelne muss davon ausgehen können, dass er mit dem Geldsymbol auch wirklich die Möglichkeit in der Hand hält, die es verspricht, so dass er getrost seine Entscheidung über die endgültige Verwendung des Geldes vertagen kann und die Komplexität der in ihm repräsentierten Möglichkeiten als solche in abstrakter Form genießen und ausnutzen kann.

Nach Heinemann (1998, S. 316) wird dieses Vertrauen in die künftige Akzeptanz des Geldes aus folgendem Umstand heraus gesichert. In einer Gesellschaft, die sich durch hohe Arbeitsteilung kennzeichnet, wie die unsere, besitzt Geld einen zentralen Stellenwert bei der Bedürfnisbefriedigung. „Der individuelle, (...) heterogene Bedarf an

Gütern [wird] umgewandelt in einen konstanten (...) stets gleichen Bedarf an Geld“ (Heinemann, 1998, S. 316). Wer in einem Supermarkt einkaufen möchte, wird dies kaum im direkten Tausch gegen Ware oder Dienstleistung tun können. Die Akzeptanz von Geld wird durch den Zwang eines nur durch Geld möglichen Interessensausgleichs, bei gleichzeitiger hoher wechselseitiger Abhängigkeit der Mitglieder einer Gesellschaft, gesichert.

Geldgebrauch setzt die Gewissheit über und das Vertrauen in die Konstanz und Stabilität der bestehenden gesellschaftlichen Verhältnisse und der Wirtschaft voraus. Wer Geld gebraucht, baut auf die Kontinuität der Vielfalt der Verwendungschancen. Es handelt sich um das Vertrauen in das Funktionieren des Systems. Dieses Vertrauen baut sich zugleich laufend durch bestätigende Erfahrungen in der Geldverwendung auf und wird erhalten (Luhmann, 1968, S. 64). Vertrauen in die Funktionsfähigkeit des Geldes bedeutet die Gewissheit, dass man über die Zeit das gleiche Güteräquivalent erhält. Das Vertrauen in die Stabilität des Geldwertes zeugt von dem Vertrauen in die Beständigkeit der gesellschaftlich-staatlichen Ordnung (Heinemann, 1998, S. 316; Luhmann, 1968, S. 64.).

Einen weiteren Aspekt der bereitwilligen allgemeinen Akzeptanz von Geld ist seine Eigenschaft als generelles Problemlösungsmittel (Luhmann, 1968, S. 65 - 68). Wer es besitzt, kann auf die Prävention spezifischer Probleme verzichten. Liquidität ersetzt somit auch Information. Wer Geld besitzt, muss weniger über alle möglichen zukünftigen Gefahren Bescheid wissen, man ist abgesichert. Versicherungen geben eben dieses Versprechen. Schon im Begriff „Vermögen“ spiegelt sich die Handlungsfreiheit, welche der Besitz von Geld verspricht. Man vermöge alles zu tun, was einem beliebt. Investition bedeutet wiederum einen Liquiditätsverzicht und somit einen Verzicht auf Freiheit.

Luhmann (1968, S. 62f) spielt auf diesen Aspekt an, indem er Geld als „übertragbare Freiheit zu begrenzter Güterwahl“ definiert. Er spricht von einer Reduktion sozialer Komplexität auf dezentraler, persönlicher Ebene.

Es [Geld] gewährt diese Freiheit durch Abstraktion einer Tauschchance, die, auf eine quantitative Begrenzung zurückgeführt, offen lässt, wann, mit wem, über welchen Gegenstand und unter welchen Bedingungen der Geldbesitzer einen Tausch durchführen wird. (...) Das erworbene Geldsymbol drückt eine bestimmte Unbestimmtheit von offenen

Erwerbsmöglichkeiten aus und macht die Reduktion dieser Komplexität nach individuellem Belieben verfügbar. (Luhmann, 1968, S. 62f)

Damit dieser Mechanismus, die Komplexität der gesamten Wirtschaft auf ein Geld-Objekt zu reduzieren, funktioniert, muss Vertrauen in Geld vorhanden sein.

Ob Geld behalten oder ausgegeben wird, hängt vom Vertrauen in das Gesamtsystem ab. Wird Geldvertrauen erschüttert, kann eine Flucht in Sachwerte folgen (Luhmann, 1968, S. 65). Luhmann (2001, S. 150) diskutiert den Unterschied zwischen Zuversicht und Vertrauen am Objekt Geld. Ein Mangel an Zuversicht erzeugt Unbehagen und Entfremdung; mangelndes Vertrauen verändert Entscheidungen, etwa nicht zu sparen.

Als Teilhaber an der Ökonomie muss man dem Faktor Geld notwendigerweise zuversichtlich gegenüberstehen. Andernfalls würde man es nicht als Teil des täglichen Lebens akzeptieren, ohne zu entscheiden ob man es akzeptieren solle oder nicht (...) aber man braucht auch Vertrauen, um Geld zu behalten und nicht auszugehen, oder um es auf eine bestimmte Art und Weise – die andere ausschließt – zu investieren. (Luhmann, 2001, S. 150)

Schmölders (1966) unterscheidet die Begriffe Währungsvertrauen und Geldwertvertrauen. Ersteres bezeichnet die Erwartung einer stabilen Währung, letzteres die Erwartung konstanter Preise. Ökonomisch gesehen sind die beiden Aspekte ident. Subjektiv bleibt jedoch das Währungsvertrauen oft trotz steigender Preise, innerhalb gewisser Grenzen, stabil. In der Literatur wird dieses Phänomen als „Geldillusion“ bezeichnet.¹

2.1.1 Geldpolitik und Vertrauen

In der Geldpolitik sind Währungsstabilität und Vertrauen bedeutende Größen. So kommt Jordan zu folgendem Schluss: „Vertrauen in die allgemeine Akzeptanz von Geld und Vertrauen in dessen Wertstabilität sind notwendige Bedingungen für ein funktionierendes Geldwesen“ (Jordan, 2007, S. 73). Zentralbanken kommt hier eine zentrale Rolle zu, da sie die Wirtschaft mit Bargeld versorgen und mit ihrer Geldpolitik die Wertstabilität einer Währung steuern.

Geld kann erst zu einem allgemein akzeptierten Zahlungsmittel werden, wenn man darauf vertrauen kann, dass es jederzeit in Güter umwandelbar ist. Dieser Zustand des

¹ Weitere Ausführungen zum Thema Geldillusion folgen in Kapitel 2.2.

allgemeinen Vertrauens in eine Währung wird mit dem aus der Spieltheorie stammenden Begriff des Nash-Gleichgewichts verglichen (Jordan, 2007, S. 73; Ganßmann, 2002, S. 27). Ein solches Gleichgewicht herrscht vor, wenn kein Beteiligter durch einen Strategiewechsel einen Vorteil erzielen kann² (Sieg, 2005, S. 13). Dieses positive Gleichgewicht kann in ein negatives Gleichgewicht umschlagen, wenn eine kritische Schwelle des Misstrauens überschritten wird. Dies kann der Fall sein, wenn eine „schleichende“ Inflation in eine „galoppierende“ übergeht, oder zu große Mengen Falschgeld im Umlauf sind. Der Aufbau von Vertrauen ist langwierig und kostspielig, während Vertrauensverlust umso schneller eintreten kann (Gnan, Langthaler & Valderrama, 2010, S. 34). Schmölders (1982, S. 149) weist darauf hin, dass es zwar lange dauern kann bis voll etabliertes Vertrauen in eine Währung gänzlich erschüttert ist. Aber er spricht auch von einer Reizschwelle, bei deren Überschreitung sich Misstrauen in der Bevölkerung rasch verbreitet.

Wenn das Vertrauen in die Wertstabilität des Geldes nicht gegeben ist, kann das Geld seine Funktion als Wertaufbewahrungsmittel nicht mehr erfüllen. Früher galt die Golddeckung (Goldstandard) als Garant der Wertstabilität (Jordan, s. ebd., S. 74)³. Obwohl die volle Golddeckung heute Geschichte ist, stellt sie dennoch eine massenpsychologische Stütze für das Vertrauen in den Geldwert dar (Schmölders, 1988, S. 153). Schmölders (1988, S. 153) spricht in diesem Zusammenhang von einem „reinen Kinderglauben der breiten Masse an einen die Währungssicherheit verbürgenden Goldbestand“.

Die Phantasie der Massen wird jedenfalls von der Vorstellung goldener Berge in Notenbankgewahrsam weit wirksamer angesprochen, als von einem nüchternen Hinweis auf die strenge Pflichterfüllung der verantwortlichen Leiter der Bank, die Währungsstabilität mit den ihnen zu Gebote stehenden Mitteln zu sichern. (Schmölders, 1988, S. 154)

Ohne Golddeckung ist die Glaubwürdigkeit der Notenbanken von besonderer Relevanz. „Glaubwürdigkeit bedeutet in diesem Fall, dass das Publikum der Zentralbank vertraut, sich an die angekündigte Politik zu halten, eine tiefe Inflationsrate anzustreben“ (Jordan, 2007, S. 76). Jordan setzt das Vertrauen in die Zentralbank mit ihrer Glaubwürdigkeit gleich. Dieses Vertrauen wird durch eine geeignete Geldpolitik

² Wählen beim Gefangenendilemma beide Spieler die Strategie „Gestehen“, handelt es sich um ein Nash-Gleichgewicht (Sieg, 2005, S. 13)

³Weitere Ausführung zum Thema Goldstandard siehe Kapitel 6.3

geschaffen und erhöht zugleich auch die Effektivität und Wirksamkeit derselben. Das Vertrauen der Bevölkerung in die Geldwertstabilität lässt somit Rückschlüsse auf die „Glaubwürdigkeit der Zentralbank als Hüterin der Preisstabilität“ zu (Gnan, Scharler & Silonger, 2009, S. 43). Solans (2001), ehemaliges Direktoriumsmitglied der Europäischen Zentralbank, unterstreicht, neben der gesetzlichen Legitimierung der Zentralbank, die Bedeutung der „moralischen Autorität“, welche er auf Prestige und Würde derselben zurückführt. Ein damit in Zusammenhang zu sehender Aspekt, welcher das Vertrauen in die Zentralbanken moderiert, ist die subjektive Wahrnehmung einer transparenten, nachvollziehbaren Geldpolitik durch die Europäische Zentralbank (Crujisen & Eijffinger, 2010). Crujisen und Eijffinger konnten im Rahmen einer Studie zeigen, dass das Vertrauen in die Europäische Zentralbank, ebenso wie die Inflationserwartung, mit der subjektiv empfundenen Transparenz dieser Institution in Zusammenhang steht. Personen, welche für die Europäische Zentralbank arbeiten, wissen um die Bedeutung der Glaubwürdigkeit einer Zentralbank im Kampf gegen Geldentwertung (Blinder, 2000, S. 1431).

Das Prestige der Nationalbank, aber auch der Regierung, ist zugleich Sicherung und Stütze der Geldwertvorstellung und somit des Währungsvertrauens (Schmölders, 1988, S. 150). Schmölders fügt an, dass dieses Vertrauen durch den Glauben der Bevölkerung in die Staatsautorität stabilisiert wird. Abbildungen von Wappen und anderen Symbolen eines Staates auf Banknoten oder Münzen sind ein Hinweis auf die vertrauensstiftende Rolle der Staatsautorität im Geldwesen.

Regierungen und Zentralbanken unternehmen große Anstrengungen, mit Medienkampagnen und aktiver Informationspolitik das Vertrauen der Bürger und Bürgerinnen in Geld und Banken zu stärken (Jordan, 2007, S. 79). Als Beispiel sind untenstehend Abbildungen angeführt. Es handelt sich um Teile einer Medienkampagne der Oesterreichischen Nationalbank, welche intendierte, das Wissen der Bevölkerung um die Rolle der Zentralbank in der Inflationsbekämpfung zu festigen (siehe Abbildung 1)⁴.

⁴ „2009 umfasst die Medienkampagne der OeNB einerseits wissensbasierte Info-Anzeigen und andererseits Medienkooperationen in Form von Advertorials bzw. Kooperationen in reichweitenstarken Tageszeitungen oder Wochenmagazinen. Sowohl die Info-Anzeigen als auch die Advertorials widmen sich dem Dialog.^{a22}In beiden Fällen werden Fragen zu allgemeinen Wirtschaftsthemen aufgeworfen, deren Beantwortung in die Kompetenz der OeNB fällt. Leitthemen sind neben der Geldpolitik die Lage der Wirtschaft und die OeNB als Wegweiser und Wissensvermittler in einer stürmischen Zeit.“ (Oesterreichische Nationalbank, 2009)



Abbildung 1: Medienkampagne der Österreichischen Nationalbank, 2009

2.1.2 Subjektiver Geldwert und Geldillusion

Banken bemühen sich um ein gutes Image bei ihren Kunden, um diesen Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit im Umgang mit deren Geld zu suggerieren. Besonders in „schlechten Zeiten“ ist es für die Banken notwendig, dieses Bild aufrechtzuerhalten. Andernfalls, wenn das Vertrauen in eine Bank schwindet und die Kunden ihre Guthaben auflösen, kann dies fatale Folgen für die Bank haben und es zu dem so oft gehörten Bankenlauf kommen. Laut Schmölders (1982) verhält es sich nicht anders im Bezug auf die Wertstabilität des Geldes, das heißt dem Vertrauen in den gleichbleibenden Wert des Geldes, den Glauben an das Geld. Er verweist auf folgendes Zitat:

Wie ohne den Glauben der Menschen aneinander überhaupt die Gesellschaft auseinanderfallen würde, - denn wie wenige Verhältnisse gründen sich wirklich nur auf das, was der eine beweisbar vom anderen weiß, wie wenige würden irgendeine Zeitlang dauern, wenn der Glaube nicht ebenso stark und oft stärker wäre, als verstandesmäßige Beweise und sogar als der Augenschein! - so würde ohne ihn der Geldverkehr zusammenbrechen. (Simmel, 1900, S. 165f)⁵

⁵ Simmel, Georg (1900). Philosophie des Geldes. (1.Auflage). Berlin: Duckner & Humboldt Verlag

Schmolders (1982, S. 145) bezeichnet die Geldillusion als „den Glauben der Bürger der Währungsgemeinschaft an ihr Geld“. Darin zeigt sich das Vertrauen daran, Geld zu einem späteren Zeitpunkt wieder ausgeben zu können. Die Illusion zeichnet sich durch den Glauben aus, dass eine Geldeinheit immer ihren Wert behält. Sie kann folglich selbst als Wertmaßstab dienen (Shafir, Diamond & Tversky, 1997). Die Geldillusion wird als die Verwechslung der nominalen Preise mit den realen Preisen definiert. Das Vorhandensein dieser Geldillusion hat entscheidenden Einfluss auf das Konsumverhalten.

Der Begriff der Geldillusion geht zurück auf Fisher (1937, S. 1 - 6). Dieser bereiste 1922 das von einer hohen Inflation geprägte Deutschland. Er stellte fest, dass der Glaube der Menschen an eine stabile Währung noch vorhanden war, obwohl die deutsche Mark, im Vergleich zu ihrem Wert vor dem Krieg, zu diesem Zeitpunkt bereits 98% ihres Wertes verloren hatte. In der Wahrnehmung der deutschen Bevölkerung seien lediglich die Preise gestiegen. Fisher schildert, dass Händler in dieser von Inflation geprägten Zeit, mitunter den Eindruck hatten, durch die höheren Preise Gewinne zu erzielen, obwohl sie tatsächlich durch die Geldentwertung zwischen Einkauf und Verkauf einen Verlust erlitten hatten. „Hinsichtlich des wahren Geheimnisses der hohen Preise – der Geldinflation, welche das Sinken der Mark verursachte – hatten sie überhaupt keine Vorstellung“ (Fisher, 1937, S. 2). Erst ein Jahr später, 1923, hätte der Großteil der Bevölkerung realisiert, dass die Mark an Wert eingebüßt hatte. „Von da an maßen sie jedoch den Wert der Mark nicht in Waren, sondern in amerikanischem Dollar, das heißt in Gold.“ (Fisher, 1937, S. 2). Diese Erfahrung habe die Vorstellung gefestigt, dass Gold im Unterschied zu Geld wertbeständiger sei. Dies sei lediglich der Fall gewesen, da in den Jahren 1922 bis 1923 die Kaufkraft von Gold im Vergleich zur Papiermark weniger schwankte. Dieses Missverständnis geht auf die Unkenntnis von Indexzahlen, wie sie heute zur Inflationsbemessung verwendet werden, zurück.

Für Schmolders (1982, S. 146) ist „der Glaube an das Geld die Vorbedingung jeder Geltung des Geldes“, während Fisher (1948, S. 8) die Geldillusion lediglich als ein Zeichen der Unwissenheit interpretiert. Schmolders (1982, S. 146) reduziert den Geldwert, in Anlehnungen an sozialpsychologische Einstellungstheorien, auf eine

positive Einstellung zum Geld. Er interpretiert den Geldwert als „allgemeine, individuelle Wertschätzung der Geldeinheit in der Skala der Werte einer Gemeinschaft“ bzw. als „das Bewusstsein von der Gültigkeit des Wertversprechens, das im Geld verkörpert ist“. Nach Heinemann (1969) resultiert die Geldillusion aus dem Bedürfnis nach sozialer Sicherheit durch die Stabilität des Geldes. Nur über diesen Weg, der Illusion des immergleichen Wertes einer Geldeinheit, lässt sich das Gefühl der Sicherheit in einer uneindeutigen, komplexen Marktrealität herstellen.

2.1.3 Psychologie der Inflation

Im Folgenden wird auf die Besonderheiten der wahrgenommenen und der erwarteten Geldwertstabilität eingegangen.

Die subjektive Gewissheit über die Geldwertstabilität findet in der modernen Geldpolitik unter dem Begriff der Inflationserwartung Beachtung (Gnan, Scharler & Silonger, 2009, S. 43). Diese Erwartung von der Entwicklung des Geldwertes wird im Wirtschaftsleben auf individueller Ebene und in der Folge auch auf aggregierter, gesamtgesellschaftlicher Ebene relevant. Der Umgang mit Geld ist abhängig vom individuellen Geldwertbewusstsein. In Zeiten einer Wirtschaftskrise ist die Einstellung zum Geld seitens der Bevölkerung oft von Misstrauen geprägt. Die Vorstellung des Wertes, welcher das Geld repräsentiert, wird instabil, was mitunter zu Angst und Panik führen kann. Plötzliche starke Schwankungen in der Inflationserwartung können eine Bedrohung für die tatsächliche Preisstabilität darstellen.

Von Inflation wird gesprochen, wenn die Kaufkraft des Geldes sinkt. Dies kann auf verschiedenen Ursachen beruhen. Die klassische Quantitätstheorie geht von einer Dynamik zwischen dem Preisniveau, der Gütermenge, der Geldmenge und der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes als Ursache der Inflation aus (Altmann, 2007, S. 148). Eine Geldmengeninflation liegt vor, wenn das Geldvolumen, im Vergleich zum Wirtschaftswachstum, unverhältnismäßig stark ansteigt. Während einer Inflation sinkt der reale Geldwert, was sich in steigenden Preisen widerspiegelt.⁶

⁶ Detaillierte Ausführung bei Altmann (2008).

Eine Währung kann in einem solchen Fall ihre Funktionen als Wertaufbewahrungsmittel, sowie als Wertmaßstab, nicht mehr oder nur unzureichend erfüllen. Die Geldillusion zerbricht, wenn dem Geldsystem insgesamt misstraut wird. Die Desillusionierung, wenn die Preissteigerungen plötzlich als Geldentwertung erkannt werden, hat ein Ende der getrennten Wahrnehmung von Preis und Geldwert zur Folge. Dies ist der Fall bei einer extremen Geldentwertung (Schmölders, 1988, S. 166; Rieter, 1974, S. 192).

Extreme Inflationen laufen in zwei Phasen ab. Auf die schleichende, oder beginnende Inflation folgt die sekundäre, dynamische oder auch galoppierende Inflation. In der ersten Phase sind bereits alle Anzeichen einer allgemeinen Geldentwertung, bzw. eines Kaufkraftschwundes der Geldeinheit vorhanden. Doch erst in der zweiten Phase entwickelt sich die Inflation lawinenartig. Eigendynamische Prozesse führen zu extrem steigenden Preisen und Einkommen. Dies kann eine volkswirtschaftliche und soziale Katastrophe bedeuten (Schmölders, 1988, S. 167). In Argentinien kam es 1990 zu einer Hyperinflation mit einer Inflationsrate von bis zu 20.000%, in Zimbabwe 2006 zu Raten von 1042% (Altmann, 2007, S. 127).

Wie reagieren Menschen auf die Erfahrung der schleichenden Geldentwertung? Inflation wird meist als ungerecht empfunden. Preissteigerungen werden unabhängig von Lohnsteigerungen beurteilt, wobei letztere auf eigene Leistungen zurückgeführt werden (Katona, 1974, S. 2f). Auch wenn Inflation in der breiten Bevölkerung sehr negativ konnotiert ist, konnten Leiser und Drori (2005, S. 194) zeigen, dass fast die Hälfte der Befragten (48%) eine Inflationsrate von 0% nicht als Idealzustand bezeichneten. Es scheint demnach zum Teil ein Bewusstsein dafür vorhanden zu sein, dass eine geringe Inflationsrate von circa zwei Prozent als normal eingestuft werden kann (Altmann, 2007, S. 121 – 123). Altmann führt die Angst vor Inflation in Westeuropa auf die Erzählungen älterer Personen zurück, die in ihrem Leben Hyperinflationen und deren Folgen erlebt haben.

Preissteigerungen führen zu Kaufunlust und es wird verstärkt gespart. Rieter (1974, S. 183f) spricht in diesem Zusammenhang vom Groll der Konsumenten gegenüber Preissteigerungen bei stabilen Preiserwartungen. Er bezeichnet dieses Verhalten als

„Konsumentenstreik“. Das gleiche Verhalten trete auch bei Erwartung zukünftiger Preissteigerungen auf.

Das Empfinden von Schwankungen des Geldwertes entspricht dem psychologischen Gesetz der Reizschwelle. Bezug nehmend auf das Konzept der Verlustaversion von Kahneman und Tversky argumentiert Brachinger (2005, S. 6), dass Schwankungen des Geldwerts, je nachdem ob diese als Gewinn oder Verlust empfunden werden, unterschiedlich wahrgenommen werden. Menschen nehmen Inflation in erster Linie über Preise wahr, die in Abhängigkeit vom Referenzpreis als Gewinn oder Verlust kodiert werden. Gewinne oder Verluste werden nach Kahneman und Tversky (1984, S. 342) asymmetrisch beurteilt. Je öfter ein Konsument Preissteigerungen wahrnimmt, umso stärker wird er die Inflation beurteilen, während er Preissenkungen, also Deflation, weniger intensiv wahrnehmen wird. Greitmeyer und Greifender (2007) konnten zeigen, dass der Betrag von Preissteigerungen als größer wahrgenommen wird als der von Preissenkungen, selbst wenn es sich tatsächlich um die gleiche Differenz handelt. Dieser Effekt steht in einem positiven Zusammenhang mit der Beurteilung der allgemeinen Preisentwicklung.

2.1.3.1 Wahrgenommene Inflation in Österreich

In Österreich und Deutschland stieg von 2002 bis 2004, dem Zeitraum der Einführung des Euro als Bargeld, die wahrgenommene Inflation im Vergleich zur amtlich gemessenen Inflation stark an (siehe Abbildung 2) (Fluch & Stix, 2005; Brachinger, 2006). Dieser Umstand wird auf das Zusammenwirken mehrerer Faktoren zurückgeführt. In der Zeit direkt nach der Eurobargeld-Einführung musste das Preisgefühl neu ausgebildet werden. Dies führte zu Verunsicherungen. Neben der zuvor angeführten Verlustaversion wird das Preisempfinden durch die erwartete Inflation verzerrt (selectiv outcome correction) (Traut-Mattausch, Schulz, Greitemeyer & Frey, 2004; Hofmann, Kamleitner, Kirchler & Schultz-Hardt, 2006). Verwenden Personen Schillingbeträge als Referenzpreise werden Teuerungen ebenfalls verstärkt wahrgenommen (Kamleitner, Hofman & Kirchler, 2006). Ein entscheidender Faktor waren ungleichmäßige Preisveränderungen im Warensortiment. Produkte des täglichen Gebrauchs waren von Teuerungen betroffen, was das subjektive Gefühl allgemeinen

Preisanstiegs bedingte. Das allgemeine Preisniveau blieb in diesem Zeitraum jedoch relativ stabil (Brachinger, 2006).

Seit 2001 war die Inflationserwartung in Österreich stärkeren Schwankungen unterworfen (hohe Inflationsvolatilität, siehe Abbildung 3). Die Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 führte zu einem starken Anstieg der Unsicherheit im Bezug auf die erwartete Entwicklung des allgemeinen Preisniveaus. 2010 liegt sowohl die wahrgenommene als auch die durchschnittliche erwartete Inflation unter Null. Jedoch gibt es sowohl Konsumenten, die mit einem Inflationsanstieg rechnen, als auch Konsumenten, die einen Inflationsabfall erwarten, welche durch den Mittelwert schlecht repräsentiert werden. Dies spricht für eine gewisse Unsicherheit in der Bevölkerung hinsichtlich der zukünftigen Inflationsentwicklung (Gnan, Langthaler & Valderrama, 2010).

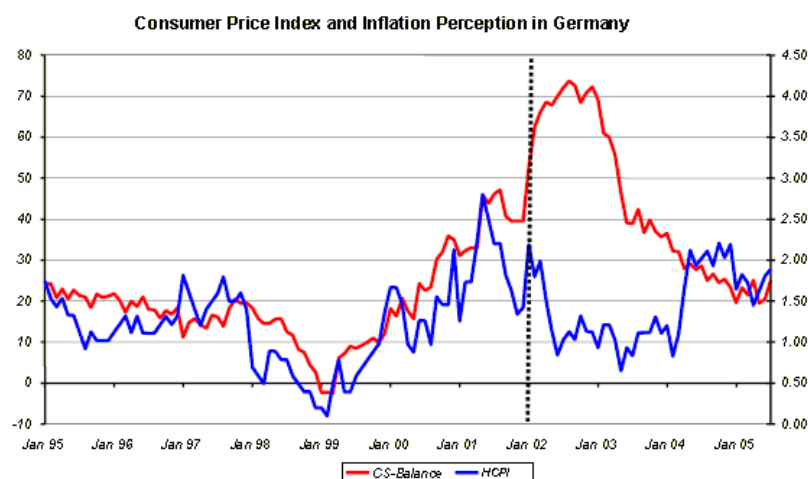


Abbildung 2: CS-Balance: wahrgenommene Inflation , HCPI: Harmonisierter Konsumentenpreisindex (Brachinger, 2006, S. 5)

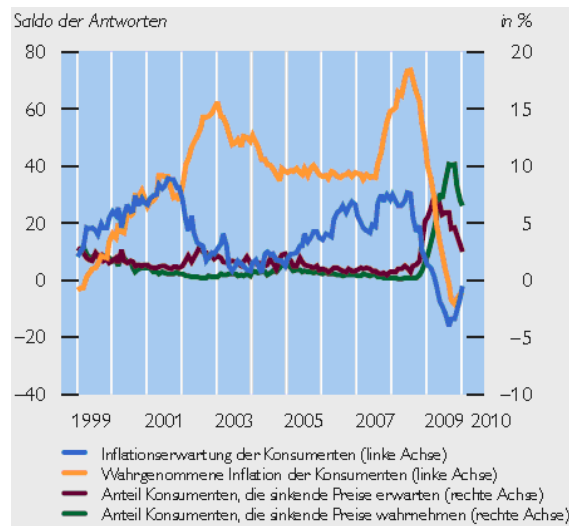


Abbildung 3: Volatilität der Inflationserwartungen der Konsumenten (Gnan, Langthaler, Valderrama, 2010, S. 46)

Wie kommt es zu diesen teils widersprüchlichen Erwartungen und Wahrnehmungen? Die individuelle Bildung der subjektiv erwarteten Inflationsrate läuft in der Regel nicht völlig rational ab. Es werden Heuristiken angewandt, welche die Informationsverarbeitung vereinfachen. Gnan, Langthaler und Valderrama (2010, S. 32ff) fassen verschiedene solcher subjektiver Wahrscheinlichkeitsheuristiken aus der Literatur (vgl. Tversky & Kahneman, 1974, S. 1124 - 1128) zusammen und stellen sie in Bezug zur Inflationserwartung:

- Verfügbarkeitsheuristik:
Die Inflationserwartung wird aufgrund mental „leicht verfügbarer“ Informationen gebildet.
- Repräsentativitätsheuristik:
Gut verankerte Inflationserwartungen bleiben stabil, selbst wenn die tatsächliche Inflationsentwicklung eine Änderung der Erwartung nahe legen würde.
- Anker-Anpassungsheuristik :
Die subjektive Inflationserwartung wird nach Eingang neuer Informationen zu einem Referenzwert hin verzerrt aktualisiert. Nationalbanken nutzen diesen Effekt indem sie ein genaues Inflationsziel in der Öffentlichkeit kommunizieren
- Assoziativmodell:
Aktuelle Ereignisse aktivieren Erinnerungen mit ähnlichen Aspekten, auch wenn diese objektiv irrelevant sind, wie etwa die Erinnerung an eine erlebte Hyperinflation. Diese Assoziationen führen zu einer verzerrten Erwartungsbildung.

2.2 Vertrauen

Nachdem im vorhergehenden Kapitel die Relevanz des Vertrauens für den Geldwert und die Geldverwendung diskutiert wurden, soll im folgenden Abschnitt das Phänomen *Vertrauen* genauer erörtert werden. Zum Themenkreis Vertrauen findet sich eine umfangreiche Literatur. Einen vollständigen Überblick zu geben, ist im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich. Aus diesem Grund werden nur jene theoretischen Aspekte wiedergegeben, auf welchen die nachfolgende Untersuchung basiert. Besondere Relevanz hat das Modell des kognitiven Vertrauens nach Castelfranchi und Falcone (1998, 2000, 2008). Dieses theoretische Konstrukt wird in einem weiteren Schritt auf das Vertrauensobjekt Geld übertragen. Das sozialkognitive Modell des Vertrauens in Geld ist das zentrale Thema der vorliegenden Arbeit und wird im Anschluss an die Darstellung der Theorie empirisch umgesetzt.

2.2.1 Definition von Vertrauen

In der wissenschaftlichen Literatur findet sich kein einheitliches Modell des Vertrauens. Die Bedeutung des Vertrauens wird in verschiedensten Kontexten, wie Psychologie, Soziologie, Wirtschafts- und Organisationsforschung, Philosophie, Theologie sowie Politikwissenschaften diskutiert (Hartmann, 2001, S. 1). Abhängig vom theoretischen Hintergrund wird Vertrauen meist unvollständig und konzeptionell gefärbt dargestellt. Inhaltlich ist Vertrauen schwer von verwandten oder involvierten Konzepten, wie etwa Glaubwürdigkeit, Hoffnung oder Erwartung, zu trennen.

Vertrauen tritt in unsicheren oder riskanten Situationen auf, in denen es gilt eine Entscheidung zu treffen, um ein erwünschtes Ziel zu erreichen. Allgemein ist festzuhalten, dass man nur in Bezug auf ein Ziel, eine motivationale Repräsentation, von Vertrauen sprechen kann. Ist die vermeintlich vertrauensvolle Person gänzlich unbeteiligt, handelt es sich lediglich um eine Meinung. (Falcone & Castelfranchi, 2008; Kirchler, 2007; Luhmann, 2001, S. 144; Mayer, Davis & Schoorman, 1995, S. 709). Diese Definition, ist zwar zutreffend, jedoch wird sie der Komplexität des Phänomens *Vertrauen* nicht gerecht.

Mayer et al. (1995, S. 712) definieren Vertrauen als die Bereitschaft gegenüber einer

anderen Partei Vulnerabilität zuzulassen, basierend auf der Erwartung, dass sich die andere Partei in einer Art und Weise verhält, welche für den Vertrauenden wichtig ist. Dies geschieht unabhängig von der Möglichkeit die andere Partei beobachten oder kontrollieren zu können. Hier wird die Bereitschaft des Vertrauenden, Verletzlichkeit zuzulassen, betont.

Einen ähnlichen Zugang wählt Gambetta (2001, S. 211) indem er definiert:

Vertrauen [...] ist ein bestimmter Grad der subjektiven Wahrscheinlichkeit, mit der ein Akteur annimmt, dass eine bestimmte Handlung durch einen anderen Akteur oder eine Gruppe von Akteuren ausgeführt wird, und zwar sowohl bevor er eine solche Handlung beobachten kann (oder unabhängig von seiner Fähigkeit sie jemals beobachten zu können) als auch in einem Kontext, in dem sie Auswirkungen auf seine eigenen Handlungen hat.

Diese Definition berücksichtigt, dass der Vertrauende die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines bestimmten Verhaltens beurteilt. Vertrauen kann eine unterschiedliche Intensität oder Stärke aufweisen. Der Zustand des Vertrauens entspricht einem Schwellenwert auf einer Skala der subjektiv geschätzten Wahrscheinlichkeit des Eintretens bestimmter Erwartungen. Vertrauen tritt demnach in Situationen auf, die von Unsicherheit oder Ungewissheit geprägt sind. Diese Unsicherheit bezieht sich auf das Agieren anderer, von dessen Ergebnis der Vertrauende beeinflusst wird. Nach Gambetta (2001, S. 212) kann nur dann von Vertrauen gesprochen werden, wenn die Wahrscheinlichkeit, mit der das Verhalten anderer vorhergesagt wird, Einfluss auf eine Entscheidung des Vertrauenden hat.

2.2.2 Multidimensionaler sozial-kognitiver Zugang zu Vertrauen

Die bisher genannten Definitionen beziehen sich in erster Linie auf die Situation, in welcher Vertrauen auftritt. Eine weitere Definition von Vertrauen legt den Fokus auf den Agenten bzw. die Person, die vertraut. So definiert Mishra (1996, S. 269): „Trust in one party's willingness to be vulnerable to another party [is] based on the belief that the latter party is 1) competent, 2) open, 3) concerned and 4) reliable“. Dieser Zugang wird als multidimensional bezeichnet und fokussiert auf die dem Vertrauen zugrundeliegenden kognitiven Annahmen und Emotionen (McKnight, Choudhury & Kacmar, 2002).

Mc Knight et al. (2002, S. 338) bieten eine Übersicht der in der Literatur erwähnten Dimensionen kognitiver Annahmen zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Agenten oder Institutionen. Die Autoren Fassen vier Kategorien zusammen:⁷

Competence:	competence, expertness, dynamism
Benevolence:	good-will, benevolence, responsiveness
Integrity:	morality, credibility, reliability, dependability
Andere:	predictability, openness, carefullness, attraction

Das Vertrauensurteil basiert auf der Einschätzungen, ob das Vertrauensobjekt kompetent, wohlwollend und moralisch integer ist.

2.2.3 Sozial - kognitives Model des Vertrauens nach Castelfranchi und Falcone

Castelfranchi und Falcone (2008, 2000, 1998; Falcone & Castelfranchi, 2001) formulieren ein umfassendes multidimensionales Modell des Vertrauens. Den Autoren zufolge entspricht der Grad des Vertrauens der subjektiven Einschätzung der Wahrscheinlichkeit durch Agent X, dass sich Agent Y in der von Agent X erwünschten Weise verhält. Die Autoren betonen, dass Vertrauen keinesfalls als ein eindimensionale Wahrscheinlichkeitserwartung zu beschreiben sei. Falcone und Castelfranchi (2008, S. 67) nennen drei Bedeutungen für den Begriff *Vertrauen*: 1. Vertrauen ist eine mentale Einstellungen, welche sich auf Vorhersagen, Annahmen und Ziele bezieht. 2. Vertrauen ist die Entscheidung, sich auf andere zu verlassen. Dies geht mit einer potentiellen „Verwundbarkeit“ einher und birgt somit ein gewisses Risiko. 3. Vertrauen bezeichnet ein bestimmtes Verhalten. Es ist der intentionale Akt des Vertrauens, der die Beziehung von Agent X zu Agent Y prägt, indem X Handlungsmöglichkeiten an Y delegiert.

2.2.3.1 Kognitive Grundlagen

Die Autoren spezifizieren dem Vertrauen zugrundeliegende Annahmen und Ziele, welche das Vertrauen einer Person in eine andere Person charakterisieren. Affektive Komponenten werden in diesem Modell explizit ausgespart (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 56). Laut den Autoren trifft eine vertrauende Person (Agent X) folgende kognitive Annahmen bezüglich der Person, welcher vertraut wird (Agent Y) (2008, S. 68-69; 2000, S. 6; Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 61):

⁷ Da die Begriffe inhaltlich nahestehend sind, werden sie wörtlich aus dem Englischen wiedergegeben, um fehlleitende Konnotationen zu vermeiden.

- Annahmen über Kompetenz:

Agent X nimmt an, dass Agent Y über notwendige Fähigkeiten verfügt, sodass das Verhalten von Agent Y der Erreichung der Ziele von X dient.

- Annahmen über Disposition oder Bereitschaft:

Agent X schätzt den Willen und die Bereitschaft von Agent Y, das erhoffte Verhalten zu zeigen, als gegeben ein.

Diese beiden Annahmen werden in Abhängigkeit des jeweiligen Kontextes, in welchem das Vertrauen relevant wird, durch andere, zusätzliche Annahmen erweitert oder unterstützt.

- Annahme über Abhängigkeit:

Agent X hat die Überzeugung, dass er zur Erreichung seines Zieles völlig oder teilweise vom Verhalten von Agent Y abhängig ist.

- Annahme über Erfüllung:

Agent X ist sicher, dass sein Ziel aufgrund des Verhaltens von Agent Y erreicht werden kann.

- Annahme über Persistenz:

Agent X muss davon ausgehen können, dass Y in seiner Verhaltens-Intention stabil ist.

- Annahme über Selbstbewusstsein:

Agent X ist überzeugt, dass sich Agent Y seiner Fähigkeit, das von Agent X erwünschte Verhalten ausüben zu können, bewusst ist.

Aus all den zuvor genannten Punkten arbeiten Falcone und Castelfranchi (2001, S. 62) Kernelemente des Vertrauens heraus (Abbildung 4). Diese beinhalten die Beurteilung der Kompetenz, der Disposition und der tatsächlichen Möglichkeiten des Vertrauensobjekts Y. Die Beurteilung der Verlässlichkeit des Vertrauensobjekts ist, den Autoren zufolge, eine weniger zentrale Voraussetzung von Vertrauen.

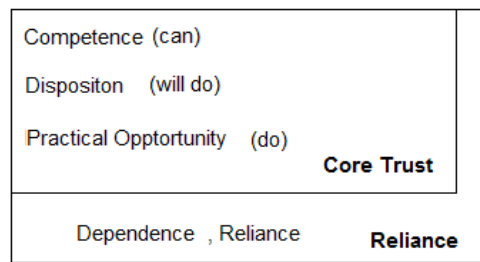


Abbildung 4: Kernvertrauen (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 62)

Vertrauen in eine Person oder Organisation bezieht sich auf die Beurteilung verschiedener Aspekte. Diese können sein (Falcone & Castelfranchi, 2008, S. 65): Die sozio-technische Umwelt, Personen oder potentielle Partner, Quellen von Informationen, Autoritäten et cetera. Das Vertrauen in die jeweiligen Aspekte kann sich teils widersprechen oder gegenseitig ausschließen. Man kann daher von einem System des Vertrauens sprechen, welches das Ergebnis verschiedener Vertrauensattributionen zu unterschiedlichen Komponenten ist. Das Vertrauen beispielsweise, dass Agent Y ein Ziel erreichen kann, wird sowohl von dem Vertrauen in seine eigenen Fähigkeiten, als auch von dem Vertrauen in die Umwelt oder in dritte Parteien, die den Agenten beeinflussen könnten, moderiert.

In diesem Zusammenhang zeigt sich die Relevanz der internen und externen Attribution der Fähigkeiten des Agenten Y durch Agenten X. Die interne Attribution von Fähigkeiten betrifft die Einschätzung der Kompetenz, der Bereitschaft, des Wissens, des Selbstbewusstseins oder des Engagements. Externe Attributionen entsprechen der Einschätzung der Gelegenheit oder etwaiger Hindernisse, welche Agent Y in seiner Ausführung der von X erwünschten Handlung behindern oder einschränken könnten. Castelfranchi und Falcone (2000, S. 6f) berücksichtigen explizit die Bedeutung von Umgebungsfaktoren, des Kontextes. Letztendlich gibt Agent X eine Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass Agent Y das erhoffte Verhalten zeigen wird (interne Attribution), und, dass Y mit geeigneten Umständen und keinen Hindernissen konfrontiert sein wird, sodass dessen Verhalten die erhofften Ziele erwirkt (externe Attribution). Diese Evaluationen seitens des Vertrauenden sind von höchster Relevanz, da sie, bei gleicher globaler Wahrscheinlichkeit des angestrebten Ergebnisses, zu gänzlich unterschiedlichen Einschätzungen der Vertrauenswürdigkeit führen können. Auch generieren vertrauende Personen je nach Beurteilung interner und externer Faktoren unterschiedliche Copingstrategien (Falcone, Pezzulo & Castelfranchi, 2003, S.

2). Eine mögliche Manipulation externer Variablen, wie Infrastruktur oder Kontext, unterscheidet sich grundlegend von der Manipulation interner Ursachen, etwa Motivation oder Wissen. Auch kann eine minimale Änderung in der Einschätzung eines als höchst relevant eingestuften Aspekts zu einer starken Änderung des globalen Vertrauens führen. Betrifft die Änderung jedoch einen Aspekt, welcher weniger relevant für die Vertrauensentscheidung ist, kann diese für das resultierende Gesamtvertrauen irrelevant bleiben. All diese evaluativen, kognitiven Komponenten bilden eine „Fuzzy Cognitive Map“, was sich als „unscharfe kognitive Karte“ übersetzen lässt. Diese repräsentiert ein logisches System mit Ursache-Wirkungs-Beziehungen.

2.2.3.2 Wissen und Vertrauen

In ihrem Modell gehen Castelfranchi und Falcone (2008, S. 67 - 69) auf die Bildung von Vertrauen durch direkte und indirekte Erfahrungen ein. Das Modell bezieht sich auf die bewussten und expliziten Wissensinhalte in Bezug zum Vertrauensobjekt. Vertrauen aus Gewohnheit („trust by default“) sowie unbewusste, implizite oder emotionale Aspekte werden explizit ausgespart.

Wie bereits deutlich hervorgegangen ist, stützt sich das Vertrauen einer Person auf von ihr getroffene Annahmen. Nach Falcone und Castelfranchi (2001, S. 75) sind diese Annahmen eine Form des Wissens über die Welt. In diesem Zusammenhang ist auch das Vertrauen in das eigene Wissen relevant. Eine Person wird zu unterschiedlichen Vertrauensentschlüssen kommen, je nachdem wie sicher sie sich der Korrektheit ihrer Annahmen ist. Diese Einschätzung der Glaubwürdigkeit der subjektiven Annahmen variiert mit der Anzahl der Widersprüche und Übereinstimmungen innerhalb des eigenen Vorstellungssystems (Falcone et al., 2003, S. 4). Die subjektive Sicherheit bezüglich der eigenen Annahmen beeinflusst schlussendlich das Verhalten einer Person (Hunt, 2003, S. 100 - 106). Nach Hunt ist Wissen eine Annahme, welche ExpertInnen oder Lehrbüchern zufolge als korrekt gilt. Eine Person meint zu wissen, wenn sie sich sicher ist, dass ihre Annahme oder Vorstellung korrekt ist. Wenn sie jedoch meint zu wissen, obwohl ihre Annahmen falsch sind, wird sie in ihrem Verhalten systematische, vielleicht überraschende, „Fehler“ machen. Beispielsweise könnte sie ihr Vertrauen einer Person schenken, die diesem nicht gerecht werden kann.

Auch affektive Aspekte des Vertrauens gründen sich, der Ansicht der Autoren zufolge, auf kognitive Evaluationen. Die Entstehung der Emotion ist der des Vertrauens nachgestellt (Castelfranchi & Falcone, 2000, S. 8). Blindes oder irrationales Vertrauen baut jedoch nicht auf rationalen Annahmen auf. Oft geht diese Art des Vertrauens mit der Inkaufnahme eines zu hohen Risikos einher. Genau genommen sprechen die Autoren in diesem Fall von "faith", was soviel wie "Glaube" bedeutet. Glaube ist unabhängig von Wissen und stützt sich schlicht auf die Hoffnung, dass sich die Dinge so verhalten wie erhofft, ohne kognitive Untermauerung. Dieses Vertrauen ist alleine auf das Eintreten eines relevanten Zieles bezogen. Man könnte auch von Pragmatismus oder Zuversicht im Sinne Luhmanns (2001) sprechen. Treten Ereignisse auf, die nicht dem gewohnten Lauf der Dinge entsprechen, werden diese den subjektiven Theorien oder Vorstellungen gemäß beurteilt. Auf rationalen Annahmen gegründetes Vertrauen ist somit wesentlich stabiler gegenüber Erschütterungen oder Enttäuschungen, da Erklärungsmodelle für dieses unverhoffte Ereignis zur Verfügung stehen. Bei blindem Vertrauen oder Zuversicht stehen kein Erklärungsmodell und somit auch kein Handlungsmodell zur Verfügung. Das vertrauende Subjekt hat in einem solchen Fall keine Möglichkeit Vertrauen aufrechtzuerhalten, da der einzige Grund zu vertrauen, das bisherige, gewohnte Erreichen des angestrebten Zieles, nicht mehr gegeben ist. Dies ist der entscheidende, weil praxisrelevante, Unterschied zwischen blindem und kognitiv elaboriertem Vertrauen (Luhmann, 2001).

Da Vertrauen per Definition immer ein Risiko in sich birgt, kann es letztendlich kein elaboriertes Vertrauen ohne blindes Vertrauen geben. Kognitiv elaboriertes Vertrauen auf der Grundlage von Vorstellungen setzt demnach immer noch in gewissem Maß blindes oder gewohnheitsmäßiges Vertrauen voraus. Andererseits ist es sehr wohl möglich ohne Grundlage jeglichen Wissens zu vertrauen. Wissen ist eine besonders starke Form des Vertrauens. Nicht zu wissen und dennoch zu vertrauen („blindes Vertrauen“) ist eine Form des Vertrauens, in der die explizite Evaluierung des Vertrauensobjektes (Ich vertraue weil...) nicht unternommen wird. Fehlt Wissen, führt eine Verletzung von Erwartungen dazu, dass jegliches Risiko vermieden wird. In Bezug auf Geld kann dies bedeuten, dass Personen, so weit es ihnen möglich ist, sich dem Umgang mit Geld entziehen (Luhmann, 2001, S. 157). Handeln auf der Grundlage von vollständiger Information birgt kein Risiko mehr. Statt auf einen günstigen Ausgang zu

vertrauen, ist man sich dessen gewiss. Die Kontrolle der Vertrauenswürdigkeit im Falle des Geldwesens erfordert hohe Fachkenntnis. Da fällt es leichter, einem Experten/einer Expertin in der Beurteilung dieser Fragestellung zu vertrauen. Es wird in die Funktionsfähigkeit der systemimmanenten Kontrollen vertraut.

Nach Luhmann (1968, S. 65 - 69, 76) ist Systemvertrauen wesentlich leichter aufzubauen als das objektgebundene Vertrauen, da inneres Wissen durch funktionierende Interaktion im Außen ersetzt wird. Die Kontrolle dieses Vertrauensobjekts *System* ist dagegen problematisch. Systemvertrauen ist diffus, aber gegen Enttäuschungen widerständig. Gleichzeitig ist Systemvertrauen oft nicht bewusst sondern latent. Im Alltag wird selten thematisiert, was seiner Stabilität dienlich ist. Luhmann betont, dass Autorität stets Vertretung von Komplexität ist. Der Autorität in einem Fachgebiet wird vertraut, dass sie Wahrheit vermittelt und Information verarbeitet hat. Der Vertrauende verwendet unkritisch Informationen, die andere erarbeitet haben. Dies birgt die Gefahr, dass es sich um Fehlinformationen handelt. Das Vertrauen in ExpertInnen gleicht einem „diffusen Gesamtvertrauen“.

2.2.3.3 Bildung von Vertrauen

Castelfranchi und Falcone (2009, S. 65) nennen drei Aspekte, welche bei der Bildung von Vertrauen relevant sind: 1. direkte oder indirekte Erfahrung, 2. Persönlichkeit (Eigenschaftsansatz) und 3. kulturelle Disposition. Direkte Erfahrung bedeutet, dass sich Vertrauen aus der wiederholten Begegnung mit einer Person oder der Erfahrung von Erfolg mit einem gewissen vertrauensvollen Verhalten gebildet hat. Bei indirekter Vertrauensbildung kann sich Vertrauen via Evaluation durch andere entwickeln. Die positiven Erwartungen an eine Person werden in diesem Fall durch Reputation und dem Image einer Person oder einer Gruppe beeinflusst. Kulturelle Faktoren sind ebenfalls relevant bei der Vertrauensbildung. So ist es in manchen Kulturen beispielsweise üblich, Personen im Staatsdienst zu vertrauen, in anderen Kulturen jedoch, ihnen eher zu misstrauen.

2.2.3.4 Triangulares Vertrauen

Ferrin, Dirks und Shah (2006, S. 870 - 874) sprechen bei indirekter Vertrauensbildung von Vertrauenstransfer (trust transferability). In einem Unternehmen beispielsweise,

kann das dyadische Vertrauen zwischen Angestellten direkt dadurch beeinflusst werden, dass eine dritte Person oder Instanz die Vertrauenswürdigkeit eines neuen Mitarbeiters oder einer neuen Mitarbeiterin attestiert. Es liegt also vielmehr trianguläres Vertrauen vor. Die vertrauende Person ändert schlicht auf den Hinweis einer dritten, bereits zuvor mit Vertrauen besetzten Partei ihre Annahmen in Bezug auf einen anderen Agenten. Die Vertrauenswürdigkeit der Informationsquelle dient als Proxyindikator für die Qualität der erhaltenen Information (McEvily, Perrone & Zaher, 2003, S. 97). Bei triangularem Vertrauen sind mindestens drei Personen oder Agenten in einem sozialen System involviert. Dies ist etwa der Fall, wenn zwei Personen einen Vertrag schließen. Beide Personen verpflichten sich gegenüber einer dritten Macht, beispielsweise dem Gesetzgeber, diesen Vertrag einzuhalten. Die Vertragspartner vertrauen darauf, dass die übergeordnete Instanz das vertraglich zugesicherte Verhalten garantieren oder, im Falle eines Zuwiderhandelns, einfordern kann. Es ist nicht mehr das persönliche Vertrauen von X in Y, welches entscheidet, ob X den Vertrag eingeht. Das Vertrauen verlagert sich auf eine übergeordnete Instanz. Agent X erwartet, dass sich Agent Y mit hoher Wahrscheinlichkeit in der erwarteten Weise verhält, da dieser den Gesetzgeber respektiert oder eine Kontrollmacht fürchtet (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 73f; Castelfranchi & Falcone, 1998, S. 5ff). Agent X trifft seine Entscheidung zu vertrauen nicht aufgrund komplexerer Annahmen über das Verhalten von Y, sondern in Bezugnahme auf die Existenz einer übergeordneten Instanz oder Autorität (siehe Abbildung 6). Diese Form des Vertrauens ist besonders relevant bei komplexen sozialen Zusammenhängen, wie sie in stark ausdifferenzierten Gesellschaftsformen zu finden sind. Die Stütze des sozialen Vertrauens durch eine respektierte Instanz, wie etwa der Staatsmacht, ermöglicht vielfältige Kooperationen innerhalb der Gesellschaft.

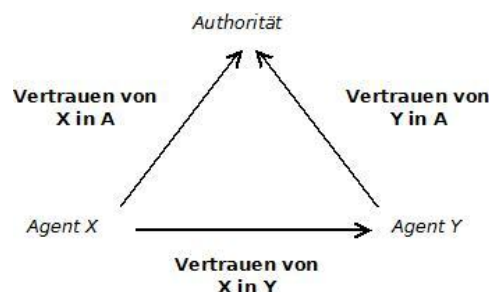


Abbildung 5: Vertrauenstransfer in nicht dyadischen Beziehungen (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 73)

2.2.4 Messung von Vertrauen

Vertrauen ist ein empirisch schwierig zu fassendes Phänomen (Hartmann, 2001, S. 2). Die Entstehung von Vertrauen verläuft oft unbewusst und vorhandenes Vertrauen ist für die ForscherInnen und die Menschen selbst „unsichtbar“. Die Erfassung der Stärke des Vertrauens ist problematisch. Meist ist lediglich feststellbar, ob Vertrauen vorhanden ist oder nicht. (Bakony, 2009).

Nach Hartmann (2001, S. 2) äußert sich Vertrauen in erster Linie im Verhalten und ist daher idealerweise auch über Verhaltensindikatoren empirisch zu erfassen. In der Regel wird Vertrauen jedoch anhand von Einstellungsfragen mittels Fragebögen erhoben. Dies kann über die Zustimmung zu Wert- und Moralvorstellungen oder über das Niveau der Reziprozität erfolgen. Bakony (2009) übt Kritik an klassischen Studien zu Vertrauen in Organisationen. Es sei nicht ausreichend, Fragen wie folgt zu formulieren: „Wie sehr vertrauen Sie ihrer Regierung?“ Tschannen-Maoran und Hoy (2009, S. 566 – 570) zufolge liegt die Problematik bei der Erfassung des Phänomens Vertrauen in der Komplexität und der Dynamik seiner vielen Dimensionen.

Zur quantitativen Erfassung von Vertrauen stellen Falcone und Castelfranchi (2001, S. 76; Castelfranchi & Falcone, 1998, S. 77) fest, dass in der Literatur, mangels eines allgemein gültigen Modells von Vertrauen, beliebig vorgegangen wurde. Die Autoren schlagen vor, den Grad an Vertrauen von Agent X in Agent Y auf den von ihnen beschriebenen kognitiven Komponenten zu fundieren. Der Grad des Vertrauens entspricht dann der Funktion der subjektiven Sicherheit bezüglich der sachrelevanten Annahmen. Alle Komponenten oder Dimensionen wirken multiplikativ zusammen und bilden den Grad des allgemeinen Vertrauens in eine Person oder Institution. Hohes Vertrauen in einer Dimension kann niedriges Vertrauen in einer anderen Dimension nivellieren (Mishra, 1996, S. 269). Ein wichtiger Punkt ist in diesem Zusammenhang die Berücksichtigung des Vertrauens in die Richtigkeit der eigenen Annahmen, auf die sich das Vertrauen gründet (Falcone, Pezzulo, Castelfranchi, 2003, S. 4; Falcone & Castelfranchi, 2000, S. 75). Falcone, Pezzulo und Castelfranchi (2003) postulieren weiterhin, dass die Relevanz eines evaluativen Aspekts für die Erreichung des erwünschten Ziels eine Gewichtung der Elemente der Vertrauensfunktion bildet.

Eigenschaften, welche besonders wichtig zur Erreichung eines Ziels sind, erhalten bei der Bildung des Vertrauensurteils ein höheres Gewicht. Bedeutende Aspekte wie Kompetenz und Bereitschaft des Vertrauensobjekts würden in stärkerem Ausmaß in das Vertrauensurteil einfließen als subjektiv weniger bedeutende Aspekte. Den Autoren nach sei es jedoch unklar wie widersprüchliche Annahmen bei der Messung von Vertrauen zu handhaben sind.

2.2.5 Exkurs: Unterscheidung von Vertrautheit, Zuversicht, persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen

Nicht immer wird Vertrauen reflektiert und unterliegt bewusst getroffenen Annahmen. Einen frühen, maßgeblichen Beitrag zur Konzeptualisierung des Vertrauens liefert Luhmann (1968, 2001). Er definiert Vertrauen als ein Instrument zur Reduktion von Komplexität. Vertrauen in diesem Sinne ist meist präreflexiv. Man kann demnach von verschiedenen „Arten“ des Vertrauens sprechen (Hartmann, 2001, S. 27). Nach dem Luhmann'schen Ansatz ist ebendies der Fall. Vertrautheit, Zuversicht und Vertrauen werden anhand von Präsenz oder Absenz expliziter Erwartungen unterschieden. Im Anschluss findet sich ein kurzer Exkurs zu seinem Ansatz.

Luhmann (1968) sieht im Vertrauen ein Phänomen zur Reduktion sozialer Komplexität. Er definiert verschiedene Formen von Vertrauen: Vertrautheit (familiarity), Zuversicht (confidence) und Vertrauen (trust) (Luhmann, 2001, S. 144 – 148). Zudem unterscheidet er Systemvertrauen von personengebundenem Vertrauen.

Vertrautheit ist nach Luhmann eine „unvermeidbare Tatsache des Lebens“, während Vertrauen „eine Lösung für spezifische Risikoprobleme“ (Luhmann, 2001, S. 144 - 146) darstellt. Zur Erklärung der Natur der Vertrautheit steht für Luhmann (2001, S. 144 - 147) das Element der Unterscheidung im Vordergrund. Das Vertraute wird vom Unvertrauten unterschieden, wobei ersteres bevorzugt wird. Spricht man von Vertrautem, inkludiert dies automatisch eine Differenzierung von Unvertrautem. „Vertrautheit gebiert Unvertrautheit“ (Luhmann, 2001, S. 145). Ein interessanter Gedanke Luhmanns ist die Entwicklung der Vorstellung des Konzepts des Risikos aus dem „ehemaligen Hoheitsgebiet der Religion“. In einer religiösen Gesellschaft dient die Religion der Bewältigung des Unbekannten. Der Begriff des Risikos entstand in der

frühen Moderne. Risiko birgt das Unvertraute in der vertrauten Welt. Insofern kann auch ein Risiko vertraut sein, so wie zuvor das Unvertraute göttlich war und es dadurch begreifbar und bewältigbar war. „Man schenkt Vertrauen auf eigenes Risiko“ (Luhmann, 2001, S. 147). Luhmann spricht von einem „Wandel der historischen Semantik“, einer „Verschiebung von der Kosmologie zur Technologie“ (Luhmann, 2001, S. 147).

Sowohl Vertrauen, als auch Zuversicht, beziehen sich auf das Eintreten bestimmter Erwartungen. Man ist beispielsweise zuversichtlich, dass man bei einem Spaziergang nicht plötzlich von einem Auto überfahren wird. Luhmann definiert Zuversicht als eine „Erwartung in Bezug auf kontingente Ereignisse“ (Luhmann, 2001, S. 148), da die Möglichkeit einer Enttäuschung dieser Erwartung sehr selten ist. Ein Leben ohne Zuversicht würde andauernde Ungewissheit bedeuten. Vertrauen setzt eine konkrete Risikosituation voraus, in der eine Entscheidung getroffen wird um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Vertrauen besitzt demnach ein aktives Element. Vertrauen impliziert nach Luhmann die Wahrnehmung von Alternativen und Zuschreibungen, während bei Zuversicht keine Alternative erwogen wird. Zentral sind die Komponenten Entscheidung und Handlung. Wer nur intern erwägt, jedoch nicht handelt, geht kein Risiko ein und muss daher nicht vertrauen.

In großen, komplexen Systemen, wie einem Wirtschaftssystem, ist Partizipation nicht oder kaum zu vermeiden (Luhmann, 2001, S. 156f). Bei mangelnder Zuversicht dem System gegenüber bleibt keine alternative Handlungsmöglichkeit offen, lediglich ein Gefühl der Unzufriedenheit, welches aber keine unmittelbare Auswirkung auf das System haben muss. Fehlendes Vertrauen verändert die Art und Weise, wie Menschen entscheiden. Je mehr Teilnehmer des Systems davon betroffen sind, desto eher wird der Umfang der in dem System verfügbaren Aktivitäten abnehmen. Eine klassische Wirtschaftskrise wäre demnach in erster Linie eine Krise des Vertrauens. Persönliche Erfahrungen können Vertrauen zerstören. In gewisser Weise führen auch Berichte in den Medien zu solchen Erfahrungen. Allerdings wurde bei diesen die Komplexität auf struktureller Ebene bereits verringert.

Systemvertrauen ist leicht erlernbar, jedoch ist die Kontrolle des Systems schwierig (Luhmann, 1968, S. 64). Luhmann streicht hervor, dass zum Systemvertrauen weniger

Wissen als Erfahrung relevant ist. Seiner Ansicht nach kann der Wissende Warnhinweise identifizieren und Copingstrategien oder Anpassungsreaktionen generieren, jedoch stellt „deren Beherrschung höchste Anforderung an Wachsamkeit und Zeitaufwand, gelerntes Wissen und Intelligenz, so daß es nur wenigen gelingt“ (Luhmann, 1968, S. 64). Die Vertrauende Person sieht sich gezwungen in ein hochkomplexes System zu vertrauen, welches er meint nicht verstehen zu können. Sie erlebt sich als unfähig in das System korrigierend eingreifen zu können und ist Unvorhersehbarem ausgeliefert. Es bleibt ihr keine andere Wahl als zu vertrauen. Das Vertrauen wird institutionalisiert.

2.2.6 Sozial-kognitives Modell des Vertrauens in Geld

Der Fokus der vorliegenden Arbeit liegt auf den kognitiven Voraussetzungen des Vertrauens in Geld. Im folgenden Kapitel wird zunächst das theoretische Konzept kurz zusammengefasst und in einem weiteren Schritt konkret in Bezug auf das Vertrauensobjekt Geld ausgeführt.

Folgt man der kognitiv orientierten Definition des Vertrauens von Castelfranchi und Falcone (1997), ist Vertrauen ein komplexer mentaler Zustand, welcher auf Vorstellungen, Annahmen und Zielen beruht. Diese Vorstellungen können sich in ihrer Komplexität unterscheiden. Castelfranchi und Falcone beschäftigen sich in ihren Studien, wie bereits ausgeführt wurde, in erster Linie mit einer Form von Vertrauen, die auf elaborierten Vorstellungen beruht. In der vorliegenden Studie wird von elaboriertem Vertrauen gesprochen, wenn es sich auf Wissen gründet. Dieses Wissen entspricht den subjektiven Vorstellungen über das Vertrauensobjekt, welchem ebenfalls mehr oder weniger vertraut wird (Hunt, 2003).

Die grundlegende Forschungsfrage der vorliegenden Studie befasst sich mit der Beschaffenheit eines elaborierten mentalen Modells von Geld in der Bevölkerung. Weiters wird der Zusammenhang zwischen Vertrauen in Geld und einer mehr oder weniger komplexen Vorstellung von den Funktionsweisen des Geldsystems untersucht.

Wäre in der Bevölkerung keine elaborierte Vorstellung von der Verantwortlichkeit für eine stabile Währung vorhanden, verlasse sich die Großzahl der Personen, in

Abwesenheit eines elaborierten Erklärungsmodells, schlicht auf ihre Erfahrung, dass das Vertrauensobjekt Geld seine Funktionen wie gewohnt erfüllt. Erschütterung und Verletzung von Vertrauen haben im Fall von pragmatischem Vertrauen völlige Orientierungslosigkeit zur Folge. Basiert Vertrauen auf Wissen, kann eine Ursache für die Enttäuschung der vertrauensvollen Erwartungen attribuiert werden (vgl. Luhmann, 1968, S. 64).

Übertragen auf das Vertrauensobjekt Geld lässt sich zur Illustration das Beispiel Falschgeld heranziehen. Sind von einer bestimmten Banknote größere Mengen Falschgeld im Umlauf, büßt diese Note ihre Glaubwürdigkeit und somit auch ihre Vertrauenswürdigkeit ein. Dies kann dazu führen, dass der betreffende Schein nicht mehr im Zahlungsverkehr akzeptiert wird. Ein solcher Fall ist bei höherwertigen Euroscheinen aufgetreten. 500 € Scheine werden aus dem genannten Grund nur ungern in Lokalen akzeptiert.⁸ Die Annahme einer „Blüte“ würde einen Verlust für den Besitzer bedeuten, da sie von der Bank eingezogen werden kann. Dieser fortschreitenden allgemeinen Unbeliebtheit bestimmter Banknoten versucht die Europäische Zentralbank durch aufwändige Sicherheitsmerkmale entgegenzuwirken. Diese sollen das Vertrauen in die Noten wieder stärken. Der Effekt tritt jedoch nur dann ein, wenn die Bevölkerung über die Existenz und die Möglichkeiten zur Überprüfung der Sicherheitsmerkmale informiert ist. Mit diesem erweiterten Wissen über das Aussehen einer echten Banknote, kann jeder selbst entscheiden, ob er einem 500 € Schein trauen kann oder nicht, auch wenn bekannt ist, dass ungültige Scheine im Umlauf sind. Würde die Person lediglich über das Wissen verfügen, dass manche Noten nicht ihre Funktion erfüllen, weil sie Falschgeld sind, jedoch nicht über die nötigen Informationen verfügt um diese zu identifizieren, bleibt ihr nur ein Lösungsweg offen: Die betreffenden Scheine schlicht nicht mehr zu verwenden. Die Oesterreichische Nationalbank bietet zu diesem Zweck zahlreiche Informationen und Schulungen zur selbstständigen Prüfung von Banknoten auf Echtheit an.⁹ Dieses Beispiel zeigt sehr anschaulich auf, zu welchen unterschiedlichen Verhaltensweisen elaboriertes und gewohnheitsmäßiges Vertrauen in Bezug auf Geld führen kann.

⁸ „500-Euro-Scheine werden in vielen Läden ungern angenommen. Groß ist unter anderem die Angst, durch Annahme einer Fälschung viel Geld zu verlieren“ Vitzthum (2009). Welt. URL: <http://www.welt.de/politik/article3527314/Buerger-wollen-den-500-Euro-Schein-abschaffen.html> (aufgerufen am 4.5.2010)

⁹ Presseaussendung der Österreichischen Nationalbank. URL: http://www.oenb.at/de/presse_pub/aussendungen/2008/2008q1/pa_20080110_aktuelle_entwicklungen_im_bargeldbereich.jsp (aufgerufen am 4.5.2010)

Wie wir wissen, benötigt Geld Vertrauen und manchen Währungen wird großes Vertrauen entgegengebracht. Auf welche Vorstellungen kann sich nun diese elaborierte Form von Vertrauen in Bezug auf Geld gründen? Es wird die Frage der Attribution relevant (vgl. Falcone & Castelfranchi, 2000, S. 6f). Das Vertrauensobjekt Geld ist kein aus eigenem Willen agierendes Subjekt, wie es bei interpersonalem Vertrauen der Fall ist, sondern ein Medium. Wer trägt die Verantwortung für dessen erwartungsgemäßes Funktionieren? Hier ist eine Reihe von potentiellen Kandidaten vorstellbar. Sie alle spielen eine enorme Rolle in den gesamtgesellschaftlichen Abläufen: die Regierung, welche die Bevölkerung vertritt, die Wirtschaft und die Zentralbank. Letztere ist mit einer Reihe von Mitteln ausgestattet, die es ihr ermöglichen das Geldsystem zu stabilisieren, was im Fall der europäischen Zentralbank auch ihrer vorrangigen Aufgabe entspricht. Es bleibt jedoch fraglich, ob dieses Wissen auch in der Vorstellung der Bevölkerung verankert ist. Falls nicht, könnte mangels Wissens die Verantwortung für Geldwertstabilität auch der Regierung oder der Wirtschaft eines Landes zugesprochen werden. Ist es nun das Wissen um die Zentralbank, um die Regierung oder um die Wirtschaft, auf dem das Vertrauen in die Währung basiert? Oder ist es lediglich der tägliche Umgang und die Erfahrung um die hohe Akzeptanz und Zufriedenheit der MitbürgerInnen in Bezug auf ihre Währung, die das Geldwertvertrauen stabilisiert?

In der Literatur finden sich verschiedene Anhaltspunkte zur Beantwortung dieser Frage. Nach Heinemann (1969, S. 85) sind es in erster Linie persönliche Erfahrungen über die Stetigkeit der Ereignisabläufe und nicht beweisbare Sachverhalte, welche die Grundlage der „soziale[n] Gewissheit von Konstanz und Stabilität“ bilden. Diese soziale Gewissheit sichert planvolles, antizipierbares Handeln. Sie ist „Ausdruck dafür, dass man in vielfältiger Weise auf das Funktionieren der Organisation, auf die Sinnhaftigkeit der Ordnungen vertraut, ohne die Zusammenhänge überblicken, ohne in die Abläufe eingreifen zu können.“ (Heinemann, 1968, S. 85). Rieter (1974, S. 197) erwähnt, dass der Grad des Vertrauens in die Notenbanken oder die Geldwertstabilisierungspolitik der Regierung als Hinweis für die Stabilität der Geldillusion dienen kann. Er geht davon aus, dass in Abhängigkeit von diesem Vertrauensurteil die Reizschwelle, an der die Preiswahrnehmung die Inflationserwartung zu beeinflussen beginnt, variiert und folglich früher oder später die Geldillusion Schaden nehmen kann. Gnan, Scharler und

Silonger (2009, S. 44) stellen fest, dass eine stabil niedrige Inflationserwartung als Indikator für die Vertrauenswürdigkeit einer Zentralbank herangezogen werden kann.

Das Wissen über verschiedene Geldakteure bedeutet nicht automatisch, dass diesen auch Vertrauen entgegengebracht wird. Weiß man beispielsweise, welche Rolle die Nationalbank bei der Stabilisierung des Geldwertes spielt, heißt das noch lange nicht, dass man auch davon ausgeht, dass sie ihrer Aufgabe gerecht wird. Genauso kann die Nationalbank als Ursache für einen instabilen Geldwert gesehen werden. Es zeigt sich also ein deutlicher Zusammenhang zwischen elaboriertem Vertrauen und Attribution. Wenn eine Person in ihrer Vorstellung einer Institution die Fähigkeit etwas zu erreichen zuschreibt, dann tut sie das aufgrund von internen und externen Kompetenzzuschreibungen. Castelfranchi und Falcone (2008, 2004, 1998) unterscheiden, wie bereits erwähnt, Annahmen zur Einschätzung der Kompetenz und Annahmen zur Einschätzung der Bereitschaft. Bei elaboriertem Vertrauen in Geld können diese Annahmen auf folgende Aspekte bezogen werden:

Kompetenz: Die jeweilige Institution verfügt über das nötige Wissen. Sie weist demnach die nötigen internen Voraussetzungen auf das erwünschte Ziel zu erreichen. Die Fähigkeit wird intern attribuiert. Verfügt beispielsweise die Europäische Zentralbank über die notwendigen internen Voraussetzungen, wie etwa das nötige Know-How, um den Geldwert stabil zu halten?

Bereitschaft: Die Institution ist bereit, das Ziel Geldwertstabilität zu verfolgen. Die notwendige Motivation ist vorhanden. Diese ebenfalls interne Attribution ließe sich auch mit der Zuschreibung von gutem Willen oder Bemühen bezeichnen. Ist zum Beispiel die Wirtschaft bereit, alles in ihren Möglichkeiten stehende zu tun, um Geldwertstabilität zu gewährleisten?

Kontext: Um einer Institution die Fähigkeit zuzuschreiben, ein Ziel erreichen zu können, muss sie auch über entsprechende äußere Bedingungen verfügen. Diese externe Attribution von Fähigkeit beruht auf der Beurteilung von Möglichkeiten. Verfügt die Regierung über die entsprechenden äußeren Bedingungen, wie etwa eine geeignete Gesetzeslage, um den Erhalt des Geldsystems zu gewährleisten?

Werden einer Institution alle drei Aspekte zugesprochen, handelt es sich um eine besonders starke Form von elaboriertem Vertrauen. Interessant ist, dass derartige Vorstellungen zwar vorhanden sein können, diese jedoch keineswegs zutreffend sein müssen. Dieser Umstand illustriert den Unterschied zwischen objektivem Wissen und subjektiver Vorstellung (Hunt, 2003, S. 105).

Wie bereits erwähnt, hat das Vorhandensein oder Fehlen von Vertrauen gravierende Auswirkungen auf das Verhalten einer Person. Übertragen auf das Vertrauensobjekt Geld lässt sich dies besonders anhand des Anlageverhaltens verdeutlichen. Eine Person, die nicht von der Wertstabilität einer Währung überzeugt ist, deren Währungsillusion also brüchig ist, sollte davon ausgehen, dass Geld nicht mehr seiner Wertkonservierungsfunktion gerecht werden kann. Logisch schlussfolgernd sollte sie versuchen, ihr Vermögen so gut wie möglich in geldfernen Anlageformen abzusichern (vgl. Luhmann, 1968, S. 65). Geldnahen Sparformen, wie einem Sparbuch sollte sie demnach Anlageformen wie Edelmetalle, Grund, Immobilien oder den möglichst baldigen Kauf von Sachgütern oder Konsummitteln vorziehen. Mc Knight et al. (2002, S. 336) interpretieren diesen Zusammenhang von Vertrauen und Verhalten im Rahmen der Theorie des geplanten Handelns (Theory of Reasoned Action) von Fishbein und Ajzen (1974, zitiert nach McKnight et al. 2002, S. 336). Wie in Abbildung 6 verdeutlicht wird, führen vertrauensrelevante Annahmen zur Intention zu vertrauen und diese schließlich zum vertrauensvollen Verhalten. Falcone und Castelfranchi (2001, S. 76) stellen zum Zusammenhang von Vertrauen und Verhalten fest, dass sich Agenten besonders dann ihren Annahmen gemäß verhalten, wenn sie diese zu einem ausreichenden Grad für reliabel und sicher halten.

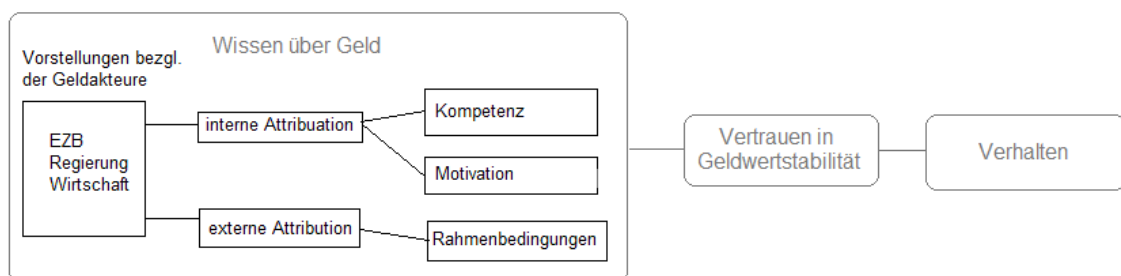


Abbildung 6: Modell elaborierten Geldwertvertrauens

2.3 Die psychologische Kategorie „Geld“

Im folgenden Kapitel wird auf die subjektive Vorstellung des Geldbegriffs eingegangen. Welche Bedeutungsinhalte werden unter dem Begriff „Geld“ subsumiert? Welche sind die Gesetzmäßigkeiten des sozialen Wissens? Inwiefern unterscheidet sich das laienhafte Wissen über Geld von einer wissenschaftlichen Sichtweise? Wie verläuft die ontogenetische Entwicklung des Geldbegriffs? All diesen Fragen wird in den folgenden Seiten nachgegangen.

2.3.1 Soziale Vorstellungen und soziales Wissen

In der Literatur (Duveen & De Rosa, 1992) finden sich zwei Forschungslinien, die sich mit den Quellen, der Entwicklung und den Inhalten sozialen Wissens auseinandersetzen. Dies sind einerseits die Theorie der sozialen Kognitionen und andererseits die Theorie der sozialen Repräsentationen oder Vorstellungen. Untersuchungsobjekte in beiden Fällen sind interpersonale Beziehungen, soziale und institutionale Organisationen. Konkret sind diese moralische Entscheidungen, Freundschaft, Recht, Wirtschaft. Beiden theoretischen Gebäuden liegt ein konstruktivistischer Zugang zu Grunde. Es werden Entwicklung, Inhalt und Struktur von Kognitionen und Vorstellungen betreffend der das Individuum umgebenden sozialen Welt untersucht. Im Rahmen der sozialen Vorstellungen findet der Kontext, in welchem sich das Individuum bewegt, besondere Beachtung. Der Inhalt sozialer Vorstellungen wird unter Berücksichtigung der sozialen Umwelt erforscht. Es wird untersucht, wie Individuen ihre Welt über Einstellungen, Annahmen und Zuschreibungen aktiv konstruieren.

Moscovici definiert soziale Repräsentationen als:

a system of values, ideas and practices with a twofold function; first to establish an order which will enable individuals to orient themselves in their material and social world and to master it; and secondly to enable communication to take place among the members of a community by providing them with a code for social exchange and a code for naming and classifying unambiguously the various aspects of their world and their individual and group history. (Moscovici, 1973, S. xvii)

Soziale Vorstellungen sind Meinungs-, Glaubens- und Wissenssysteme über die Objekte sozialer Interaktionen (Abric, 1992, S.75). Sie ermöglichen den gesellschaftlichen Alltagsdiskurs. Ihre Funktion ist es, unbekannte Inhalte vertraut zu

machen. Sie werden als dynamische Konstrukte verstanden, in denen die Vorstellungen sozialer Objekte im zeitlichen Wandel unterschiedliche semantische Organisationen durchlaufen. Einerseits beruhen soziale Vorstellungen auf einem allgemeinen Konsens innerhalb eines Kulturkreises, andererseits weisen sie starke interindividuelle Differenzen auf. Soziale Vorstellungen besitzen eine strukturelle Organisation der Inhalte in Kern und Peripherie. Die Bedeutung eines sozialen Objektes findet sich im Kern der sozialen Vorstellung. Diese Inhalte sind historisch, soziologisch und ideologisch determiniert. Abric (1992) sieht sie in engem Bezug zum kollektiven Gedächtnis und den Normen einer Gesellschaft, da der Kern die Homogenität sozialer Gruppen definiert. Die Elemente der Peripherie sind flexibel und ergänzen somit den stabilen Kern in Bezug zur Außenwelt. Bezeichnet man den Kern sozialer Vorstellungen als normativ, so ist das periphere System funktional. Hier spiegelt sich die Heterogenität sozialer Gruppen wider, und der soziale Diskurs wird repräsentiert. Während der Kern sozialer Vorstellungen interindividuell geteilt wird, ist die Peripherie individuell unterschiedlich.

Im theoretischen Gebäude der sozialen Vorstellungen ist soziales Wissen stets mit Werten konnotiert, also nicht neutral, und hat zentrale Bedeutung für die Konstruktion der sozialen Identität (Duveen & De Rosa, 1992, S. 105). Erwachsene Individuen weisen in ihrem Wissen über ihre soziale Umwelt sowohl logische als auch prä-logische Arten des Denkens auf. Duveen und De Rosa (1992) greifen den von Moscovici geprägten Begriff der kognitiven Polyphasie auf. Polyphasie bezeichnet die Koexistenz widersprüchlicher Wissensinhalte auf unterschiedlich elaboriertem Niveau bezüglich des gleichen Vorstellungsobjekts. Wissen wird als sozial konstruierte, sich dynamisch verändernde Vorstellungen verstanden, welche nur im kulturellen Kontext in sozialer Interaktion entstehen. Je nach sozialer Situation und Umfeld bedienen sich Individuen unterschiedlicher Wissensinhalte, wie Erkenntnisse der Wissenschaft, Common Sense (deutsch: Alltagswissen), religiöser oder ideologischer Vorstellungen, persönlicher Annahmen, et cetera (Jovchelovitch, 2007, S. 60; Wagner, Duveen, Jyoti, Verma & Themel, 2000, S. 304ff). Dieser Zugang zur Erforschung des sozialen Wissens steht im Widerspruch zur Annahme, dass sich die menschliche Entwicklung in einer universalen linear, kumulativen Sequenz hin zum logischen Denken vollzieht (Duveen & De Rosa, 1992).

2.3.2 Soziale Vorstellung des Objektes „Geld“

Nach ökonomischer Definition kann jedes Objekt als Währung dienen, was im Austausch für Güter und Dienstleistungen oder zur Zahlung von Schulden akzeptiert wird. Ob Papier, Münzen, Steine, Muscheln, Zigaretten – alles kann als Geld verwendet werden. Das Konzept "Geld" wird anhand seiner Funktionen definiert:

Geld dient 1. als Mittel zum Tausch, als solches ist es 2. Maßstab für den Wert eines Gutes und es ermöglicht 3. Werte über längere Zeit aufzubewahren. Geld ist Tauschmittel, Recheneinheit und Wertaufbewahrungsmittel. Jedes Gut kann Geld sein, sobald es durch Gewohnheit oder soziale Übereinkunft und positive Erfahrung als solches akzeptiert wird. Die Voraussetzung dafür ist das Vertrauen in seinen Wert und seine Stabilität. (Oesterreichische Nationalbank, 2010)¹⁰

Nach Ingham (2007, S. 266) ist Geld eine sozial konstruierte Idee und nicht empirisch als Geld existent. Ingham verweist auf Innes, von welchem folgendes treffende Zitat stammt: „The eye has never seen, nor the hand touched a dollar. All that we can see is a promise to pay or satisfy a debt due for an amount called a dollar.“ (Innes, 1914, S. 358). Ein Geldschein oder eine Münze sind Dinge, welche einen Wert, etwa den eines Dollars, repräsentieren. Sie sind zugleich Maßeinheit und selbst Einheit eines abstrakten Wertes. Dient in einem Währungssystem der Goldstandard als Garant für die Wertbeständigkeit, so erhalten sowohl eine Banknote, also auch ein Goldbarren die semantische Aufladung „Geld“ (Ingham, 2007, S. 266, S. 270f). Ingham geht sogar soweit, von einer „fiktionalen Natur“ des Geldes als dessen „essentielles Charakteristikum“ zu sprechen.¹¹

Alle Geldformen, wie Münzen, Scheine oder Kontoeinlagen, sollten in die Kategorie „Geld“ fallen. Studien konnten zeigen, dass die verschiedenen Varianten von Geld nicht als gleich prototypisch für die Kategorie „Geld“ empfunden werden. Der Begriff „Geld“ wird laut Snelders, Hussein, Lea und Webley (1992) nicht als eine eindeutig definierte Kategorie verstanden. Dem Verständnis, was Geld ist oder vielmehr alles sein kann, liegen die Erfahrungen einer Person zugrunde (Rumiati & Lotto, 1996, S. 406). Als besonders prototypisch werden Scheine oder Münzen, also Bargeld, genannt. Dies ist die Geldform, welche im Alltag am häufigsten gebraucht wird. „Bankgeld“, also alle

¹⁰ URL:

http://www.oenb.at/de/ueber_die_oenb/geldmuseum/allg_geldgeschichte/formen/formen_und_funktionen_des_geldes.jsp (aufgerufen am 3.6.2010)

¹¹ Ingham schließt sich der Formulierung Mirowskis (1991, zitiert nach Ingham, 2007) an.

Geldformen, in deren Zahlungsprozess die Bank involviert ist, werden von Experten/innen, wie Bankangestellten, entsprechend ihrer persönlichen Erfahrung als typisch für Geld erachtet. Bei „Nicht-Experten/innen“ liegen die Werte jedoch bereits weit tiefer. Als am wenigsten prototypisch werden Geldersatzmittel, wie Telefonwertkarten, Travellerchecks oder Kreditkarten, beurteilt. Lotto, Rubaltelli, Rumiatì und Savadori (2006) konnten zeigen, dass verschiedene Personengruppen, unterschiedliche Repräsentation der Kategorie „Geld“ aufweisen. Die Autoren postulieren, dass das Wissen über Geld von Experten/-innen dieses Sujets anders als das von Laien strukturiert ist. Erstere reflektieren im täglichen Umgang mit Geld die Repräsentation der Kategorien-Struktur in einem höheren Grad.

El Sehity, Kirchler und Mühlbacher (2003) untersuchten die strukturelle und inhaltliche Veränderung sozialer Vorstellungen der jetzigen und der früheren Nationalwährung in Österreich. 2001 und 2002 wurden mittels Fragebogen spontane Assoziationen zu den Reizworten „Euro“ und „Schilling“ erhoben. Sie konnten feststellen, dass die Assoziationen zum Euro zum späteren Erhebungszeitpunkt homogener ausfielen, demnach mit zunehmender Vertrautheit zum Euro ähnlichere Assoziationen genannt wurden. Auch zeigten sich Neologismen wie „Teuro“, was als Produkt der Objektivierung zu verstehen ist (Kirchler, el Sehity & Kulich, 2003, S. 8 - 9). Im Kern der Vorstellung Euro erschienen Elemente wie Geld, Währung, Zahlungsmittel, während dem Schilling Begriffe wie alt, Geschichte, traditionell zugeordnet wurde. Eurobefürworter nannten bevorzugt positive Assoziationen, während Eurogegner negative Aspekte assoziierten.

2.3.3 Laienwissen in der Ökonomie

Ökonomische Zusammenhänge sind äußerst komplex. Sie nachzuzeichnen ist Aufgabe von Wissenschaftlern/innen und Experten/innen. Nichtsdestotrotz ist jeder Mensch mit wirtschaftlichen Phänomenen konfrontiert und gezwungen, sich auch ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung zu orientieren und zu handeln. Das folgende Kapitel behandelt die Besonderheiten des laienhaften Wissens über Ökonomie und Wirtschaft.

Das Bedürfnis nach sozialer Gewissheit ist nicht mit dem Bedürfnis nach objektiv prüfbarem Wissen gleichzusetzen (Heinemann, 1969, S. 85). Vielmehr handelt es sich

um subjektive Gewissheit, welche ein Bedürfnis nach Sicherheit befriedigt. Der Wunsch nach einfachen und klaren Erklärungen führt mitunter zu Vorstellungsbildern, welche die Realität nur verzerrt widerspiegeln.

Furnham (1988, S. 125f) zufolge sind wissenschaftliche ökonomische Theorien der Nachfrage nach Geld¹² der Allgemeinheit weder bekannt noch verständlich. Auch Rieter geht davon aus, dass in der Bevölkerung wenig Wissen über das Geldsystem verbreitet ist (Rieter, 1974; S. 193). Jedoch ist der ökonomische Diskurs nicht auf Ökonomen beschränkt (Leiser & Aroch, 2009, S. 2 - 3). Individuen werden ständig mit Informationen über die ökonomische Welt konfrontiert. Diese ist unendlich komplex und technisch. Nach Leiser und Aroch unterscheiden sich ökonomische Annahmen und Vorstellungen von Laien und ExpertInnen grundsätzlich voneinander. Naive Vorstellungen sind von zahlreichen psychologischen, sozialen und wirtschaftlichen Faktoren wie Kultur, Ausbildung oder Einkommen geprägt.

Auch Laien setzen sich mit ökonomischen Fragen auseinander. Wenn ökonomische Themen von Laien diskutiert werden, geschieht das oft durch Anregung mittels der Medien (Furnham, 1988, S. 126). Vorstellungen ökonomischer Wirklichkeit werden durch den öffentlichen Diskurs maßgeblich beeinflusst. Individuen sind den Massenmedien, Zeitungen, Schulunterricht, politischer Diskussion et cetera, ausgesetzt und nehmen diese Information auf, um sie in ihre eigenen kognitiven Strukturen einzufügen. Definitionen eines Phänomens, im Sinne der sozialen Vorstellung, weichen von der kanonischen Definition wissenschaftlicher Lehrbücher ab (Leiser & Drori, 2005, S.181). Ökonomische Vorgänge werden in Massenmedien stark vereinfacht und bruchstückhaft wiedergegeben. Von Laien werden diese beschriebenen Vorgänge nicht in ihrer ganzen Komplexität erfasst. Vielmehr konstruieren sich Laien ihren „eigenen“ Sinn, entwickeln einfachere Strukturen. Nach Leiser und Drori (2009, S. 195) basieren diese auf Heuristiken der Informationsverarbeitung.

¹² Furnham beschreibt verschiedene wissenschaftliche ökonomische Theorien bezüglich der Nachfrage nach Geld. All diese Theorien über den Wirtschaftskreislauf konkurrieren untereinander und überlappen einander teilweise. Die klassische Theorie postuliert ein direktes Verhältnis zwischen der totalen Menge an Geld im Umlauf und der Preise. Ihr zufolge hat die Geldmenge lediglich einen Einfluss auf die Preise, jedoch nicht auf die Menge der angebotenen Güter, die in einem Wirtschaftsraum produziert werden. Nach der Keynesianischen Theorie wird Geld nicht nur zum Erwerb von Gütern oder Dienstleistungen eingesetzt, sondern auch zum Erwerb von Sicherheit, was die Höhe von Zinssätzen maßgeblich beeinflusst. Dies wird besonders in Zeiten der wirtschaftlichen Depression sichtbar. Laut der monetaristischen Theorie stellt Geld nicht lediglich ein Tauschmittel, sondern auch für sich selbst einen Wert dar. Geld kann also genauso ein Gut sein wie jedes andere Eigentum, dessen Nutzen jedoch erst eintritt, wenn es benutzt wird. (Furnham, 1988, S.125)

Nach Mosley (1983, S. 127 - 129) werden weniger die Inhalte der Medien rezipiert als einfach die beschriebenen Elemente miteinander assoziiert. Was sie meisten Menschen unter „Wirtschaft“ verstehen, entspricht nicht dem, was in ökonomischen Fachzeitschriften beschreiben wird. Vielmehr ist sie ein Konglomerat von Eindrücken aus Fernsehen, Radio und populären Medien. Mosley (1983) beschreibt, dass in Zeiten einer wirtschaftlichen Krise in Großbritannien um 1970, die Bevölkerung mit einer Vielzahl an Fakten bezüglich Inflation und Arbeitslosigkeit als Begleiterscheinungen der wirtschaftlichen Situation konfrontiert wurden. In der Folge entstand die Vorstellung der Inflation als Ursache der Arbeitslosigkeit, wobei wesentlich komplexere Zusammenhänge ausgespart wurden. Diesen Effekt verstärkte der Umstand, dass die „Phillips-Kurve“, die einen Zusammenhang von Arbeitslosigkeit und Inflation beschreibt, in den Medien kursierte (Furnham, 1988, S. 126). Diese Vorstellung wurde von der Allgemeinheit aufgegriffen, ohne tatsächlich verstanden worden zu sein.

2.3.3.1 Heuristiken und Analogien

Furnham (1988, S. 126) beschreibt verschiedene Analogien, die zur Verbildlichung der Wirtschaft eines Landes herangezogen werden. Die Analogie des „Haushalts“ unter der Führung der Regierung legt Konzepte wie Sparsamkeit und Effizienz nahe. Eine andere Analogie ist die eines lebenden Körpers, der gesund oder krank sein kann. Wirtschaftliche Krisen entsprechen einer Krankheit, wobei alle „Körperteile“ einander beeinflussen und daher betroffenen „Stellen“ besonderer „Pflege“, das heißt Investitionen, bedürfen, da es sonst zu einer Schwächung des gesamten Organismus kommen kann. Verschiedene Analogien implizieren demnach unterschiedliche Vorgehensweisen in problematischen Situationen. Furnham (1922, S. 128) zufolge wird das Bild des „Haushalts“ in erster Linie von der konservativen Partei Großbritanniens bemüht, während das des „Organismus“ von der Arbeiterpartei herangezogen wird.

Laien wenden Heuristiken an, um sich in der komplexen Umwelt orientieren zu können (Leiser & Drori, 2005, S. 195). Diese „kognitiven Shortcuts“ (Leiser & Aroch, 2009, S. 13) vermögen jedoch ökonomische Phänomene nicht von Grund auf zu erklären. Im Folgenden werden einige Heuristiken im Bezug auf ökonomische Phänomene beschrieben (Leiser & Drori, 2005, S. 195):

- Laien bevorzugen absolute vor relativen Interpretationen. Ein solches Denken spiegelt sich in Behauptungen, wie „Heute ist alles teurer als früher“, wider.
- Eine weitere Diskrepanz zu Expertenwissen stellt die Interpretation makroökonomischer Phänomene auf subjektivem, mikroökonomischem Niveau dar. Ein Beispiel eines solchen Denkens ist die Aussage „Steigende Steuern lassen den Geldwert sinken“, beruhend auf der persönlichen Erfahrung bei höheren Steuern höhere Preise zahlen zu müssen.
- Leiser und Drori (2005, S. 195) erwähnen, dass ökonomische Laien häufig „Skripts“ als Erklärungsmodell heranziehen, wie etwa „die Regierung beeinflusst alles“ oder „mehr Geld zu drucken mindert nicht dessen Wert“.
- Die „Good-Bedgets-Good“-Heuristik (zu Deutsch: „Gutes erzeugt Gutes“) bezeichnet die Anwendung von simplen assoziativen Regeln. Laien beurteilen ökonomische Ereignisse, ob sie als gut oder schlecht empfunden werden, anstatt sie neutral anhand einer Kausalstruktur einzuordnen. So wird behauptet, dass etwa steigender Export zu sinkender Inflation führt. Diese Ansicht ist aber nicht auf das Verständnis der zugrundeliegenden Regelkreise gegründet. Die „Good-Begets-Good“-Heuristik ist ein sehr machtvoll-prinzip. Die wirtschaftlichen Vorgänge werden als einander gegenseitig verstärkende Kreisläufe empfunden, wie etwa ein Teufelskreis von Arbeitslosigkeit und Inflation. Leiser und Aroch (2009, S. 11) zeigten, dass die ökonomischen Begriffe bei Laien in zwei Cluster geordnet werden können: eines mit als wünschenswert einzustufenden Phänomenen, das andere mit negativ konnotierten Inhalten. Entsprechend der simplen Heuristik werden alle Phänomene je Cluster als sich gegenseitig positiv beeinflussend interpretiert. Gehören zwei Begriffe zu unterschiedlichen Gruppen wird ein negativer Zusammenhang postuliert.
- Die Geld-Illusion (Fisher, 1937, S. 3ff, S. 330) bezeichnet die Vorstellung, dass der Wert einer Geldeinheit immer gleich bleibt. Eine Einheit dient als Wertmaßstab für andere Dinge, da sie selbst nicht gemessen werden braucht. Tatsächlich schwankt der Wert der Geldeinheiten sehr wohl, wie Inflationsindizes illustrieren. Im Zusammenhang mit der Geldillusion nennt Fisher (Fisher, 1937, S. 3ff, S. 330) die

Preisillusion, welche er auf erstere zurückführt. Die Preisillusion beschreibt die Unfähigkeit, den Einzelpreis vom allgemeinen Preisstand zu unterscheiden. Es wird also nicht zwischen dem realen und dem nominalen Preis unterschieden (Shafir, Diamond, Tversky, 1997). Zwar besteht die Vorstellung, dass der Preis auf Angebot und Nachfrage eines Produkts beruht, jedoch wird vergessen, dass Preise teilweise vom Geldwert selbst beeinflusst sind. Fisher vertrat die Ansicht, dass ein Phänomen wie die Geldillusion, ein so „unausrottbarer, festverwurzelter Bestandteil der geistigen Ausrüstung“, wie er es ausdrückte, nur existiert, weil wenig Wissen über Geldpolitik vorhanden ist. Er nennt eine Reihe allgemein geläufiger Ansichten, von denen einige verblüffend aktuell erscheinen. So dürfte die Aussage „Inflation ist immer falsch“ auch heute noch von vielen Personen geteilt werden, selbst wenn damit eine Deflation korrigiert wird. In einer Studie von Leiser und Aruch (2009, S. 194) stimmten 54% der Aussage „The best situation is when there is no inflation“ zu. Ein weiteres Beispiel ist die Ansicht „Geld sollte Hartgeld sein“, in der Unkenntnis, dass der Goldstandard bereits Teil der Geschichte ist. Fisher (Fisher, 1937, S. 3ff, S. 330) nennt als Ursache solcher Vorschriften „gottbegnadete Unkenntnis“.¹³

Leiser und Drori (2005, S. 188) befragten High School SchülerInnen, StudentInnen und LehrerInnen sowie LadenbesitzerInnen nach den verschiedenen Aspekten ihrer Vorstellung von Inflation. Personen unterschiedlicher sozialer Gruppen verfügen über ein unterschiedlich tiefes Verständnis und weisen diverse irrige Annahmen auf. Die semantische Karte der laienhaften Vorstellung wirtschaftlichen Phänomene reflektiert die Position einer jeden Person im ökonomischen System. So ist für selbständige LadenbesitzerInnen der Aspekt der Preise besonders zentral, während für LehrerInnen, die Höhe der Löhne in Bezug auf die Preisentwicklung elementar ist.

2.3.4 Entwicklung des laienhaften Verständnisses über wirtschaftliche Zusammenhänge

Den Umgang mit Geld, also die korrekte Verwendung des Geldes, muss genau wie jedes andere Kommunikationsmedium erlernt werden (Heinemann, 1969, S. 50). Im folgenden Kapitel soll die Entwicklung der kognitiven Repräsentation des Geldbegriffes im Vordergrund stehen. Die Dynamik der Begriffsentwicklung und ihre inneren

¹³ Weitere Ausführungen zur Geldillusion siehe Kapitel: „Subjektiver Geldwert und Geldillusion“

Voraussetzungen werden beschrieben. Es werden Entwicklungssequenzen, sowie inhaltliche und formale Charakteristika des kindlichen Verständnisses aufgezeigt. Der Fokus der vorliegenden Arbeit ist zwar auf erwachsene Personen gerichtet – dennoch ist ein Einblick in die Entwicklung der naiven ökonomischen Vorstellungen relevant, fördert er doch das Verständnis für die resultierenden Wirklichkeitskonstruktionen.

Claar (1990, S. 6 - 7) unterteilt Studien, die sich mit ökonomischen Strukturen bei Kindern und Jugendlichen befassen, nach drei Schwerpunkten:

1. Studien zum Verständnis von Geld und Ware sowie deren gegenseitigen Bezug.
2. Studien zum Verständnis verschiedener ökonomischer Systeme, wie Banken, Arbeit, Profit, Lohn et cetera.
3. Untersuchungen über die Wahrnehmung sozialer und ökonomischer Ungleichheit, das Verständnis von Armut oder Reichtum

Furnham (1988, S. 128) zufolge entfaltet sich erst in der Mitte des Jugendalters eine vollständigere Vorstellung wirtschaftlicher Zusammenhänge. Strauss (1952, S. 285, 286) spricht von kumulativen Entwicklungsschritten, wobei frühere Vorstellungen von späteren „absorbiert“ werden. Simpleren Vorstellungen gehen demnach nicht einfach verloren, sondern nehmen komplexere Strukturen an. Mit der Entwicklung der Vorstellungen von Konzepten des Geldes wandelt sich auch das entsprechende Verhalten. Konzeptuelle Veränderungen geschehen nie allein auf intellektueller Ebene, sondern gehen einher mit Wandel der Emotionen, Wahrnehmung, Wille und Werten. Außerdem sind die Inhalte von Konzepten nicht isoliert zu betrachten. Die Entwicklung des Inhaltes einer Vorstellung ist stets verbunden mit der Entwicklung von (anderen) Konzepten und Vorstellungen, die sich auf sie beziehen. So kann beispielsweise das Konzept eines Ladens erst verstanden werden, wenn zuvor Vorstellungen von Besitz, Angestellten und Gewinn entwickelt worden sind. So werden die Inhalte von Konzepten immer ausdifferenzierter und komplexer.

Ökonomische Vorstellungen oder Konzepte enthalten oft nur rudimentäres Wissen (Furnham, 1988, S. 129). Beispielsweise zeigte Jahoda (1981, S. 81), dass nur ein Viertel der 16jährigen Engländer das Prinzip einer Bank vollständig versteht.

2.3.4.1 Entwicklung ökonomischer Konzepte beim Kind

In der Literatur zur kindlichen Entwicklung ökonomischer Ideen orientieren sich eine Reihe von Autoren an der Perspektive Piagets¹⁴ (Furnham & Argyle, 1998, S. 64). Die kognitive Entwicklung des Kindes verläuft Piaget zufolge nicht kontinuierlich, sondern in Stufen. Die Entwicklung des Verständnisses und der Vorstellung der Umwelt läuft Hand in Hand mit der kognitiven Entwicklung eines Kindes, also der Entwicklung seiner geistigen Prozessen und Fähigkeiten (Piaget, zitiert nach Zimbardo, 2004, S. 452). Nach Furnham (1988, S. 66) liegt allen Theorien zur stufenweisen Entwicklung ökonomischen Wissens die Annahme zugrunde, dass die Kinder in ihrem Entwicklungsprozess auf einen idealen Endpunkt hinstreben. Dieser Zugang berücksichtigt den Einfluss von Umweltfaktoren relativ wenig. Im folgenden Abschnitt werden zentralen Entwicklungsphasen kurz umrissen.

Strauss (1952, S.276-284) unterscheidet neun Entwicklungsstufen des Kindes in der Erfassung der Bedeutung von Geld. Er beobachtete und befragte Kinder im Alter von drei bis zwölf Jahren. Er nutzte die Situation in einem Kaufmannsladen, um die Entwicklung kindlicher Vorstellungen von ökonomischen Konzepten, wie Kauf, Profit und Wert von Münzen, zu erforschen. Furth (1978, S. 510) reduzierte diese neun, teils überlappenden Entwicklungsschritte auf fünf Stufen. Im folgenden Absatz werden die Erkenntnisse verschiedener Autoren zusammenfassend dargestellt.

Das früheste Wissen über Geld äußert sich darin, dass Kinder Münzen von optisch ähnlichen Objekten wie Knöpfe unterscheiden können, jedoch weist der Umgang mit Münzen ausschließlich spielerischen Charakter auf (Strauss, 1952, 276ff; Schug, 1987, S. 510; Berti & Bombi, 1981). Mit circa vier Jahren entwickelt sich die Vorstellung,

¹⁴ Exkurs zur Theorie der kognitiven Entwicklung des Kindes nach Jean Piaget (zitiert nach Zimbardo, 2004, S.452): Kinder generieren im Laufe ihrer Entwicklung kognitive Strukturen, welche sich aus Gruppen von Schemata zusammensetzen. Diese unterliegen ständiger Wandlung und Transformation, sind sie doch die Bausteine der entwicklungsbedingten Veränderung. Elementare Schemata werden im Zuge der kognitiven Entwicklung immer komplexer kombiniert, integriert und differenziert. Als zugrundeliegende Prozesse beschreibt Piaget die Adaption der Anpassung der Problemlösefähigkeiten des Kindes an die Anforderungen der Umwelt. Intelligenz ist Ausdruck der geistigen Anpassung des Menschen an seine Umwelt zum Erhalt eines Gleichgewichts zwischen Organismus und Umwelt. Assimilation und Akkomodation sind kognitive Funktionen, die der Entwicklung der Schemata dienen. Unter Assimilation versteht Piaget Tätigkeiten und Wirkungen des Kindes auf seine Umwelt. Information aus der Umwelt wird modifiziert, um sie an vorhandene Schemata anzupassen. Die zweite kognitive Funktion, die Akkomodation, bedeutet, dass vorhandene kognitive Strukturen verändert werden, wenn die Wirkung der Umwelt auf die Person in einem Ungleichgewicht steht zu den eigenen Denk- und Handlungsweisen.

dass Geld etwas mit Kaufen zu tun hat. Dieser Zusammenhang hat zunächst rein rituellen Charakter. Mit jeder Münze kann jedes Produkt gekauft werden. Der Wert einer Münze entspricht der Größe einer Münze. Sowohl Händler als auch Konsumenten händigen sich gegenseitig Münzen aus, sie bezahlen einander scheinbar gegenseitig. In der nächsten Phase (Median: 6,3 Jahre) können Kinder bereits alle Münzen anhand ihres Aussehens unterscheiden und benennen. Ein Produkt kann, aus Sicht des Kindes, nur durch den genau entsprechenden Wert von Münzen gekauft werden. Der Wert einer Münze wird nicht mehr von der Größe der Münze bestimmt. Es entsteht eine erste Vorstellung von Profit und der Idee Geld zu verdienen. Ab einem durchschnittlichen Alter von sieben Jahren erweitert sich die Vorstellung des Handels. Die Kinder beginnen zu verstehen, dass der Händler seinerseits Produkte vom Produzenten kaufen muss. Ebenso muss er Personen, die im Geschäft helfen, bezahlen. Kinder kennen nun den genauen Wert einer Menge an Bargeld. Wechselgeld ist nicht mehr an ein Ritual gebunden, sondern unterliegt mathematischen Regeln. Mit dem durchschnittlichen Alter von neun Jahren tritt in der Vorstellung der Kinder die persönliche Beziehung zwischen Händler und Konsument in den Hintergrund. Der Kaufakt ist unpersönlich und systematisch geregelt. Auch der zeitliche Ablauf des Handels wird weniger relevant. Es ist nicht mehr wichtig, in welcher Reihenfolge das Geld und die Güter gegeben werden. Nach Strauss (1952, S. 282) stellt diese Phase einen Zeitraum dar, in dem die Grundlage für das Verständnis von Kredit gelegt wird. Das Versprechen zu bezahlen wird der zentrale Punkt in der Transaktion. Diese Vorstellung ist eine wesentliche Basis für die Entwicklung eines Verständnisses für komplexere monetäre Transaktionen. Weiters wird es zum ersten Mal vorstellbar, dass jemand einen Laden besitzen kann, ohne dort zu arbeiten. Die logische Folgerung ist der Erwerb der Vorstellung, dass eine Person, nicht aufgrund ihrer Arbeit oder des Besitzes der Güter Geld verdienen kann, sondern schlicht aufgrund der Tatsache, dass sie Geld besitzt. In der letzten Phase, ab einem durchschnittlichen Alter von zehn bis elf Jahren, entwickelt sich endgültig das Verständnis von Profit. Der Händler verkauft Güter zu einem höheren Preis als dem Einkaufspreis, was nun auch als fair empfunden wird. Die Rolle des Händlers in seiner Verteilerfunktion zwischen Erzeuger und Konsument wird anerkannt. Allerdings ist die Möglichkeit, dass mehrere Zwischenhändler existieren, noch nicht vorstellbar.

Bis zum Alter von elf Jahren wird bereits ein konkreter Geldbegriff entwickelt (Claar, 1990). Das Verständnis von verschiedenen Funktionen und abstrakten Formen von Geld

in der Wirtschaft sowie ein integriertes, differenziertes Verständnis ökonomischer Prozesse werden frühesten in der Adoleszenz ausgebildet.

2.3.4.2 Kindliche Vorstellungen über den Ursprung von Geld

Berti und Bombi (1988, S. 59 - 67) beschreiben, wie sich das Verständnis des Kindes für den Ursprung des Geldes entwickelt. Erst zwischen acht und neun Jahren festigt sich das Wissen, dass Gelderwerb durch Arbeit geschieht. Davor verfügen Kinder über Vorstellungen, die sie direkt aus ihrer Erfahrungswelt ableiten. Diese Vorstellungen resultieren laut Berti und Bombi (1988) aus einem den Kindern eigenen Finalismus.

Leiser (1983) zeigte, anhand einer Befragung von israelischen Kindern im Alter von sieben bis siebzehn Jahren, dass das Konzept der Inflation zwar bekannt ist, aber von Kindern und Jugendlichen nicht verstanden wird. Erklärungen des Phänomens waren oft tautologischer Natur, wie folgendes Gespräch zwischen Kind und Forscher illustriert: „*Why are prices high? Because of inflation. What is inflation? The prices are high. (12 yr.)*“ (Leiser, 1983, S. 308). Leiser (1983, S. 308; Leiser, Sevón & Lévy, 1991, S. 601ff) führt diese Ergebnisse darauf zurück, dass Inflation ein komplexes Phänomen ist, das nur verständlich ist, wenn die Wirtschaft eines Landes als ein System betrachtet wird, welches durch das Verhalten einzelner Akteure definiert wird. Vielmehr wird jedoch von den Untersuchungssubjekten die prominente Rolle der Regierung hervorgehoben. Vorstellungen wie „Die Regierung bestimmt die Preise“ oder „Geld kommt von der Regierung“ veranschaulichen diese Überbewertung. Die Regierung wird in der Vorstellung der Kinder personifiziert und ersetzt abstrakte Vorstellungen von Kräften des Marktes. Teils wird auch angenommen, dass wohltätige Einrichtungen Geld verteilen, besonders wenn keine Vorstellung über den Zusammenhang von Arbeit und Lohn vorhanden ist. Befragt man Kinder danach, wer Geld druckt, führen diese zum Teil Fabriken (8 Jahre: 15%; 14 Jahre: 10%), Regierung (8 Jahre: 15%; 14 Jahre: 38%) und Banken (8 Jahre: 28%; 14 Jahre 31%) an. Alle befragten Kinder lehnten die Vorstellung einer von der Regierung unabhängigen Zentralbank ab.

2.3.4.3 Kindliche Vorstellungen zum Konzept der Bank

Nach Jahoda (1984, S. 76 - 81) ist die Vorstellung über die Funktionsweise einer Bank an das Verständnis von Profit gekoppelt, welches circa mit dem elften Lebensjahr

erworben wird. Eine frühe Vorstellung der Funktion einer Bank ist die eines Ortes, an den man sein Geld zur Aufbewahrung bringt. In anderen Ideen stellt eine Bank eine Geldquelle dar. Auf dem nächsten Entwicklungslevel beschreiben Kinder, dass Banken Geld auch verleihen. Erst später wird reflektiert, dass die Bank Einlagen verleiht. Wie die Bank selbst Geld verdient, wird nicht hinterfragt. Von zunehmendem Verständnis zeugen Vorstellungen von Guthaben, Darlehen und deren Verzinsung. Der größte Entwicklungsschritt findet zwischen elf und vierzehn Jahren statt, während zwischen dem vierzehnten und sechzehnten Lebensjahr keine Weiterentwicklung der Vorstellung auftritt (Berti und Bombi, 1988, S. 597f; Leiser, Sevón & Lévy, 1991, S. 599f)

2.3.4.4 Einfluss kultureller Faktoren bei der Entwicklung ökonomischer Vorstellungen

Die ökonomische Begriffskonstruktion ist stark von kulturellen und gesellschaftsspezifischen Faktoren beeinflusst. Melching (1996, S. 113 - 116) fasst folgende Einflussfaktoren auf die Entwicklung ökonomischer Konzepte bei Kindern und Jugendlichen zusammen:

- Das Alter des Kindes
- Sozialisatoren, wie Eltern, Lehrer, Freunde
- Soziokulturelle Faktoren, wie soziale Schicht oder kulturelle und gesellschaftliche Normen
- Frühe Erfahrungen mit Geld (Taschengeld, Bezahlung für Tätigkeiten)

Das Kind interagiert, in Abhängigkeit von seinem Entwicklungsstand, auf unterschiedliche Weise mit den entwicklungsrelevanten Umweltfaktoren. Melching spricht von einer Dynamik zwischen inneren Voraussetzungen des Kindes und äußeren Einflüssen wie Unterricht oder soziokulturellen Bedingungen.

Auch Furnham (1988, S. 129 - 130, Furnham & Argyle, 1998, S. 67) unterstreicht die enge Koppelung ökonomischer Vorstellungen mit der Erfahrungswelt der Kinder. Kinder, die bereits aktiv an ökonomischen Aktivitäten teilnehmen, werden früher über ein breiteres Verständnis verfügen als Kinder, die noch keine eigenen Erfahrungen sammeln konnten. Nach Furnham (1988) sind soziale Schicht, eigene ökonomische Aktivitäten, das Verhalten der Eltern und formaler Unterricht die entscheidenden Determinanten bei der Entwicklung von ökonomischem Wissen und somit auch dem Gebrauch von Geld. In der Literatur finden sich einige Studien, die diese kulturellen

Aspekte in der Entwicklung ökonomischer Vorstellungen bestätigen. So konnte Ng (1983) zeigen, dass Kinder in Hongkong früher als schottische Kinder das Konzept einer Bank verstehen lernen. Er führt diesen Effekt darauf zurück, dass Kinder in Hongkong mit stärkerer sozioökonomischer Sozialisation konfrontiert sind und die Region von einem gewissen „Business Ethos“ geprägt ist. Algerische Kinder (Roland-Lévy, 1990) zeigen ein besseres Verständnis von Preisen, Geldfluss, Produktion und Profit als französische Kinder. Letztere wiederum weisen eine klarere Vorstellung des Steuersystems auf.

2.4 Einführung in die ökonomischen Prinzipien des Geldes: Das moderne Geldsystem

Die Existenz von Geld wird häufig als Nebeneffekt wirtschaftlicher Aktivitäten oder als Produkt der Regierung erachtet. Wie das Geldsystem funktioniert, bleibt für viele Menschen ein Geheimnis (Nichols, 1992, S. 1). Dem Themenbereich Geld wird auch in den Sozialwissenschaften nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Obwohl selbstverständlicher Teil des Alltags, ist es doch scheinbar ein blinder Fleck (Deutschmann, 2002, S. 7). Momentan rückt das Geld, im Zuge der Turbulenzen auf den Finanzmärkten und deren ganz realen Folgen im täglichen Wirtschaftsleben, verstärkt in den Fokus der medialen Aufmerksamkeit.

Für das weitere Verständnis der vorliegenden Arbeit wird die grundlegende Funktionsweise des modernen Geldsystems umrissen. Allerdings stellt das folgende Kapitel lediglich eine rudimentäre Skizzierung eines hoch komplexen Systems dar.¹⁵

2.4.1 Das Bankensystem

In unserem Wirtschaftsraum zirkuliert Geld in einem „partiellen Reserve Bankensystem“ (Nichols, 1992, S. 2). Das Bankensystem besteht aus Zentralbanken und Geschäftsbanken. Die Zentralbank ist als einziges Geldinstitut dazu legitimiert, gesetzliche Zahlungsmittel in Umlauf zu bringen (Deutsche Bundesbank, 2010). Zentralbanken verfolgen bestimmte geldpolitische Ziele. Diese beinhalten in erster Linie die Sicherung der Geldwertstabilität und die Aufrechterhaltung des Geldwesens. Zu diesem Zweck fördert sie einerseits die Konjunktur, also den Zahlungsverkehr in der Wirtschaft, und andererseits das Vertrauen in die Stabilität des Finanzsystems. Die Erhaltung der Geldwertstabilität ist im europäischen Raum der Unterstützung der Konjunktur übergeordnet (Weinert, 2002, S. 344).

Ein zentrales Element zur Sicherstellung, dass die Zentralbanken ihren Zielen gerecht werden können, ist deren Unabhängigkeit. Die nationalen Zentralbanken der

¹⁵ Die folgende Darstellung beruht größtenteils auf Informationen, welche auf Internetseiten der Chicago Federalbank, der Deutschen Bundesbank, der Europäischen Zentralbank und der Oesterreichischen Nationalbank zur Verfügung gestellt werden.

Mitgliedstaaten der Europäischen Union bilden gemeinsam mit der Europäischen Zentralbank das „Europäische System der Zentralbanken“. Das ESZB gibt die Geldpolitik aller Teilnehmerländer vor. Die Unabhängigkeit des ESZB ist im Vertrag von Maastricht festgelegt und gliedert sich in funktionale, institutionelle, finanzielle und personelle Unabhängigkeit (Deutsche Bundesbank, 2010).

Die Oesterreichische Nationalbank existiert seit 1816. Sie ist eine privatrechtliche Aktiengesellschaft, wobei 70 % der Aktien vom Staat und 30 % von Banken, Versicherungen, Kammern und Sozialpartnern gehalten werden. Die Europäische Zentralbank wiederum ist zur Gänze Eigentum der nationalen Zentralbanken aller Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Die Anteile am Kapital der europäischen Zentralbank schwanken nach Bevölkerungszahl und wirtschaftlichem Gewicht der jeweiligen Länder (Oesterreichische Nationalbank, 2010).

2.4.2 Geld

Als „Geld“ bezeichnet man einerseits Bargeld (Banknoten und Münzen) sowie elektronisch gespeichertes Geld (Kontoeinlagen). Beide Formen sind jederzeit in die jeweils andere übertragbar. Die gesamte in einer Volkswirtschaft vorhandene Geldmenge wird üblicherweise in die Geldmengenaggregate M1, M2 und M3 unterteilt (Österreichische Nationalbank, 2010). M1 umfasst das im Umlauf befindliche Bargeld und die täglich fälligen Einlagen bei Banken und Staat. M2 ist jene Geldmenge, die zusätzlich zu M1 auch kurzfristige Spareinlagen (mit bis zu drei Monaten Kündigungsfrist) und kurzfristige Termineinlagen bei Banken und Staat einschließt. M3 beinhaltet neben M1 und M2 noch marktfähige Finanzinstrumente. Bargeld stellt nur einen kleinen Teil der gesamten, im Umlauf befindlichen Geldmenge dar. 1991 existierten 69% der gesamten Geldmenge in Form von elektronischem Guthaben (transaction deposits) (Nichols, 1992, S. 3). 2009 betrug das im Umlauf befindliche Bargeld 4,7% aller Geldmengenaggregate und längerfristiger finanzieller Verbindlichkeiten (Europäische Zentralbank, 2009b, S. 11ff). Das Geldmengenaggregat M1 machte 2008 42,3% von M3 aus.

Woraus ergibt sich der Wert des Geldes? An sich ist eine Banknote nicht mehr als ein Blatt Papier, Guthaben lediglich Bucheinträge. Münzen verfügen zwar über einen

gewissen Materialwert, jedoch ist dieser meist geringer als ihr Nennwert. Der Wert des Geldes resultiert einerseits aus seiner Knappheit in Relation zu seinem Nutzen, andererseits aus der allgemeinen Sicherheit, es jederzeit in andere Werte wie Waren oder Dienstleistungen umtauschen zu können. Wieviel Geld im System benötigt wird, hängt von diversen Faktoren ab: der totalen Summe an Transaktionen in einer Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt; den Zahlungsgewohnheiten der Bevölkerung; der Menge an Geld, die Bevölkerung und Unternehmen zurückhalten wollen, et cetera. Die Kontrolle der dem System zur Verfügung stehenden Geldmenge ist elementar für die Wertstabilität einer Geldeinheit. Der Wert des Geldes definiert sich darüber, welche Menge an Waren damit erwerbbar ist. Der Wert schwankt demnach mit dem allgemeinen Preisniveau. Wenn der Zuwachs an Gütern nicht mit einem Zuwachs an Geld korrespondiert, werden Preise langfristig fallen – steigt die Geldmenge, werden auch die Preise steigen (Nichols, 1992, S. 3).

Wer „produziert“ Geld? Schwankungen in der totalen Geldmenge können als Folge von Aktionen der Zentralbank und/oder kommerziellen Banken sowie der Öffentlichkeit entstehen. Über den größten Einfluss verfügen die Zentralbanken. Sie sind es, die Bargeld produzieren und dem Wirtschaftskreislauf zuführen (Nichols, 1992, S. 3). Zentralbankgeld existiert in Form von Buchgeld auf Konten der betreffenden Zentralbank oder als Bargeld in Form von Banknoten und Münzen (Oesterreichische Nationalbank, 2010). Die mengenmäßig überwiegende Kreation von Geld, die Geldschöpfung, geschieht in den Geschäftsbanken (Nichols, 1992, S. 3). Mit Geldschöpfung wird die Vermehrung der Geldmenge durch das Bankensystem bezeichnet, einerseits durch Zentralbanken (Zentralbankgeldschöpfung) und andererseits durch Geschäftsbanken (Girageldschöpfung). Letztere geschieht durch die Gewährung von Krediten auf Basis von Einlagen. Geldschöpfung findet konkret statt, wenn eine Bank einen Kreditbetrag auf dem Konto eines Kreditnehmers gutschreibt. Dadurch wird der Kreditbetrag zu Buchgeld und die Gesamtgeldmenge steigt unmittelbar an (siehe Abbildung 7; Oesterreichische Nationalbank, 2010; Deutsche Bundesbank, 2010). Eine Verringerung der Geldmenge geschieht in einem gegenläufigen Prozess, beispielsweise wenn Kredite getilgt werden (Nichols, 1992, S. 12).

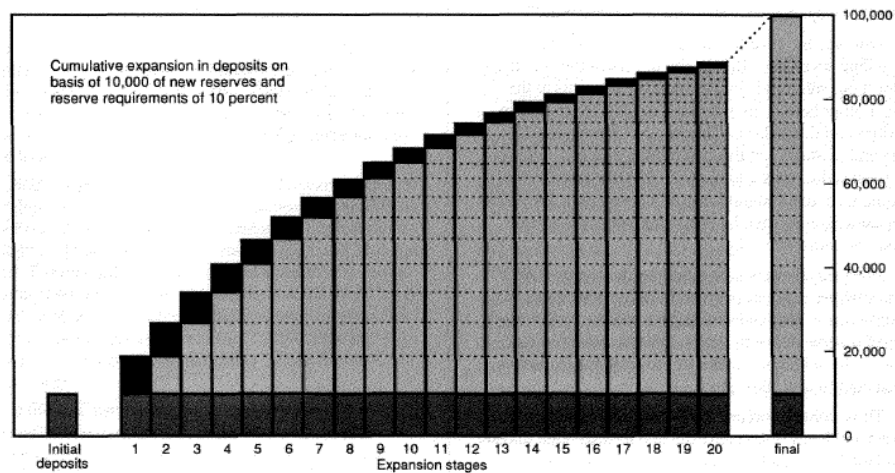


Abbildung 7: kumulative Expansion der Geldmenge via Geldschöpfung durch Kreditvergabe (Nichols, 1992, S. 11)

Wie wird die Geldschöpfung beschränkt? Banken verleihen in wesentlich größerem Umfang Geld, als sie über Geldeinlagen und Reserven verfügen. Die Zentralbank kann durch quantitative Rahmenvorschriften und Richtwerte für die Kreditgewährung die Liquidität, das Eigenkapital und die Geldschöpfung der Geschäftsbanken kontrollieren (Reischle, 2008, S. 58). Banken müssen etwa eine gesetzlich vorgeschriebene Mindestreserve vorweisen können. Die Mindestreserve ist ein geldpolitisches Instrument der Zentralbank, welches die Abhängigkeit der Geschäftsbanken von der Zentralbank stärkt. Der Mindestreservesatz liegt seit 1999 im europäischen Währungsraum bei zwei Prozent. Dieser Anteil erscheint sehr gering, gemessen an der Bilanzsumme einer Bank, dient sie doch der Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit und Liquidität einer Bank. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass nie alle Kunden gleichzeitig ihre Einlagen abheben (Reischle, 2008, S. 49, 62). Dieser Umstand verdeutlicht, weshalb ein Vertrauensverlust der Kunden einer Bank so fatale Folgen wie, im schlimmsten Fall, einen Zusammenbruch der Bank nach sich zieht. Ein gewisser Teil des neu geschaffenen Geldes wird jedoch in Bargeld umgetauscht. Somit erhöht sich mit der Geldschöpfung durch die Geschäftsbanken deren Bedarf an Zentralbankgeld um ihrer Mindestreserveverpflichtung nachzukommen (Deutsche Bundesbank, 2010).

Ein Mittel zur Beschränkung der Geldmenge sind sogenannte Offenmarktgeschäfte der Zentralbanken (Österreichische Nationalbank, 2010; Nichols, 1992, S. 12, 14f). Hierbei kauft oder verkauft die Zentralbank Wertpapiere gegen Zentralbankgeld. Indem die Zentralbank Staatsanleihen kauft oder verkauft kann sie zielgerichtet die

Bankreserven und in der Folge Guthaben beeinflussen. Diese Offenmarktgeschäfte sind jedoch nur eines der zahlreichen Mittel zur Einflussnahme der Zentralbank. Diese Mittel wirken über die Öffentlichkeit, das Finanzamt, die Banken oder internationale Institute. Ein weiteres Mittel zur Einflussnahme der Zentralbank ist die Kreditvergabe an Geschäftsbanken. Durch die Gestaltung der Zinssätze zu welchen Geschäftsbanken Zentralbankgeld beziehen, kann die Zentralbank indirekt den gesamtwirtschaftlichen Geldschöpfungsprozess beeinflussen (Deutsche Bundesbank, 2010).

Auch andere Vorgänge beeinflussen die Bankreserven. Beispielsweise werden bei schlechtem Wetter weniger Checks in den USA eingelöst. Ebenso schwankt die Menge an Bargeld, die die Bevölkerung verwendet. Die meisten dieser von der Zentralbank unabhängigen Effekte gleichen sich nach einer gewissen Zeit von selbst aus. Eine Zentralbank muss die von ihr unabhängigen Faktoren, welche die Bankreserven beeinflussen, beobachten und mit ihren Mitteln regulierend eingreifen (Nichols, 1992, S. 15f).

2.4.3 Kreditgeld

Aus den obenstehenden Ausführungen geht bereits hervor, dass modernes Geld keinen substantiellen Wert besitzt. Dieser Umstand wird umso deutlicher seit der Wert der Währungen nicht mehr durch den Goldstandard gedeckt wird (Reischle, 2008, S. 12). Die Geldausgabe des Eurosystems ist nicht an eine Deckungsvorschrift gebunden. Das heißt, dass die Ausgabe von Zentralbankgeld nicht durch Edelmetallvorräte limitiert wird. Geld entsteht als Kredit der Zentralbanken und in weiterer Folge durch Kredite der Geschäftsbanken. Diese Art des Geldes, ohne intrinsischen Wert, wird als Fiat-Geld bezeichnet (European Central Bank, 2009, S. 5f). „Fiat“ ist der Präsens Konjunktiv des lateinischen Verbs „fieri“, zu Deutsch „werden“. „Fiat-Geld“ ließe sich demnach mit „es werde“-Geld übersetzen. „Kreditgeld“ ist die gebräuchliche deutsche Formulierung. Seit 1971, mit dem Zusammenbruch des „Bretton-Woods-Systems“¹⁶, sind praktisch alle Währungen der großen Wirtschaftsräume Fiat-Währungen.

¹⁶ Das Bretton-Woods-System wurde 1944 eingeführt. Es beinhaltete ein festes Wechselkurssystem und eine Wiedereinführung des Goldstandards mit dem US Dollar als Leitwährung. Es wurde garantiert, dass jede Währung in Zentralbanken in Dollar, welcher durch Goldreserven gesichert sei, umtauschbar wäre (Deutsche Bundesbank, 2010; Europäische Zentralbank, 2009a)

Die zentrale Rolle des Kredits wird auch in der soziologischen Geldtheorie aufgegriffen. Der eigentliche Wert des Geldes beruht nach Ingham (2004, S. 179) auf einem Schuldvertrag. Dieser impliziert das Anrecht, für einen bestimmten Betrag Waren im entsprechenden Gegenwert zu erhalten. Die Schaffung und Aufrechterhaltung einer solchen Relation wird von der Autorität und der Legitimität der Zentralbanken getragen. Diese garantieren den Glauben an dessen Knappheit und die Aufrechterhaltung eines stabilen Preisleistungsverhältnisses. Indem Ingham Geld als eine Form von Schuldschein charakterisiert, betont er die soziale Beziehung zwischen Nutzer und Schöpfer einer Geldeinheit als konstituierendes Element des Geldes.

To say that money is credit is to say that money is constituted by a social relation. Money, even in its virtual form as a book entry, only becomes an exchangeable 'commodity' after its quality of 'moneyiness' has been constituted by the social relations between the issuers and users of money (Ingham, 2004, S. 179).

2.4.4 Geld als Medium

In der Literatur findet sich häufig der Ausdruck „das Medium Geld“. Im folgenden Kapitel wird das Geld in seiner Eigenschaft als Medium diskutiert. Inwiefern kann Geld als Medium betrachtet werden? Wodurch unterscheidet es sich von anderen Medien, wie etwa der Sprache? Und schließlich, welche sind die Regeln, nach denen ein Objekt zum Medium Geld werden kann? Die Beantwortung dieser Fragen soll einen Einblick in die Natur des Geldes geben.

2.4.4.1 Geld als Medium zur Vereinfachung der Kommunikation

In geldlosen, klein strukturierten Gesellschaften erfolgen Tauschhandlungen zwischen zwei Personen unter bestimmten Bedingungen (Heinemann, 1993, 304-306): Der grundlegende Zweck eines Tausches ist, das eigene Gut zu geben um im Gegenzug das eingehandelte Gut zur Befriedigung seiner Bedürfnisse einzusetzen. Beim direkten Tausch, auch im Rahmen einer Marktökonomie, sind die Möglichkeiten des unmittelbaren Interessenausgleichs sehr begrenzt. Zu jedem Zeitpunkt müssen sich entsprechende Tauschpartner finden. Die Tauschwünsche schwanken je nach Merkmalen der Güter, Bedürfnisstruktur und Substitutionsmöglichkeiten. Die Möglichkeit der Güterverteilung ist, in Bezug auf den Zeitpunkt und die Art der benötigten Gegenleistung sowie die persönliche Beziehung zwischen den Partnern, begrenzt. Stabilität gewinnt dieses Prinzip der Reziprozität durch moralische Normen

einer Gesellschaft und subtile Formen der sozialen Kontrolle (z.B. Drohung mit sozialer Ächtung).

Mit der Verwendung von Geld werden die Begrenzungen des direkten Tausches aufgehoben. Der Besitz oder Erwerb von Geld ist nur Mittel zum Zweck und nicht endgültiger Zweck. Ein Markt mit dem Medium Geld ist von persönlichen Verpflichtungsverhältnissen unabhängig. Voraussetzung für den Tausch von Leistung und Gegenleistung sind lediglich die Gleichwertigkeit der Leistungen und die individuelle Vereinbarung der Marktpartner, deren unmittelbare soziale Bindung ist irrelevant.

Luhmann (1968, S. 61) bezeichnet Geld, neben Liebe, Wahrheit oder Macht, als ein generalisiertes Kommunikationsmedium. Generalisierte Kommunikationsmedien dienen als Zusatzeinrichtungen zur Umgangssprache in hochgradig differenzierten, komplexen Gesellschaftssystemen. Hier ist persönliches Vertrauen nicht mehr zentrales Element in der Kommunikation der Individuen untereinander. Generalisierte Medien führen zur Bildung von Erwartungsstrukturen und Motivationsmustern. Wenn eine Person erfährt, dass eine andere Person etwa sehr mächtig oder reich ist, bildet sie bestimmte Erwartungen oder Motivationen in Bezug auf diese Person. Sie wird diese wiederum an andere weitertragen und sich entsprechend verhalten. Die Information „Macht“ oder „Geld“ beinhaltet also eine Information, die bei der Orientierung im sozialen System berücksichtigt wird, ohne sie in Frage zu stellen oder zu ignorieren.

In der Wirtschaftswissenschaft wird Geld als reines Tauschmittel und als Wertmaßstab diskutiert (Deutschmann, 2002, S. 7; Ingham, 2000). Geld dient als Medium im Tausch von Gütern oder Dienstleistungen. Es hat keinen inhaltlichen Einfluss auf den Tauschprozess, es dient lediglich der Verbesserung der Effizienz der Tauschbeziehung. Es hat „neutralen“ Charakter. Deutschmann bezeichnet diese Sichtweise als „naturalistisch“. Geld ist demzufolge ein rein symbolisches Medium.

Man kann hier von einer 'naturalistischen' Sicht der Wirtschaft sprechen, die von der Produktion, dem Austausch und Konsum von Gütern als letzten, nicht weiter zu begründenden Realitäten ausgeht und das Geld dieser vermeintlichen Evidenz subsumiert. (Deutschmann, 2002, S. 7).

Die Hypothese, dass Geld ein völlig neutrales Medium ist, welches die eigentlichen sozialen Prozesse nicht beeinflusst, ist nicht haltbar. So führt Geld zu einer Lockerung der direkten sozialen Beziehungen. DeVoe und Iyengar (2010) konnten experimentell zeigen, dass gleichmäßige Aufteilung eines Gutes als weniger gerecht empfunden wird, wenn es sich dabei um Geld handelt. Die Bereitschaft, Waren, die keine Funktion als Mittel inne haben, in einer Gruppe bereitwilliger als Geld zu teilen, führen sie auf die Funktion des Geldes als universelles Tauschmittel zurück.

2.4.4.2 Vergleich mit anderen Medien

Geld und Sprache gleichen einander insofern, als dass beide der Kommunikation dienen. Durch den Gebrauch des Mediums Geld treten Akteure in einem durch Arbeitsteilung und Privateigentum geprägten Wirtschaftsraum miteinander in Kontakt (Ganßmann, 2002, S. 37). Ähnlich der Sprache ist es kontextabhängig, wie Geld verwendet wird. Den Akteuren steht sogar ein gewisser kreativer Raum in der Geldverwendung frei. Da es allerdings kein Geld ohne Sprache gibt, kann es somit als eine Form von „Spezialsprache“ gesehen werden.

Heinemann (1969, S. 46, 50) definiert das Medium Geld als ein Zeichen, in welchem ein bestimmter Bedeutungsgehalt oder Sachverhalt symbolisiert und materialisiert wird. Zeichen sind interindividuell und kulturgemeinschaftlich definierte Bedeutungsträger, welche Kommunikation im Idealfall ohne Verzerrung und Verluste ermöglichen. Zeichen haben zudem einen operativen Aspekt. Ihre Verwendung geht mit fixierten Einflussenerwartungen einher. Heinemann (1969) betont, dass Zeichen erlernt werden müssen. Dies gilt für Geld wie für jede andere Kommunikationsform. Die Entwicklung des Konzeptes Geld beim Menschen wurde bereits in Kapitel 2.3.4 ausgeführt.

Einen weiteren Aspekt stellt die Betrachtung des Geldes als Symbol dar. Die Symboleigenschaft des Geldes resultiert aus seiner Funktion als Platzhalter für etwas anderes (Ganßmann, 2002, S. 23f, 31f). Geld repräsentiert nützliche Dinge wie Güter und Dienstleistungen. Ganßmann widerspricht dieser Ansicht. Erst durch soziale Regeln erhalte Geld seine Repräsentation. Geld ist demnach eine soziale Tatsache. Es entsteht erst, wenn „es Akteure gibt, die sich sprachlich und handelnd in einer Weise auf sie [die

Repräsentation von Geld] beziehen, dass sie sie als Tatsachen bestätigen“ (Ganßmann, 2002, S. 24).

2.4.4.3 Regel der Funktion des Mediums: „X zählt als Y“

Entscheidendes Kriterium für die Funktionalität eines Mediums ist ein eindeutiger Informationsgehalt. (Heinemann, 1969, S. 43- 45). Zentral ist die Annahme, dass andere im Gebrauch der Kommunikationsmedien kompetent sind, ohne diese näher zu kennen (vgl. Luhmann, 1968, S. 61). Akteure schreiben dem Geld bestimmte Funktionen zu und halten sich an bestimmte Regeln (Ganßmann, 2002, S. 24, 26). Damit beginnt das Geld zu existieren. Andernfalls ist es nur ein Stück Metall, Papier oder eine Dateneinheit. Ganßmann spricht von einem „Geldspiel“:

Wenn das Versprechen auf ein Stück Papier geschrieben wird: 'Der Unterzeichnete schuldet A [...]', und vom Halter des Papiers benutzt werden kann, um seinerseits eine Schuld bei einem Dritten zu begleichen usw., kann das auf diese Weise zirkulierende Stück Papier als rudimentäre Form des Papiergelds gelten. (...) Bis ein Satz wie 'Diese Banknote gilt als gesetzliches Zahlungsmittel im Staat Z kunstvoll verschnörkelt auf eine bestimmte Art Papier gedruckt wird und im Staate Z alle Akteure ihr Spiel so spielen, dass der Satz zutrifft, und diese ihre Praxis durch kontinuierliche Weiterführung bestätigen, muss eine komplizierte soziale Konstruktion aufgebaut worden sein. Aber wenn sie einmal steht, beruht das Spiel auf seiner eigenen Grundlage, auch wenn gelegentlich seine Fragilität sichtbar wird. (Ganßmann, 2002, S. 26)

Die Zentralbank als Akteur ermutigt andere Akteure, dass von ihr ausgegebene Objekt als gesetzliches Zahlungsmittel zu akzeptieren. Tun sie es nicht, können andere Objekte Zahlungsmittel werden. Die zentrale Regel des Geldspiels lautet „X (Geld) gilt für Y (Waren, Dienstleistungen, et cetera)“. (Ganßmann, 2002, S. 24,26)

2.4.4.4 Unterschied zu anderen Medien

Ganßmann (2002, S. 21, 45) nennt drei Gründe, Geld nicht als „symbolisch generalisiertes Medium der Kommunikation“ zu interpretieren. Er stellt erstens die Analogie von Geld und Sprache in Frage, zweitens, dessen Vorstellung als Symbol und, drittens, die Vernachlässigung des Konnexes von Geld und Macht. Geld hat zwar eine wichtige Rolle als sprachliches, kommunikatives Medium, jedoch hat es auch einen, nicht von der Hand zu weisenden, materiellen, „dinglichen“ Charakter. Und über diesen materiellen Aspekt entsteht seine enge Bindung an Macht. Indem man es ausgibt, steht das Medium Geld nicht mehr zur Verwendung zur Verfügung. Der wesentliche

Unterschied zwischen der Verwendung von Geld und anderen Medien besteht also in seiner Knappheit. Sobald man es verwendet, also ausgibt, muss man neues erwerben, um weiter am Wirtschaftsleben teilnehmen zu können. Geld ist das absolute Mittel und beruht auf einem „stabilem gemeinsamen Interesse der Teilnahme an dem Geldspiel“ (Ganßmann, 2002, S. 45).

2.4.4.5 Selbstreferenzialität und intrinsischer Wert

Laut Deutschmanns (2002, S. 10) wird die „Selbstreferenzialität“ des Geldes in den gängigen ökonomischen Geldtheorien außer Acht gelassen. Heinemann (1969, S. 10) spricht in diesem Zusammenhang von einer Doppelnatur des Geldes. Diese besteht darin, dass Geld zugleich als Wertmaßstab und als Anweisung auf Güter fungiert. Nach Heinemann (1993, S. 306) hat Geld „ausschließlichen Mittelscharakter“ und stellt ein „absolutes Mittel“ dar. Der Tausch gegen Geld ist mit der Freiheit einer beliebigen Auswahl aus den insgesamt verfügbaren Möglichkeiten gleichzusetzen. Wer ein Gut gegen Geld tauscht, erhält die völlige Freiheit der Auswahl, jedoch keine direkte Bedürfnisbefriedigung. Heinemann spricht von einer Reduzierung auf eine einzige generalisierte Motivation am wirtschaftlichen Geschehen teilzunehmen.

„Geldgebrauch als soziales Handeln, [ist] an die Erwartung künftiger Weiterverwendbarkeit des Geldes gebunden“ (Heinemann, 1969, S. 75). Heinemann nennt dies die Einflusservartung an das Geld. Geld bietet die antizipierbare Möglichkeit, das Verhalten anderer Personen jederzeit nach dem eigenen Willen beeinflussen oder steuern zu können. Diese Möglichkeit basiert auf der Knappheit des Geldes und der Bedürfnisstruktur anderer Personen. Nach Heinemann wird Geld nicht um seiner selbst willen, sondern aufgrund seines Mittelscharakters begehrt. Geld ist Mittel zum Zweck, sozusagen das „absolute Mittel“.

„die Möglichkeit marktmäßiger Bedürfnisbefriedigung und somit die Chance der Beeinflussung anderer [wird] auf den Besitz eines Mittels konzentriert und damit die Abhängigkeiten auf eine Punkt zusammengefasst“ (Heinemann, 1969, S. 75)

Es steht im Interesse aller Marktteilnehmer dieses Mittel zu erwerben. Auf diesem Weg garantiert das Medium Geld eine zeitliche und sachliche Handlungskonstanz. Die Verweigerung der Teilnahme an dem Geldspiel wäre mit einem Ausschluss aus dem Wirtschaftskreislauf verbunden. Es besteht daher ein ökonomischer Zwang,

Einflussserwartungen aufrechtzuerhalten (Heinemann, 1969, S. 86f; Ganßmann, 2002, 44f).

2.4.4.6 „Unsichtbare“ Medien

Medien, die ihre Funktion erfüllen, interessieren nicht als Objekte. Das Medium wird gleichsam „unsichtbar“, seine inneren Gesetzmäßigkeiten entziehen sich der Aufmerksamkeit. Nach Krämer (1998, S. 74) ist dieses „Unsichtbarwerden des Mediums“ eine notwendige Voraussetzung für dessen Funktion. Die Wahrnehmung des Mediums beschränkt sich auf dessen Kommunikationsinhalt. Erst wenn die kommunikative Funktion des Mediums gestört ist, werden die inneren Gesetzmäßigkeiten und Eigenschaften des Mediums sichtbar und relevant (Slunecko, 2009). Die Trennung von Form und Inhalt in der Medientheorie geht auf den Medientheoretiker Fritz Heider zurück (zitiert nach Slunecko, 2009). Nach Heider stellen Medien für sich selbst nichts dar, stehen immer zur Verfügung und sind selbst neutral (zitiert nach Merten, 2007, S. 142). Luft ist beispielsweise das Medium für Geräusche. Nur durch die Schwingung der Luft kann der Inhalt, etwa eine Stimme, wahrgenommen werden.

Überträgt man diese Überlegung auf das Medium Geld, überrascht es nicht, dass in der Bevölkerung wenig Wissen über Organisation und Besonderheiten des Geldsystems vorhanden ist. Die Verwendung des Geldes setzt dieses Wissen schlicht nicht voraus. Die Neutralität des Mediums Geldes ist jedoch fraglich. Schwankungen der Preisstabilität können die mediale Funktionalität des Geldes entscheidend stören. Erst in einer solchen Situation fällt das eigene Unverständnis der plötzlichen Unverlässlichkeit des Geldes auf. Fehlt einer Person ein Anhaltspunkt, weshalb es sinnvoll erscheint weiterhin von der Funktionstüchtigkeit des Zahlungsmittels ausgehen zu können, kann das Geldwertvertrauen nicht aufrechterhalten werden. Blindes Vertrauen in Geld wird folglich durch die Tendenz des Mediums zur Unsichtbarkeit gefördert. Hier schließt sich der weite Kreis, der in der vorliegenden Arbeit bis zu diesem Punkt gezogen wurde.

2.5 *Conclusio*

Vertrauen tritt in unsicheren oder riskanten Situationen auf. Es wird definiert als die Überzeugung, dass ein Vertrauensobjekt erwartungsgemäßes Verhalten zeigt und so dem Vertrauenden zu einem erwünschten Ziel verhilft (Gambetta, 2001; Hartmann, 2001; Luhmann, 2001; Mayer et al. 1995). Vertrauen kann sich einerseits auf Gewohnheit und andererseits auch auf Wissen oder Annahmen gründen (Castelfranchi & Falcone 1998, 2000, 2008).

Vertrauen ist eine notwendige Voraussetzung für die Verwendung von Geld. Wer auf die Stabilität einer Währung vertraut, verfügt über die subjektive Gewissheit eine Währung, zu jedem Zeitpunkt, zu einem gleichbleibenden Gegenwert eintauschen zu können (Schmölders, 1988, Jordan, 2007; Heinemann, 1993; Luhmann, 1968).

Je nachdem, ob und wie das ökonomische Wissen einer Person und ihre Vorstellung über die ökonomische Welt, vom klassischen Lehrbuchwissen abweichen, können unterschiedliche Vertrauensurteile betreffend der Sicherheit einer Währung getroffen werden. Überträgt man das sozial-kognitive Modell des Vertrauens von Castelfranchi und Falcone auf das Vertrauensobjekt Geld, lässt sich folgendes Bild zeichnen: Das vertrauenden Subjekt attribuiert, auf Grundlage seines Wissens über die Gesetzmäßigkeiten des Geldes, an verschiedene verantwortliche Institutionen die Fähigkeit zur Sicherung von Geldwertstabilität. Diese Akteure können die Zentralbank, die Wirtschaft und die Regierung eines Landes sein. Um zu einem positiven, also vertrauensvollen, Urteil zu kommen, sind zumindest drei Zuschreibungen notwendig: Erstens muss die Vorstellung vorhanden sein, dass eine Institution über ausreichende Kompetenz zur Herstellung von Geldwertstabilität verfügt. Zweitens muss die vertrauende Person davon überzeugt sein, dass die Bereitschaft zu einem Verhalten, welches der Erhaltung der Geldwertstabilität förderlich ist, gegeben ist. Drittens muss eine Person, welche einer Institution zuspricht die Stabilität einer Währung beeinflussen zu können, davon überzeugt sein, dass geeignete Rahmenbedingungen vorhanden sind, die ebendies ermöglichen.

Untenstehend sind die beschriebenen Aspekte des Vertrauens in Geld schematisch dargestellt (siehe Abbildung 9). Gewohnheitsbedingtes Vertrauen in die Sicherheit einer

Währung trägt die Bezeichnung *pragmatisches Vertrauen*. Vertrauen, welches auf Wissen und somit auf die interne und externe attribuierte Relevanz verschiedener Geldakteure fußt, wird als *kognitiv elaboriertes Vertrauen* bezeichnet.

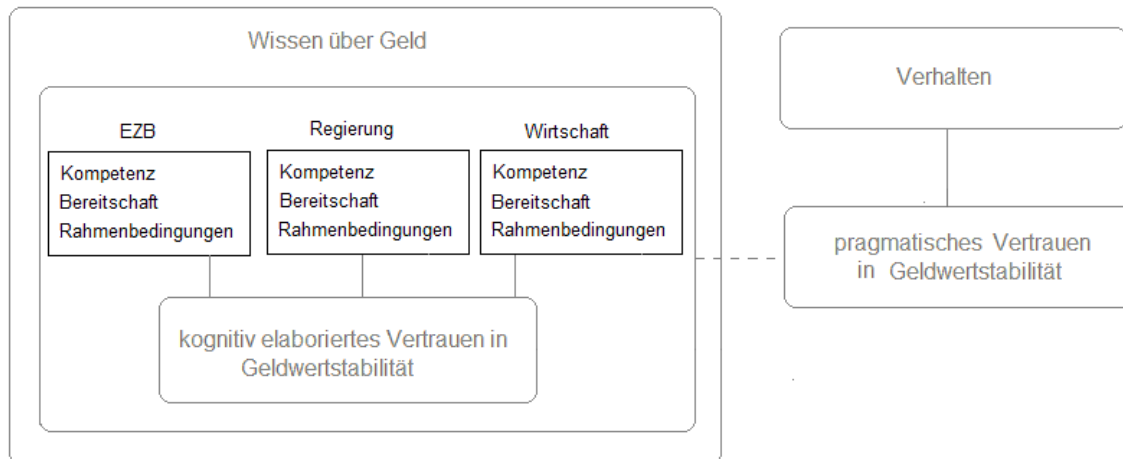


Abbildung 8: Modell elaborierten Geldwertvertrauens sensu Castelfranchi & Falcone

3 Empirischer Teil

Es folgt nun die Beschreibung der im Rahmen dieser Diplomarbeit durchgeführten Untersuchung.

3.1 Forschungsfragen

Es wird der Versuch unternommen, das sozial-kognitive Modell des Vertrauens in Geld nach Castelfranchi und Falcone empirisch anzuwenden (siehe Abbildung 8). Ausgehend von der, in Kapitel 2.2.6 formulierten, sozial-kognitiven Theorie des Vertrauens in Geld wurden folgende Fragestellungen formuliert.

1. Welche Personen weisen hohes Vertrauen in die Stabilität des Euro auf?

Unterscheiden sich Personen, welche mehr oder weniger davon überzeugt sind, dass der Euro zukünftig eine sichere Währung sein wird, in demografischen Variablen wie Ausbildungsniveau, Alter und Geschlecht?

2. Wie viel wissen Menschen über Geld?

Castelfranchi und Falcone (2000) zufolge ist Vertrauen ein kognitives Phänomen, welches sich auf Annahmen und Vorstellungen gründet. Wenn dies auch in Bezug auf Geld der Fall ist, stellt sich die Frage, welche Vorstellungen Personen von der ökonomischen Funktionsweise des Geldes haben. Was sind die dem Vertrauen zugrundeliegenden Wissensstrukturen? In welchem Ausmaß entsprechen sie dem etablierten Lehrbuchwissen? Um diese Fragen beantworten zu können, wurde eine Reihe von Wissensfragen formuliert um, sensu Hunt (2000), das korrekte Wissen und die subjektive Wissenssicherheit der befragten Personen auf das Objekt Geld in Erfahrung zu bringen.

3. Welche Personengruppen verfügen über ein besonders großes Wissen bezüglich ökonomischer Prinzipien des Geldes?

Der Literatur zufolge sind die Organisationsprinzipien des Geldsystems eine Domäne der ExpertInnen und daher den meisten Menschen unbekannt (vgl. Luhmann, 1968, S. 65 - 69, 76; Nichols, 1992, S. 1). Dennoch verfügen alle Menschen über ökonomische Vorstellungen. Die Fragestellung, welche Personengruppen über besonders zutreffende

Vorstellungen verfügen, soll beantwortet werden. Zu diesem Zweck wird das ökonomische Wissen auf Unterschiede in Abhängigkeit von Stichprobenzugehörigkeit und Geschlecht hin geprüft.

4. Welchen Institutionen werden die nötigen Vorraussetzungen zur Sicherung der Geldwertstabilität zugeschrieben?

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurden die Aspekte des Kernvertrauens (Falcone & Castelfranchi, 2000, S. 62) in Bezug auf die europäische Zentralbank, die Wirtschaft und die Regierung erfragt. Auf diesem Weg soll die Vertrauensstruktur je Geldakteur geklärt werden.

5. Gibt es einen Unterschied in der Struktur des kognitiv elaborierten Geldwertvertrauens, je nach hohem oder niedrigem pragmatischen Vertrauen in Geldwertstabilität?

Es soll der Frage nachgegangen werden, ob Personen, welche davon überzeugt sind, dass der Euro zukünftig eine sichere Währung sein wird, anderen Geldakteuren die nötigen Vorraussetzungen zur Gewährung der Geldwertstabilität zuschreiben, als Personen, welche weniger von der Stabilität des Euro überzeugt sind.

6. Welchen Institutionen schenken gut und weniger gut informierte Personen Vertrauen zur Sicherung der Geldwertstabilität.

Castelfranchi und Falcone (2000, S. 6f) erwähnen, dass je nach Attribution von Fähigkeiten unterschiedliche Vertrauensstrukturen gebildet werden. Diese Zuschreibungen oder Annahmen basieren auf dem Wissen oder der Vorstellungsstruktur bezüglich des Geldes. Welche Rolle hat das Wissen über Geld für das elaborierte kognitive Geldwertvertrauen? Schlecht informierte Personen könnten aufgrund falscher Annahmen zu scheinbar irrationalen Vertrauensurteilen kommen. Dies soll untersucht werden, indem das elaborierte kognitive Vertrauen in die Geldakteure, je nach Wissenstand, verglichen wird. Personengruppen verschiedenen Wissensstands werden verglichen bezüglich ihres Vertrauens in Geldakteure, ob jene Geldwertstabilität gewährleisten können.

7. Wie gestaltet sich das Verhältnis zwischen den verschiedenen Aspekten der Meinung bzw. der Einstellung gegenüber dem Euro und dem Vertrauen in den Euro?

Es soll überprüft werden, inwiefern allgemeine Einstellungsaspekte dem Euro gegenüber, wie etwa die Beurteilung des Euro auf politischer Ebene, mit dem Vertrauen in seine Wertsicherheit in Zusammenhang stehen.

8. *Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Vertrauen in Geld allgemein und dem Spar- bzw. Geldanlageverhalten?*

Vertrauen beeinflusst das Verhalten. Personen, die wenig Vertrauen in die Wertstabilität des Geldes haben, sollten der Theorie gemäß geldferne Anlageformen vorziehen (Luhmann, 1968, S. 65). Diese Hypothese soll geprüft werden.

3.2 Methode

Als Einstieg in das Forschungsfeld wurde der Zugang der Gruppendiskussion gewählt. Zweck dieses Vorgehens war Hinweise darüber zu erhalten, welche Vorstellungen zu dem Themenkreisen Geld und Euro virulent sind. Die gewonnen Informationen wurden in einem weiteren Schritt, neben den Informationen aus der zuvor dargestellten Literatur, zur Fragebogenkonstruktion und Itementwicklung herangezogen.

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurde der Fragebogen im „Paper-Pencil“-Verfahren verschiedenen Personengruppen vorgelegt und die auf diesem Weg gewonnen Daten anschließend inferenzstatistisch analysiert¹⁷.

3.2.1 Untersuchungspersonen

Ziel war, Personen mit heterogenem Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes zu befragen. Aus diesem Grund wurden Stichproben aus Studierenden zweier Studienrichtungen gezogen, welche in sehr unterschiedlichem Ausmaß ökonomische Informationen in ihrem Lehrplan beinhalten. Diesem Vorgehen liegt die Annahme zu Grunde, dass Studierende, die sich in ihrem Studium intensiv mit wirtschaftlichen Zusammenhängen befassen, über weitaus elaboriertere Vorstellungen zum Thema Geld verfügen, als StudentInnen aus wirtschaftsferneren Studienrichtungen. Es wurden Psychologiestudenten als „ökonomische Laien“ und Studierende der Wirtschaftsuniversität Wien als „Experten“ herangezogen. Eine weitere Stichprobe bildet eine Gruppe von wissenschaftlichen ProjektmitarbeiterInnen, welche an der

¹⁷ Zur statistischen Auswertung der Daten wurde die Analysesoftware SPSS 15.0 verwendet

Wirtschaftsuniversität Wien tätig sind. Diese Personen besitzen alle einen Abschluss eines Studiums der Wirtschaftswissenschaften und arbeiten an wissenschaftlichen Projekten der Wirtschaftsuniversität Wien. Diese Personengruppe sollte über ein besonders differenziertes Wissen über Ökonomie verfügen.

Zusätzlich zum studentischen Sample wurde eine Straßenbefragung in Wien durchgeführt. Es wurde versucht eine Annäherung an die demografische Verteilung Wiens nach Statistik Austria (2008) zu erreichen und so eine repräsentative Stichprobe nach Alter und Geschlecht aus der Wiener Bevölkerung zu ziehen. Studierende sind in vielen Eigenschaften eine sehr homogene Gruppe. Sie gleichen einander in Alter und Bildungsstand und sind oftmals geprägt durch das vermittelte Weltbild an ihren Universitäten. Außerdem ist es wahrscheinlicher, dass diese Personengruppe in ihren Vorstellungen und Ansichten homogen sind.

3.2.2 Gruppendiskussionen

Es wurden zwei Gruppendiskussionen durchgeführt. An den Diskussionen nahmen je sechs Personen teil. Es nahmen zu gleichen Teilen StudentInnen und Angestellte im Alter von 25 bis 35 Jahren teil. Die Eingangsfragen wurden bewusst sehr vage formuliert, um die TeilnehmerInnen in ihrer Reflexion möglichst wenig zu beeinflussen. Die TeilnehmerInnen wurden gebeten, sich über ihre Ideen und Ansichten zu einem vorgegebenen Themengebiet auszutauschen. In einem Fall war dies der Fokus „Euro und Schilling“, im anderen „Geld und Vertrauen“. Die Gesprächsteilnahme der Untersuchenden beschränkte sich darauf, immanente Nachfragen zu stellen. Während des Gesprächsverlaufs wurde schriftlich Protokoll geführt. Die Gesprächsdauer betrug 30 bis 45 Minuten. Im Folgenden sind die zentralen Punkte der Gespräche zusammenfassend wiedergegeben.

3.2.2.1 „Geld und Vertrauen“

Die zentralen Funktionen von Geld wie Wertaufbewahrung, Tauschmittel und Kommunikationsmittel werden genannt. Das Zustandekommen von Beträgen wird durch das Prinzip von Angebot und Nachfrage erklärt. Jedoch besteht nur eine diffuse Vorstellung darüber, wie der grundsätzliche Wert von Geld zustande kommt. Es besteht eine Vorstellung darüber, dass Geld nur solange seinen Wert behält, wie die

Bevölkerung eines Währungsraums diesem zustimmt und traut. Vertrauensverlust wird mit dem Verlust des Wertes gleichgesetzt. Dies wird am Beispiel der Inflation illustriert, welcher eher historische Bedeutung zugesprochen wird. Geldferne Anlageformen gelten als besonders vertrauenswürdig und sicher. Wie das Geldsystem organisiert ist, wird mit keinem Wort erwähnt. Wie Wechselkurse zu anderen Währungen zustande kommen, ist nicht verständlich. Es wird vermutet, dass dies „mit der Börse zu tun“ habe. Ebenso wenig wird diskutiert, wer die Verantwortung für die Stabilität des Geldes trägt.

3.2.2.2 „Euro und Schilling“

Grundtenor ist die vernunftbetonte Zustimmung zu seiner Einführung. Euro-Gegner gelten als weltfremd und politisch rechts-orientiert. Der Wunsch aus der Währungsunion wieder aussteigen zu wollen, wird als reaktionär bezeichnet. Im Verlauf des Gesprächs erwähnt keiner der Diskutierenden eine positive emotionale Bindung an den Euro. Der Themenkreis „Euro“ ist zu einem hohen Grad politisch konnotiert. Der Anschluss an einen größeren Währungsraum biete ein Sicherheitsgefühl in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit. Jedoch geht dies mit Verunsicherung durch anhaltend schlechtes Preisgefühl und vermeintlichen Produktteuerungen einher. Diese Aussagen deuten darauf hin, dass mit der Einführung des Euro die Preisillusion bewusster wahrgenommen wird. Den Diskutanten ist bewusst, dass die Wahrnehmung des nominellen Preises subjektiv nicht dem entspricht, was das Produkt real kostet. Der Euro wird mit dem Verlust von Autonomie und Kontrolle auf politischer und persönlicher Ebene in Zusammenhang gebracht. Gleichzeitig steht der Euro für wirtschaftliche Sicherheit. Die Gesprächsinhalte lassen darauf schließen, dass dem Euro grundsätzlich Vertrauen entgegengebracht wird, was für eine stabile Geldillusion spricht. Sensus Schmölders weisen die GesprächsteilnehmerInnen zwar ein intaktes Währungsvertrauen, jedoch gemildertes Geldwertvertrauen auf.

3.2.3 **Gestaltung des Fragebogens**

Der ursprüngliche Fragebogen zur Erfassung der Einstellung zum Euro wurde kurz nach der Euroeinführung von Tarek el Sehity (2006) konstruiert und enthielt einige Fragen, die zum Zeitpunkt der vorliegenden Arbeit nicht mehr aktuell waren. Aus diesem Grund musste der Fragebogen leicht verändert werden. Im Rahmen der vorliegenden Studie

wurden zusätzlich neue Items zur Erfragung der Einstellung zum Euro eingefügt. Darüber hinaus wurden Items zum Vertrauen in den Euro, zum allgemeinen Vertrauen in Geld, zum Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes und zum Anlageverhalten entwickelt. Fragen nach demografischen Daten bilden den Abschluss des Fragebogens. Die Informationen, welche auf der ersten Seite des Fragebogens erhoben wurden, gehen nicht in diese Arbeit ein. Der vollständige Fragebogen und die den Items zugrundeliegenden Überlegungen finden sich im Anhang (siehe Anhang B und C).

Bei der Erhebung des Vertrauens in den Euro wird zwischen pragmatischem und kognitiv elaboriertem Vertrauen unterschieden. Die Items zum pragmatischen Geldwertvertrauen beziehen sich auf die Beurteilung von Globalaussagen bezüglich der erwarteten Geldwertstabilität und der allgemeinen Zustimmung zum Geldsystem. Neun Items dienen der Erhebung der verschiedenen attributiven Aspekte kognitiv elaborierten Vertrauens sensu Castelfranchi und Falcone. Die Befragten wurden zu diesem Zweck gebeten, in Bezug auf drei Geldakteure (Europäische Zentralbank, Wirtschaft, Staatsregierung) anzugeben, inwieweit sie diesen zuschreiben, Geldwertstabilität gewährleisten zu können. Erfragt wurden die Aspekte der Kompetenz und der Bereitschaft, welche für die interne Attribution der Vertrauenswürdigkeit spricht. Zur Erfragung der externen Attribution wurde nach der Beurteilung der Geeignetheit der Umgebungsfaktoren gefragt.

Zur Gestaltung der Items zum Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes wurde unter anderem ein Wissenstest für Kinder der Deutschen Nationalbank herangezogen (Kitsche, Markmann, 2005, 14-17). Diese Broschüre ist für Kinder der zweiten Sekundarstufe konzipiert, was der gymnasialen Oberstufe entspricht. Es kann also davon ausgegangen werden, dass die entsprechenden Fragen für Erwachsene geeignet sind. Fragen zu Vorstellungen bezüglich der Inflation wurden von Schmolders (1982) übernommen. Die Items sollten nach der Korrektheit der Aussagen beurteilt werden. Zusätzlich wurde erhoben, wie sicher sich die Befragten in der Korrektheit ihrer Beurteilung sind.

Zur Erfragung des Anlageverhaltens wurden geldnahe Anlageformen, wie Sparbuch und Bargeld, und geldferne Anlageformen, wie Grund oder Gold, vorgegeben. Es wurde

gebeten anzugeben, welche Anlageformen in der Vergangenheit gewählt wurden. Zusätzlich wurde erfragt, welche Anlageform zum gegenwärtigen Zeitpunkt favorisiert wird.

3.2.3.1 Antwortformat

Das Antwortformat der Items entspricht einer vierstufigen Likert-Skalierung von Zustimmung bis Ablehnung und der Antwortoption „weiß nicht“. Eine Ausnahme bilden die Fragen zum Wissen über ökonomische Gesetzmäßigkeiten des Geldes. Hier sollten Aussagen nach ihrer Richtigkeit beurteilt werden. Diese Information lässt auf die subjektiven Vorstellungen der befragten Personen schließen. Zusätzlich ist es möglich, auf das tatsächliche, korrekte Wissen zu schließen. Da bei Wissensfragen immer die Möglichkeit besteht, dass die Befragten raten, wurden sie gebeten anzugeben, wie sicher sie sich ihrer Einschätzung sind. Es wurde also das subjektive Gefühl der Informiertheit (Wissenssicherheit) erfragt. Das Antwortformat zur Wissenssicherheit wurde als fünfstufige Likert-Skala gestaltet. Items, die nach dem Vorbild von Schmölders (1982) gestaltet wurden, enthalten dessen Antwortformat.

3.2.4 Durchführung der Studie

Die Straßenbefragung wurde in verschiedenen Bezirken Wiens durchgeführt, um eine größere Heterogenität in der Bevölkerungsschichtzugehörigkeit zu erreichen. Erhoben wurde an Orten, an denen sich Menschen in ihrer Freizeit aufhalten, wie Parks, öffentliche Freibäder und Gaststätten.¹⁸ Die Befragung der studentischen Stichproben fand in der Universität Wien und der Wirtschaftsuniversität Wien statt. Die Erhebung fand zwischen Juni und August 2009 statt.

¹⁸ Augarten, Heuriger „Bunkerei“, 2. Wiener Gemeindebezirk
Donauinsel, 22. Wiener Gemeindebezirk
Schaffbergbad, 19. Wiener Gemeindebezirk
Freizeitpark Prater, 2. Wiener Gemeindebezirk
Gasthof „Schutzhaus“, 14. Wiener Gemeindebezirk
„Café Sperlhof“, „Café Ritter“, 6. Wiener Gemeindebezirk

3.3 Ergebnisse

Alle Items wurden zunächst einzeln auf Häufigkeiten und Stichprobenunterschiede untersucht. Ausgehend von den resultierenden Ergebnissen wurden weiterführende Hypothesen entwickelt und diese inferenzstatistisch geprüft. Dieser Vorgang von Hypothesenprüfung, Ergebnisinterpretation, erneuter Hypothesengenerierung und -prüfung entsprach einem zirkulären Erkenntnisgewinn. Im fortgeschrittenen Stadium der Analysen wurden aggregierte Werte gebildet und theoriegeleitet auf Zusammenhänge und Interkorrelationen geprüft. Die Forschungsfragen, wie in Punkt 7.1 formuliert, entsprechen diesem Analyseniveau. In der folgenden Ergebnisdarstellung werden die Forschungsfragen in der Reihenfolge ihrer Nennung behandelt.

3.3.1 Beschreibung der Stichproben

Es wurden 136 Studierende der Studienrichtung Psychologie sowie 120 Studierende der Wirtschaftsuniversität (WU) befragt (siehe Tabelle 1). Erwartungsgemäß fällt die Altersverteilung sehr homogen aus: 72% der PsychologiestudentInnen und 70% der WU-StudentInnen sind im Alter zwischen 18 und 25 Jahren. 78% des Psychologie-Sampels sind Frauen und 29% Männer. Das durchschnittliche Alter beträgt 25 Jahre, der Median liegt bei 23 Jahren, bei einem Minimum von 18 und einem Maximum von 52 Jahren. 77% der befragten PsychologiestudentInnen geben an, Österreicher zu sein. 20% sind deutscher Nationalität und 3% geben an, anderer Herkunft zu sein. Die Stichprobe der WirtschaftsstudentInnen zeichnet sich durch eine annähernde Gleichverteilung der Geschlechter aus. Hier kommen auf 46% Frauen 54% Männer. Das durchschnittliche Alter liegt bei 25 Jahren, der Median bei 24 Jahren, bei einem Minimum von 19 Jahren und einem Maximum von 51 Jahren. 44% der Befragten der Studierenden der Wirtschaftsuniversität Wien geben als Nationalität Österreich an, 10% Deutschland und 15% eine andere Staatszugehörigkeit.

Die Stichprobe der ProjektmitarbeiterInnen umfasst 10 Personen, davon sechs Frauen und vier Männer. Das durchschnittliche Alter beträgt 31 Jahre. Aufgrund des sehr geringen Stichprobenumfangs wurde diese Personengruppe im Großteil der nachfolgenden Analysen ausgeschlossen.

Tabelle 1: Beschreibung der Stichproben

Stichprobe		Geschlecht		Alter			M (SD)	Gesamt
		w	m	18-39 J.	40-59 J.	60+ J.		
Psychologie	N	107	29	133	3	0	25 (5)	136
	% von Stichprobe	79%	21%	98%	2%	0%		100%
	% der Kategorie	39%	14%	39%	4%	0%		28%
	% der Gesamtzahl	22%	6%	28%	1%	0%		28%
Wirtschafts- universität Wien	N	55	65	118	2	0	25 (5)	120
	% von Stichprobe	46%	54%	98%	2%	0%		100%
	% der Kategorie	20%	31%	34%	2%	0%		25%
	% der Gesamtzahl	11%	14%	25%	0%	0%		25%
Wien	N	105	109	85	79	48	45 (16)	214
	% von Stichprobe	49%	51%	40%	37%	23%		100%
	% der Kategorie	38%	53%	25%	93%	100%		45%
	% der Gesamtzahl	22%	23%	18%	17%	10%		45%
Mitarbeiter der Wirtschafts- universität Wien	N	6	4	9	1	0	31 (8)	10
	% von Stichprobe	60%	40%	90%	10%	0%		100%
	% der Kategorie	2%	2%	3%	1%	0%		2%
	% der Gesamtzahl	1%	1%	2%	0%	0%		2%
Gesamt	N	273	207	345	85	48	38 (16)	480
	% von Stichprobe	57%	43%	72%	18%	10%		100%
	% der Kategorie	100%	100%	100%	100%	100%		100%
	% der Gesamtzahl	57%	43%	72%	18%	10%		100%

Insgesamt nahmen 212 Personen an der Straßenbefragung teil. Die Stichprobengruppe der Wiener Bevölkerung weist eine Gleichverteilung der Altersgruppen und der Geschlechter auf ($p \geq .05$) (siehe Tabelle 3). Das arithmetische Mittel des Alters beträgt 45 Jahre, der Medianwert 44. Der jüngste Befragte ist 18 Jahre, der älteste 90 Jahre. 21% befinden sich in der Altersklasse von 18 bis 29 Jahren, 18% sind zwischen 30 bis 39 Jahre, 21% zwischen 40 und 49 Jahre. 15% der Befragten sind im Alter von 50 bis 59 Jahren, und schließlich 22% 60 Jahre und älter. 2% der Stichprobe der Wiener Bevölkerung gaben an, ausschließlich die Grundschule abgeschlossen zu haben, 25% verfügen über eine Berufsausbildung. 19% geben als höchste abgeschlossene Ausbildung die Matura an, 50% verfügen über einen Fachhochschul- bzw. Hochschulabschluss. 3% machten keine Angabe bezüglich ihrer Ausbildung. 37% der befragten WienerInnen gaben an, als Angestellte zu arbeiten, 4% bezeichneten sich als ArbeiterInnen, 8% als Beamte, 1% als Lehrlinge und 17% PensionistInnen (siehe Tabelle 2). 2% nannten als Hauptbeschäftigung die Führung eines Haushaltes, 10% sind SchülerInnen oder Studierende, 14% selbständig und 2% bezeichneten sich als nicht erwerbstätig. 4% gaben keine Informationen zu ihrer beruflichen Beschäftigung an.

Tabelle 2: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung: Beschäftigung

	Beschäftigung	N	Prozent
Gültig	ArbeiterIn	9	4%
	AngestellteR	81	38%
	Beamte / Beamter	16	8%
	Lehrling	3	1%
	PensionistIn	36	17%
	Haushaltsführend	5	2%
	SchülerIn/StudentIn	21	10%
	Selbständig	31	15%
	nicht erwerbstätig	4	2%
	Gesamt	206	96%
Fehlend		8	4%
Gesamt		214	100%

Tabelle 3: Stichprobenzugehörigkeit: Bevölkerung Wiens: Altersklassen nach dem Geschlecht;
 $\chi^2 = 1.958(1); p \geq .05$

Alter		Geschlecht		Gesamt
		weiblich	männlich	
18-29 J.	N	18	28	46
	% von Alter	39.1%	60.9%	100.0%
	% von Geschlecht	17.5%	25.7%	21.7%
	Standardisierte Residuen	-.9	.9	
30-39 J.	N	19	20	39
	% von Alter	48.7%	51.3%	100.0%
	% von Geschlecht	18.4%	18.3%	18.4%
	Standardisierte Residuen	.0	.0	
40-49 J.	N	28	18	46
	% von Alter	60.9%	39.1%	100.0%
	% von Geschlecht	27.2%	16.5%	21.7%
	% der Gesamtzahl	13.2%	8.5%	21.7%
50-59 J.	N	15	18	33
	% von Alter	45.5%	54.5%	100.0%
	% von Geschlecht	14.6%	16.5%	15.6%
	Standardisierte Residuen	-.3	.3	
60-99 J.	N	23	25	48
	% von Alter	47.9%	52.1%	100.0%
	% von Geschlecht	22.3%	22.9%	22.6%
	Standardisierte Residuen	-.1	.1	
Gesamt	N	103	109	212
	% von Alter	48.6%	51.4%	100.0%
	% von Geschlecht	100.0%	100.0%	100.0%

3.3.2 Welche Personen weisen ein hohes Vertrauen in die Stabilität des Euro auf?

Um die Frage zu beantworten, welche Personen hohes und welche niedriges Vertrauen in die zukünftige Stabilität des Euro aufweisen, wurde ein Score des „pragmatischen Geldwertvertrauen“ gebildet.

Die Items, welche zur Bildung dieses Scores dienen, wurden mittels Faktorenanalyse ermittelt (Rotationsmethode: Varimax mit Kaisernormalisierung; Extraktionsmethode:

Hauptkomponentenanalyse, siehe Tabelle 4).¹⁹ Die Reliabilität fällt mit Cronbachs $\alpha = 0.68$ zufriedenstellend aus. Aus diesen 5 Items wurde ein Mittelwert errechnet, welcher als Score dient.

Tabelle 4: Rotierte Komponentenmatrix der Faktorenanalyse der Items zum pragmatischen Vertrauen in den Euro (Varimax)

#	Itemlabel	Komponente		
		1	2	3
13	Es ist unsicher, wie sich der Wert des Euro entwickeln wird.	0,71	-0,12	-0,19
25	Kursschwankungen zwischen Euro und Dollar verringern mein Vertrauen in den Euro.	0,67	0,14	0,34
33	In den nächsten Jahren wird die Inflation die Ersparnisse der Bevölkerung reduzieren.	0,50	0,08	0,06
34	Man sollte seine Spareinlagen auflösen, um sein Vermögen abzusichern	0,67	0,15	0,10
35	Für langfristige Geldanlagen ziehe ich meine Bank zurate.	0,02	-0,02	0,94
36	Im Allgemeinen ziehe ich Geldgeschenke anderen Geschenken vor.	-0,04	-0,84	-0,03
38	Ich würde eine Gesellschaft mit geldlosem Handel vorziehen.	0,16	0,81	-0,03
40	Der Euro wird zukünftig eine stabile und zuverlässige Währung sein.	-0,78	-0,14	0,09

Die theoretisch möglichen Extremwerte des Scores liegen bei -2 und 2, wobei positive Werte für Vertrauen sprechen und negative für Misstrauen. In der Gesamtstichprobe schwanken die Werte zwischen -1.5 und 2. Der Mittelwert liegt bei $M = 0.62$, der Median bei 0.77.

Um Unterschiede im pragmatischen Geldwertvertrauen in Abhängigkeit von Ausbildungsstand, Alter und Geschlecht zu erfahren, wurde eine univariate Varianzanalyse berechnet.²⁰ Es zeigt sich ein Haupteffekt des Ausbildungsstandes ($F(2, 422) = 8.74$, $p \leq .001$). Gomes - Howell Post - Hoc Test zeigt, dass Personen mit Berufsausbildung ($M = 0.05$; $SD = 0.85$) ein niedrigeres pragmatisches Geldwertvertrauen aufweisen als Personen mit Matura ($M = 0.69$, $SD = 0.81$) oder (Fach-)Hochschulabschluss ($M = 0.73$, $SD = 0.74$) (je $p \leq .001$) (siehe Abbildung 10). Für Geschlecht ($F(1, 422) = 3.28$, $p = .07$) und Alter ($F(1, 422) = 0.40$, $p = .78$) zeigte sich kein signifikantes Ergebnis. Ebenso zeigten sich keine signifikanten Wechselwirkungen.

¹⁹ Der erste Faktor erklärt 30% der Gesamtvariation der Items zum pragmatischen Vertrauen. All jene Items, die hoch auf den ersten Faktor laden (hervorgehoben), wurden zur Berechnung des Scores des pragmatischen Geldwertvertrauens herangezogen.

²⁰ Alterskategorien: 18 – 29 J., 30 – 39 J., 40-49 J., 50 – 59 J., 60+ J.

Ausbildung: Berufsausbildung, Matura, (Fach-)Hochschule

GrundschülerInnen und WU-AssistentenInnen wurden aufgrund zu geringer Personenzahl ausgeschlossen.

Um Aufschluss über den Einfluss der Stichprobenzugehörigkeit zu bekommen, wurde die Berechnung der univariaten Varianzanalyse wiederholt. Da die Stichprobenzugehörigkeit, Alter und Geschlecht nicht unabhängig sind, wurde nun statt den Faktoren Alter und Geschlecht der Faktor Stichprobe einbezogen. Es zeigt sich ein Haupteffekt für Stichprobengruppenzugehörigkeit ($F(2,437) = 3.64$, $p = .03$). Nach Gomes Howell unterscheiden sich alle Stichprobengruppen signifikant voneinander ($p \leq .05$). Die Studierenden der Wirtschaftsuniversität ($M = 0.91$, $SD = 0.71$) weisen das höchste Vertrauen in die Stabilität des Euro auf, Personen der Wiener Bevölkerung ($M = 0.43$, $SD = .84$) das geringste Vertrauen (siehe Abbildung 9).

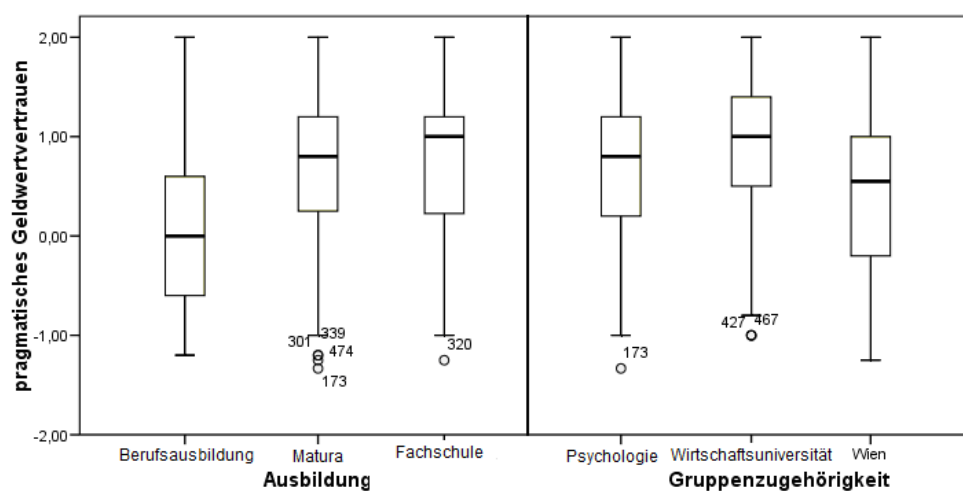


Abbildung 9: Mediane für Vertrauen in künftige Geldwertstabilität nach Ausbildungsstand und Zugehörigkeit zu Stichprobengruppe

Personen, welche eine Berufsausbildung absolvierten, sind in geringerem Ausmaß von der zukünftigen Stabilität des Euro überzeugt als Akademiker und Absolventen einer Fachhochschule. Studierende der Wirtschaftswissenschaften weisen das höchste pragmatische Geldwertvertrauen auf, gefolgt von den Studierenden der Psychologie. Personen der Wiener Stichprobe bringen dem Euro das geringste Vertrauen entgegen.

3.3.3 Was wissen Menschen über Geld?

Ökonomie, insbesondere monetäre Ökonomie, ist oftmals eine Domäne von Fachleuten. Jedoch sind alle Menschen mit diesen komplexen Phänomenen konfrontiert und bilden subjektive Vorstellungen der ökonomischen Wirklichkeit. Es ist fraglich, wie stark ökonomisches Lehrbuchwissen in der Bevölkerung verbreitet ist. Im Folgenden werden die Ergebnisse der Analysen der Items zum Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes dargestellt.

3.3.3.1 Analyse der fehlenden Angaben bei den Wissensitems

Bei der Analyse der Items zum Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes fällt eine Gruppe von Personen ins Auge, welche die Bearbeitung dieses Teils des Fragebogens verweigerte. 21.5% der Wiener Bevölkerung, 2.2% der Psychologiestudierenden und 4.2% der Wirtschaftsstudierenden beantworteten keines der 13 Wissensitems. Aus Abbildung 10 geht hervor, dass die Befragten dazu tendierten, entweder alle oder keine Items dieser Kategorie zu beantworten.

Zur weiteren Analyse der fehlenden Werte wurde jede Person dahingehend beurteilt, ob sie maximal 9 oder mindestens 10 der Wissensitems bearbeitet hat. Auch hier zeigt sich, dass in der Stichprobe der Wiener Bürger und Bürgerinnen am häufigsten Wissensitems nicht bearbeitet wurden. Von insgesamt 74 Personen, welche weniger als 10 Wissensitems bearbeiteten, fallen 61 in die Gruppe der Wiener Bevölkerung (siehe Tabelle 5). Im Schnitt bearbeiteten also 28% der Wiener BürgerInnen weniger als 10 Wissensitems.

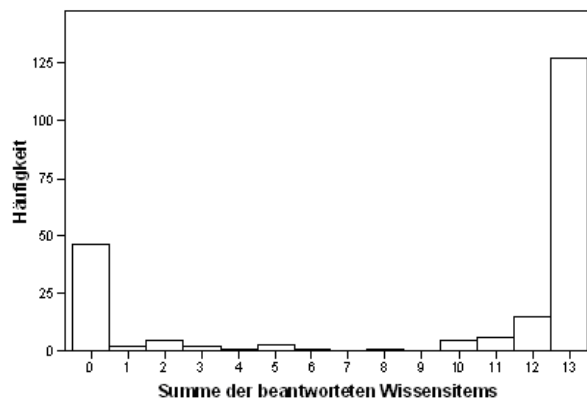


Abbildung 10: Histogramm: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung

Tabelle 5: Deskriptive Statistik: Anzahl beantworteter Wissensitems nach Geschlecht und Stichprobe

<i>Geschlecht</i>	<i>Psychologie</i>		<i>WU</i>		<i>Wien</i>		<i>WU MitarbeiterIn</i>		<i>Gesamt</i>	
	<i>0 - 9</i>	<i>10 - 13</i>	<i>0 - 9</i>	<i>10 - 13</i>	<i>0 - 9</i>	<i>10 - 13</i>	<i>0 - 9</i>	<i>10 - 13</i>	<i>0 - 9</i>	<i>10 - 13</i>
Weiblich	5	102	3	52	33	72	0	6	41	232
Männlich	0	29	5	60	28	81	0	4	33	107
Gesamt	5	131	8	112	61	153	0	10	74	406

Personen, die weniger als 10 von 13 Wissensitems bearbeitet haben, sind signifikant häufiger 60 Jahre und älter ($\chi^2=15.1(2)$, $p \leq .01$) und haben eine Berufsausbildung abgeschlossen ($\chi^2=12.94(2)$, $p \leq .01$). 48% der Personen ab 60 weigerten sich, Wissensitems zu bearbeiten. Vergleichbar kamen die 40- bis 59-jährigen auf 27% und die 18- bis 39-jährigen auf 17%. 46% der Personen mit Berufsausbildung bearbeiteten diesen Teil des Fragebogens nicht oder kaum. Akademiker kommen auf 21% und Maturanten auf 20%. Es besteht keine Ungleichverteilung nach dem Geschlecht ($\chi^2=0.87(1)$, $p \geq .05$). Die studentischen Stichproben, die in Alter und Bildungsgrad sehr homogen sind, wurden nicht berücksichtigt

In den nachfolgenden Analysen wurden jene Personen, welche weniger als 10 Wissensitems bearbeiteten, aus den Berechnungen ausgeschlossen. Mittelwerte würde sonst anhand mangelnder Informationen gebildet werden, um noch sinnvoll interpretiert werden zu können.

Tabelle 6: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung; beantwortete Wissensitems nach Alter

<i>beantwortete Items</i>		<i>Alter</i>			<i>Gesamt</i>
		<i>18-39 J.</i>	<i>40-59 J.</i>	<i>60+ J.</i>	
Max. 9 beantwortet	N	14	22	23	59
	Erwartete	24	22	13	59
	% zeilenweise	23.7%	37.3%	39.0%	100.0%
	% spaltenweise	16.5%	27.8%	47.9%	27.8%
	% der Gesamtzahl	6.6%	10.4%	10.8%	27.8%
	Standardisierte Residuen	-2.0	0.0	2.6	
Mind. 10 beantwortet	N	71	57	25	153
	Erwartete	61	57	35	153
	% zeilenweise	46.4%	37.3%	16.3%	100.0%
	% spaltenweise	83.5%	72.2%	52.1%	72.2%
	% der Gesamtzahl	33.5%	26.9%	11.8%	72.2%
	Standardisierte Residuen	1.2	0.0	-1.6	
Gesamt	N	85	79	48	212
	Erwartete	85	79	48	212
	% zeilenweise	40.1%	37.3%	22.6%	100.0%
	% spaltenweise	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% der Gesamtzahl	40.1%	37.3%	22.6%	100.0%

Tabelle 7: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung; beantwortete Wissensitems nach Ausbildung

<i>beantwortete Items</i>		<i>Ausbildung</i>			<i>Gesamt</i>
		<i>Berufs- ausbildung</i>	<i>Matura</i>	<i>(Fach-) Hochschule</i>	
Max. 9 beantwortet	N	2	8	23	56
	Erwartete	15	11	30	56
	% zeilenweise	44.6%	14.3%	41.1%	100.0%
	% spaltenweise	46.3%	19.5%	21.3%	27.6%
	% der Gesamtzahl	12.3%	3.9%	11.3%	27.6%
	Standardisierte Residuen	2.6	-1.0	-1.2	
Mind. 10 beantwortet	N	29	33	85	147
	Erwartete	39	30	78	147
	% zeilenweise	19.7%	22.4%	57.8%	100.0%
	% spaltenweise	53.7%	80.5%	78.7%	72.4%
	% der Gesamtzahl	14.3%	16.3%	41.9%	72.4%
	Standardisierte Residuen	-1.6	0.6	0.8	
Gesamt	N	54	41	108	203
	Erwartete	54	41	108	203
	% zeilenweise	26.6%	20.2%	53.2%	100.0%
	% spaltenweise	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% der Gesamtzahl	26.6%	20.2%	53.2%	100.0%

3.3.3.2 Wieviel Lehrbuchwissen ist in der Bevölkerung verbreitet?

Um zu beurteilen, in welchem Ausmaß kanonisches Lehrbuchwissen über das Geldsystem in der Bevölkerung verbreitet sind, wird der Prozentsatz der korrekten Angaben je Wissensitem herangezogen (siehe Tabelle 8). 74% der Befragten ist die Funktionsweise einer Bank, insofern dass sie Kredite in größerem Umfang vergeben kann, als sie über Geldeinlagen verfügt, bekannt. ProjektmitarbeiterInnen der WU kommen sogar auf 100%. Jedoch glauben immerhin 33% der Stichprobe der Wiener BürgerInnen, dass eine Bank mehr Geld verleihen kann, als sie über Einlagen verfügt. Diesem Personenkreis ist eines der wichtigsten Prinzipien der Geldschöpfung unbekannt. 67% der Befragten ist bekannt, dass Vertrauen einen wichtigen Aspekt des Geldsystems darstellt. Studentische und Wiener Stichproben kommen hier zu ähnlichen Werten (65% - 69%). Bei den ProjektmitarbeiterInnen der WU finden sich lediglich 56% Zustimmung. 67% der Gesamtstichprobe geben an, dass die Europäische Zentralbank eine wichtige Rolle zur Steuerung des Geldwertes einnimmt. Jedoch weichen 56% der WU-MitarbeiterInnen von dieser Ansicht ab. 78% dieser Stichgruppe wissen um die Bedeutung der Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank. Bei Studierenden der Psychologie ist diese Vorstellung, mit 55% richtigen Antworten, weniger weit verbreitet. 67% aller Befragten geben an, dass Geld auch ohne Zinssysteme existieren kann. Item 53 verfügt über die höchste Trennschärfe. Während

49% aller Befragten zustimmen, dass Industrie und Handel Hauptverantwortungsträger für Geldwertstabilität sind, lehnen 51% diese Ansicht ab. 52% der Gesamtstichprobe geben an, dass der Geldwert durch Goldeinlagen der Zentralbank gedeckt ist. Sogar 46% der befragten WU-MitarbeiterInnen wissen nicht um die Inexistenz des Goldstandards. 75% aller Befragten wissen nicht, dass Geld in jedem Fall eine Form von Schulden bei der Nationalbank darstellt. Interessanterweise beantwortete keiner der befragten WU-MitarbeiterInnen dieses Item positiv. Item 42 ist somit das schwierigste Item mit einem Prozentsatz von 25% richtigen Antworten. Im Allgemeinen wurden die Wissensitems von vielen Personen falsch beantwortet. Der mittlere Prozentsatz inkorrekt beantworteter Wissensitems über alle Stichprobengruppen liegt bei 42%. Dieses Ergebnis stützt die Hypothese, dass selbst die Grundlagen der monetären Ökonomie in großen Teilen der Bevölkerung unbekannt sind.

Tabelle 8: objektives Wissen: Itemschwierigkeit, Prozentsatz der korrekten Angaben (fehlende ausgeschlossen)

#	Item	Total	Psycho- logie.	WU	Wien	WU MitarbeiterIn
47	Eine Bank kann nur soviel Kredit geben, wie sie Goldeinlagen hat.	74%	76%	78%	67%	100%
41	Ohne unser Vertrauen in das Geld verliert es seinen Kaufwert.	67%	65%	69%	68%	56%
50	Ohne Geldzinsen kann es kein Geld geben.	67%	67%	65%	67%	78%
48	Die europäische Zentralbank steuert den Kaufwert des Geldes.	67%	62%	68%	72%	44%
54	Zentralbanken funktionieren nur dann, wenn sie ihre Entscheidungen unabhängig von den Regierungen treffen können.	66%	55%	74%	68%	78%
51	Die Preise steigen vor allem immer dann, wenn die Geldmenge rascher zunimmt als das Güterangebot.	61%	61%	61%	61%	44%
44	Staatsschulden sind eine geldwirtschaftliche Notwendigkeit.	57%	60%	56%	54%	67%
48	Die europäische Zentralbank ist nationales Eigentum der Mitgliedstaaten.	57%	55%	65%	53%	56%
52	Das Geld verliert seinen Wert, da die Handelspreise ständig steigen.	56%	48%	60%	60%	56%
46	Weil die Handelspreise des Marktes ständig steigen, verliert der einzelne Euro an Kaufwert.	54%	51%	51%	58%	67%
53	Die Verantwortung für das gute Funktionieren des Geldes liegt vor allem bei Handel und Industrie.	49%	48%	57%	44%	78%
45	Der Kaufwert des Geldes wird durch die Goldreserven der Zentralbank gedeckt.	48%	50%	63%	37%	56%
42	Ohne Bankenkredit befände sich kein einziger Euro im Umlauf.	25%	29%	23%	26%	0%
	Mittelwert	58%	56%	61%	57%	60%

Neben der Beurteilung der Items nach Korrektheit der Aussagen wurden die befragten Personen gebeten, ihre subjektive Wissenssicherheit je Item anzugeben. Zu den beiden leichtesten Items (Items 47 und 41) wurde im Durchschnitt die höchste

Wissenssicherheit angegeben (siehe Tabelle 9). Die beiden schwierigsten Items (Items 45 und 42) erhielten ebenfalls hohe Werte in der Wissenssicherheit. Dies könnte als Hinweis gedeutet werden, dass hier tatsächlich falsche Informationen in der Bevölkerung verbreitet sind.

Tabelle 9: Wissenssicherheit: Häufigkeit je Antwortkategorie in Prozent (fehlende ausgeschlossen)

#	Item	<i>sicher</i>	<i>eher siche.</i>	<i>eher unsicher</i>	<i>unsicher</i>
47	Eine Bank kann nur soviel Kredit geben, wie sie Geldeinlagen hat.	52%	24%	13%	10%
41	Ohne unser Vertrauen in das Geld, verliert es seinen Kaufwert.	49%	23%	18%	10%
50	Ohne Geldzinsen kann es kein Geld geben.	35%	22%	22%	22%
48	Die europäische Zentralbank steuert den Kaufwert des Geldes.	30%	26%	22%	22%
54	Zentralbanken funktionieren nur dann, wenn sie ihre Entscheidungen unabhängig von den Regierungen treffen können.	41%	23%	20%	16%
51	Die Preise steigen vor allem immer dann, wenn die Geldmenge rascher zunimmt als das Güterangebot.	43%	23%	19%	15%
44	Staatsschulden sind eine geldwirtschaftliche Notwendigkeit.	44%	23%	17%	16%
48	Die europäische Zentralbank ist nationales Eigentum der Mitgliedstaaten.	31%	29%	21%	18%
52	Das Geld verliert seinen Wert, da die Handelspreise ständig steigen.	33%	27%	23%	17%
46	Weil die Handelspreise des Marktes ständig steigen, verliert der einzelne Euro an Kaufwert.	37%	24%	21%	18%
53	Die Verantwortung für das gute Funktionieren des Geldes liegt vor allem bei Handel und Industrie	31%	29%	24%	16%
45	Der Kaufwert des Geldes wird durch die Goldreserven der Zentralbank gedeckt.	43%	20%	19%	18%
42	Ohne Bankenkredit befände sich kein einziger Euro im Umlauf.	40%	21%	20%	19%
	Mittelwert	39%	24%	20%	17%

3.3.3.3 Welche Personengruppen verfügen über ein besonders großes Wissen über ökonomische Prinzipien des Geldes?

Um die Frage zu beantworten, welche Personengruppen über ein besonders elaboriertes ökonomisches Wissen verfügen, wird der Wissensstand nach Stichprobenzugehörigkeit und Geschlecht verglichen. Die Beurteilung der Korrektheit der Aussagen aus den Wissensitems und die jeweilige subjektive Wissenssicherheit geben Aufschluss über den Wissensstand einer Person.

Der Score des mittleren objektiven Wissens gibt darüber Aufschluss, wie zutreffend die subjektive Vorstellung des Geldsystems ist. Die Items zum objektiven Wissens wurden

nicht auf Eindimensionalität geprüft, da die dem Wissen zugrundeliegenden Vorstellungen nicht eindimensional sondern mehrdimensional sind.

Ausgehend von den Variablen Wissenssicherheit und objektives Wissen wurden vier Wissenstypen²¹ gebildet. Zu diesem Zweck wurde ein Skalensplit am jeweiligen Skalenmittelpunkt vorgenommen und die resultierenden Variablen dann gekreuzt. Es ergeben sich vier Wissenstypen (siehe Tabellen 10 und 11). Eine analoge Strukturierung von Wissenstypen nach Wissenssicherheit und korrektem Wissen findet sich in Hunt (2003, S. 108). Er unterschied uninformierte, missinformierte, teilinformierte und gut informierte Personen.

Tabelle 10: Bildung der Wissenstypen

<i>Skalensplit</i>	<i>Geringe Wissenssicherheit</i>	<i>Hohe Wissenssicherheit</i>
<i>Wenig objektives Wissen</i>	Uninformiert	Missinformiert = Überkonfident
<i>Viel objektives Wissen</i>	Teilinformiert = Vorsichtig	Experten

Es ist zu beachten, dass auch hier jene Personen ausgeschlossen wurden, welche weniger als 10 Wissensitems bearbeiteten. Diese Personengruppe wird folglich als eigene Gruppe angesehen, die „Verweigerer“. 15% der Befragten (74 Personen) fallen in diese Gruppe. Die Gruppe der Uninformierten bilden 9,4% der Gesamtstichprobe, 17,5% sind überkonfident, 16,3% zählen zum vorsichtigen Wissenstyp. Die größte Gruppe stellen die Experten in Sachen Geld dar. Sie stellen 41,5% der Befragten (siehe Abbildung 11). Die Verteilung der Personen in den verschiedenen Wissenstypen fiel gleichmäßiger aus, würde ein Mediansplit anstatt eines Skalensplits zur Anwendung kommen. Der Mediansplit geschieht in Anlehnung an das Schulnotensystem. Wurden mehr als die Hälfte der Fragen inkorrekt beantwortet, gilt eine Person als schlecht informiert. Dies entspräche einem „Nicht Genügend“.

27% Verweigerer, im Vergleich zu 13% aller Befragten, stimmen der Frage „*Ich möchte gerne mehr darüber wissen, wie unser Geld funktioniert*“ nicht zu ($\chi^2 = 22.85(12)$, $p \leq .05$). Menschen dieser Personengruppen sind häufiger nicht daran interessiert, sich mit ökonomischen Fragestellungen auseinanderzusetzen.

²¹ In den folgenden Analysen wird für die Bezeichnung der Wissenstypen die männliche Form von „Experte“ und „Verweigerer“ geschlechtsneutral verwendet.

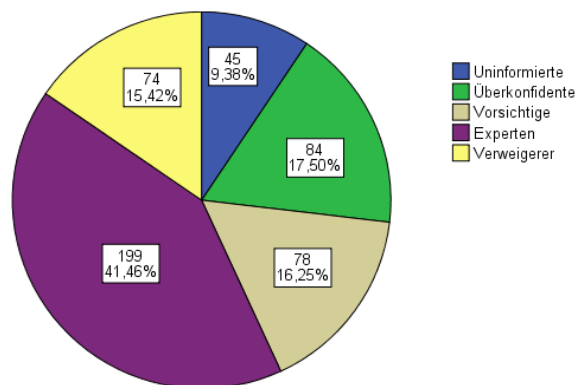


Abbildung 11: Anteile der Wissenstypen an der Gesamtstichprobe

3.3.3.4 Verteilung der Wissenstypen in den Stichproben und nach dem Geschlecht

Die fünf Wissenstypen sind gleichmäßig in den verschiedenen Stichproben repräsentiert ($\chi^2 = 110.69$ (8), $p \leq .01$, siehe Abbildung 12 sowie Tabelle 11). Studierende der Psychologie finden sich besonders häufig unter den Uninformierten und Vorsichtigen. 60% der uninformierten und 58% der vorsichtigen Personen sind Studierende der Psychologie, im Vergleich zu 29% in der Gesamtstichprobe (siehe Tabelle 16). Dementsprechend bilden Studierende der Psychologen nur einen kleinen Teil der Experten (19%) und Verweigerer (7%). Unter den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften, welche 26% der Gesamtstichprobe ausmachen, finden sich überdurchschnittlich häufig Experten. Sie stellen 58% dieses Wissenstyps. 82% der Verweigerer sind Personen der Stichprobe der Wiener Bevölkerung, im Vergleich zu 46% Wiener in der Gesamtstichprobe. Studierende der Wirtschaftswissenschaften verweigern besonders selten die Bearbeitung der Wissensitems (11% aller „Verweigerer“).

Die Geschlechter sind nicht gleichmäßig in den Wissenstypen verteilt (χ^2 (4) = 50.96, $p \leq .001$). Jedoch ist zu beachten, dass die Ungleichverteilung nach dem Geschlecht mit der Überrepräsentation der weiblichen Psychologiestudenten konfundiert ist. Die Geschlechtsverteilung in den Wissenstypen fällt daher je nach Stichprobe unterschiedlich aus²². In der Wiener Stichprobe findet sich kein Zusammenhang von Geschlecht und Wissenstyp (χ^2 (4) = 8, $p \geq .05$).

²² Signifikanzberechnungen sind aufgrund zu geringer Feldhäufigkeiten für Studierende der Wirtschaftswissenschaften und Psychologie nicht möglich

Tabelle 11: Wissenstypen nach Stichprobenzugehörigkeit (WU-MitarbeiterInnen ausgeschlossen)

Stichprobe		Wissenstyp					Gesamt
		Uninformierte	Überkonfidente	Vorsichtige	Experten	Verweigerer	
Psychologie	N	27	22	45	37	5	136
	Erwartet	13.02	23.73	22.28	55.56	21.41	136
	% zeilenweise	20%	16%	33%	27%	4%	100%
	% spaltenweise	60%	27%	58%	19%	7%	29%
	% der Gesamtzahl	6%	5%	10%	8%	1%	29%
	Standardisierte Residuen	3.9	-0.4	4.8	-2.5	-3.5	
WU	N	7	21	14	70	8	120
	Erwartet	11.49	20.94	19.66	49.02	18.89	120
	% zeilenweise	6%	18%	12%	58%	7%	100%
	% spaltenweise	16%	26%	18%	36%	11%	26%
	% der Gesamtzahl	1%	4%	3%	15%	2%	26%
	Standardisierte Residuen	-1.3	0	-1.3	3	-2.5	
Wien	N	11	39	18	85	61	214
	Erwartet	20.49	37.34	35.06	87.42	33.69	214
	% zeilenweise	5%	18%	8%	40%	29%	100%
	% spaltenweise	24%	48%	23%	44%	82%	46%
	% der Gesamtzahl	2%	8%	4%	18%	13%	46%
	Standardisierte Residuen	-2.1	0.3	-2.9	-0.3	4.7	
Gesamt	N	45	82	77	192	74	470
	% zeilenweise	10%	17%	16%	41%	16%	100%
	% spaltenweise	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	% der Gesamtzahl	10%	17%	16%	41%	16%	100%

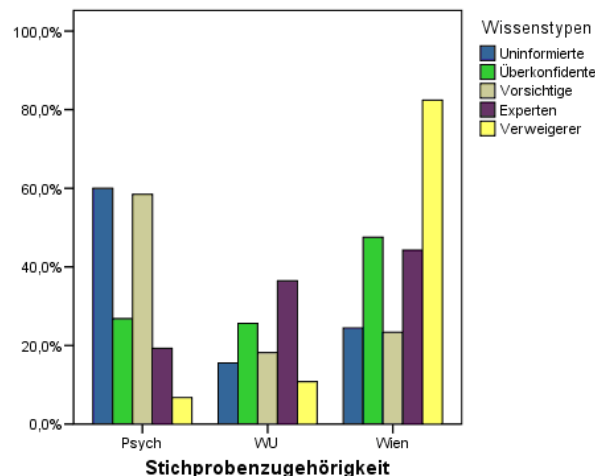


Abbildung 12: Wissenstypen je Stichprobenzugehörigkeit (Prozent je Wissenstyp)

3.3.4 Welchen Institutionen werden die nötigen Vorraussetzungen zur Gewährleistung der Geldwertstabilität zugeschrieben?

Nach Castelfranchi und Falcone (2000) wird jenen Objekten Vertrauen entgegengebracht, welchen die notwendige Kompetenz, Bereitschaft und Rahmenbedingungen zur Erreichung eines erwünschten Zieles zugeschrieben werden. Im Folgenden wird geprüft, welchen Geldakteuren welche Aspekte des kognitiv elaborierten Vertrauens zugeschrieben werden (vgl. Abbildung 8, S. 67).

Um diese „Vertrauensstruktur“ in Abhängigkeit vom Geldakteur empirisch darzustellen, wurde eine 3x3 ANOVA mit Messwiederholung durchgeführt.²³ Als erster Innersubjektfaktor wurde „Geldakteur“ mit den drei Stufen EZB (Europäische Zentralbank), Wirtschaft und Regierung definiert. Der zweite Innersubjektfaktor „Attribution“ wurde mit den drei Stufen Kompetenz, Bereitschaft und Rahmenbedingungen definiert. Alle Variablen können Ausprägungen zwischen -2, „stimme nicht zu“, bis 2, „stimme zu“, einnehmen. Multivariate Tests zeigen einen hochsignifikanten Effekt sowohl für „Geldakteur“ ($F(2, 451) = 82.117; p \leq .01$), als auch für „Attribution“ ($F(2, 451) = 112.02, p \leq .01$). Es besteht eine hochsignifikante Wechselwirkung der beiden Faktoren ($F(2, 451) = 7.216, p \leq .01$).

Bei allen Geldakteuren wird die Motivation, Geldwertstabilität herzustellen, signifikant höher eingestuft, als die nötige Kompetenz und die Existenz geeigneter Rahmenbedingungen. Dieser Effekt ist für die Einschätzung der Regierung noch ausgeprägter, was der Wechselwirkung von Akteur und Attribution entspricht. (siehe Tabelle 12 und Abbildung 12). Die Analyse der Kontraste (Tabelle 13) verdeutlicht, dass die Wechselwirkung zwischen den Mittelwertsunterschieden bezüglich der Regierung und der beiden anderen Geldakteure, EZB und Wirtschaft, zu lokalisieren ist. Die Einschätzung der geeigneten Rahmenbedingungen und der Kompetenz innerhalb eines Akteurs unterschieden sich nicht signifikant ($F(1) = 1.69, p \geq .05$).

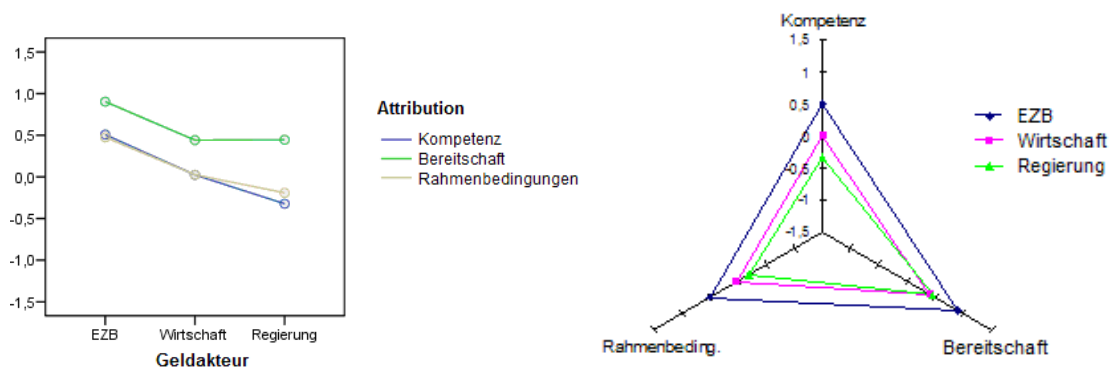


Abbildung 13: Mittelwerte der Attributionen an die Geldakteure bezüglich elaborierten Geldwertvertrauens

Signifikante Mittelwertsunterschiede finden sich auch bezüglich aller drei Geldakteure. Die Vertrauensstruktur der EZB erreicht insgesamt die höchsten Werte, gefolgt von der Wirtschaft und Regierung, wobei hier die Wechselwirkung zu beachten ist. Die Mittelwerte bezüglich der Kompetenz ($M = -0.23, SD = 1.12$) und Rahmenbedingungen

²³ Die Antwortoption „ich weiß nicht“ wurde als fehlender Wert aus den Berechnungen ausgeschlossen

($M = -0.19$, $SD = 1.12$) der Regierung erreichen knapp negative Mittelwerte, was bedeutet, dass der Regierung im Schnitt kein Vertrauen zur Geldwertstabilität entgegengebracht wird, deren entsprechende Motivation jedoch als ausreichend eingestuft wird.

Tabelle 12: Mittelwerte und Standardabweichung der Attribution je Geldakteur bezüglich elaborierten Geldwertvertrauens

	<i>M</i>	<i>(SD)</i>	<i>N</i>
EZB Kompetenz	0.51	(1.09)	453.00
EZB Bereitschaft	0.90	(0.98)	453.00
EZB Rahmenbedingung	0.47	(1.01)	453.00
Wirtschaft Kompetenz	0.02	(1.05)	453.00
Wirtschaft Bereitschaft	0.44	(1.02)	453.00
Wirtschaft Rahmenbedingung	0.03	(1.02)	453.00
Regierung Macht	-0.32	(1.17)	453.00
Regierung Bereitschaft	0.45	(1.16)	453.00
Regierung Rahmenbedingung	-0.19	(1.12)	453.00

Tabelle 13: Kontraste der 3x3 Repeated Measures Anova: Innersubjektfaktoren: Geldakteur, Attribution

<i>Quelle</i>	<i>Akteur</i>	<i>Attribution</i>	<i>F</i>	<i>(df)</i>	<i>Sig.</i>
Attribution		Stufe 1 gegen Stufe 3	1.69	(1)	.19
		Stufe 2 gegen Stufe 3	191.41	(1)	.00
		Stufe 2 gegen Stufe 1	202.16	(1)	.00
		Stufe 3 gegen Stufe 1	1.69	(1)	.19
Akteur	Stufe 1 gegen Stufe 3		160.40	(1)	.00
	Stufe 2 gegen Stufe 3		18.77	(1)	.00
	Stufe 2 gegen Stufe 1		91.37	(1)	.00
	Stufe 3 gegen Stufe 1		160.40	(1)	.00
Akteur * Attribution	Stufe 1 gegen Stufe 3	Stufe 1 gegen Stufe 3	6.75	(1)	.01
		Stufe 2 gegen Stufe 3	11.99	(1)	.00
	Stufe 2 gegen Stufe 3	Stufe 1 gegen Stufe 3	4.01	(1)	.05
		Stufe 2 gegen Stufe 3	10.87	(1)	.00
	Stufe 2 gegen Stufe 1	Stufe 2 gegen Stufe 1	0.11	(1)	.74
		Stufe 3 gegen Stufe 1	0.34	(1)	.56
	Stufe 3 gegen Stufe 1	Stufe 2 gegen Stufe 1	24.07	(1)	.00
		Stufe 3 gegen Stufe 1	6.75	(1)	.01

Akteur: Stufe 1: EZB; Stufe 2: Wirtschaft; Stufe 3: Regierung

Attribution: Stufe 1: Kompetenz; Stufe 2: Bereitschaft; Stufe 3: Rahmenbedingungen

3.3.5 Welchen Institutionen schreiben Personen mit hohem und Personen mit niedrigem Vertrauen in die Stabilität des Euro die Fähigkeit zu, Geldwertstabilität gewährleisten zu können?

Castelfranchi und Falcone (2000, S. 6f) zufolge werden unterschiedliche Vertrauensurteile abhängig von der Attribution von Fähigkeiten gebildet. Im folgenden Abschnitt wird geprüft, inwiefern dies für das Vertrauensobjekt Geld der Fall ist (vgl. Abbildung 8). Es ist vorstellbar, dass Personen mit hohem Vertrauen in den Euro anderen Institutionen die notwendigen Fähigkeiten zur Geldwertstabilisierung zuschreiben, als Personen mit niedrigem Vertrauen.

Diese Überlegung wurde geprüft mittels der Berechnung einer einfaktoriellen MANOVA mit den drei abhängigen Variablen *kognitiv elaboriertes Vertrauen in EZB, Wirtschaft und Regierung* sowie dem Faktor *hohes und niedriges pragmatisches Geldwertvertrauen* (multivariate Tests: $F(3, 377) = 18.96, p \leq .001$). Personen, die dem Euro im Schnitt vertrauen, in Zukunft eine zuverlässige und stabile Währung zu sein ($M = 1.18, SD = 0.74$), trauen der EZB häufiger zu, Geldwertstabilität gewährleisten zu können, als Personen mit niedrigerem pragmatischem Vertrauen in den Euro ($M = 0.36, SD = 0.97$) ($F(1, 379) = 86.95, p \leq .001$). Ebenso tendieren Personen ($M = 0.18, SD = 1.1$) mit höherem pragmatischem Geldwertvertrauen dazu, der Regierung mehr Fähigkeiten zuzuschreiben als Personen, die dem Euro weniger vertrauensvoll gegenüberstehen ($M = -0.08, SD = 1.13$) ($F(3, 377) = 5.45, p \leq .05$). Kein signifikanter Unterschied zeigt sich in Bezug auf die Beurteilung der Fähigkeiten der Wirtschaft zur Währungsstabilisierung. Der Effekt des pragmatischen Vertrauens in Geldwertstabilität ist jedoch größer auf das Vertrauen in die EZB ($R^2 = .18$) als auf das Vertrauen in die Regierung ($R^2 = .01$) (vgl. Abbildung 14).

Betrachtet man dieselbe Frage auf Itemebene, zeigt sich, dass Personen mit höherem pragmatischem Währungsvertrauen der Regierung häufiger mehr Kompetenz ($\chi^2(3) = 8.61, p \leq .05$) und Bereitschaft ($\chi^2(3) = 22.95, p \leq .001$) zur Stabilisierung des Euro zusprechen. In Bezug auf die Rahmenbedingungen zeigen sich keine Unterschiede ($\chi^2(3) = 5.56, p \geq .05$). Im Falle der EZB werden sowohl häufiger Kompetenz ($\chi^2(3) = 64.26, p \leq .001$), die Rahmenbedingungen ($\chi^2(3) = 49.97, p \leq .001$) als auch Bereitschaft

($\chi^2(3) = 65.05$, $p \leq .001$) häufiger als vorhanden beurteilt (genaue Werte siehe Anhang A: Tabelle A.20 – A.25). Es ist demnach tatsächlich der Fall, dass unterschiedliche Vertrauensurteile mit unterschiedlichen Zuschreibungen korrespondieren.

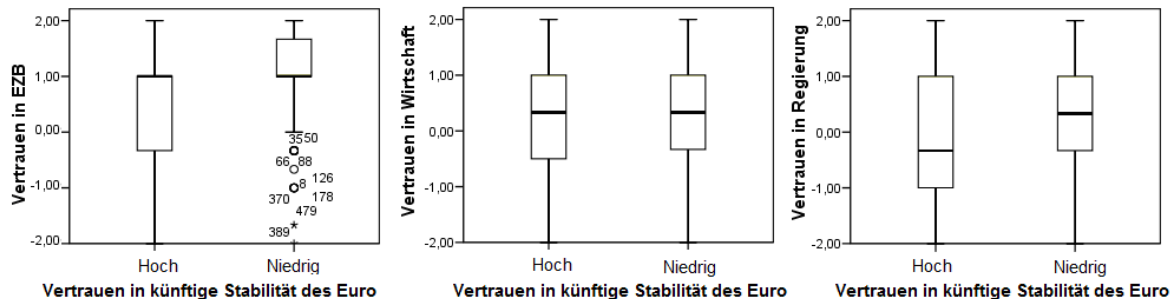


Abbildung 14: Boxplot: kognitiv elaboriertes Geldwertvertrauen in Geldakteure und pragmatisches Geldwertvertrauen in den Euro

3.3.6 Welchen Institutionen schenken gut und weniger gut informierte Personen Vertrauen zur Gewährleistung der Geldwertstabilität?

Nach Falcone und Castelfranchi (2001, S. 75) baut kognitiv erlabiertes Vertrauen auf Annahmen über das Vertrauensobjekt auf. Diese beruhen auf dem Wissen einer Person. Zu welchen Vertrauensurteilen, in Bezug auf das Vertrauensobjekt Geld, kommen gut und weniger gut informierte Personen?

Zur Beantwortung der Frage, wie die Aspekte des Vertrauens in der Abhängigkeit vom Wissenstyp ausgeprägt sind, wurde eine 5x5 Mixed ANOVA mit Messwiederholungen gerechnet.²⁴ Um eine Vorstellung darüber zu erhalten, ob das kognitiv elaborierte Vertrauen von pragmatischem Geldwertvertrauen und Einstellung abweicht, wurden diese Scores ebenfalls in die Varianzanalyse einbezogen. Als Innersubjektfaktoren und abhängige Variablen gehen die folgenden Scores in die Analyse ein (Vergleiche Abbildung 9):²⁵

- Kognitiv elaboriertes Vertrauen in die EZB zur Gewährleistung der Geldwertstabilität,

²⁴ Box-Test ist signifikant mit $F(60; 61430,04) = 1,413$; $p \leq .05$. Nach Field (2005, S. 599, 606) ist die MANOVA robust gegen die Verletzung der Bedingung der Homogenität der Kovarianz-Matrizen und darf interpretiert werden, solange der Signifikanzwert der Box-Test über $p = .001$ liegt, was der Fall ist.

²⁵ Personen, welche die Antwortkategorie „Weiß nicht“ wählten, wurden aus den Berechnungen der Scores ausgeschlossen.

- kognitiv elaboriertes Vertrauen in die Wirtschaft zur Gewährleistung der Geldwertstabilität,
- kognitiv elaboriertes Vertrauen in die Staatsregierung zur Gewährleistung der Geldwertstabilität,
- pragmatisches Vertrauen in Geldwertstabilität des Euro,
- politische Einstellung zum Euro,

Als Zwischensubjektfaktoren und unabhängige Variable wurde die Zugehörigkeit zu den fünf Wissenstypen herangezogen.

Die Mittelwerte der Scores weisen signifikante Unterschiede auf (vgl. Abbildung 15). Die Zugehörigkeit zu den Wissenstypen hat ebenfalls einen Einfluss auf die Ausprägung der Scores. Untenstehend findet sich die grafische Darstellung der Mediane je Score (siehe Abbildung 16). Multivariate Tests sind in allen Testgrößen hochsignifikant für Score (Pillai's Spur = 0,168; $F(4, 373) = 18.81$; $p \leq .01$, $\eta^2 = 0,19$) und für die Wechselwirkung Wissenstyp und Score (Pillai's Spur = .9; $F(16, 1504) = 2.62$, $p \leq .01$; $\eta^2 = 0,03$). Innersubjekteffekte sind ebenfalls hochsignifikant für den Haupteffekt Score (Greenhouse-Geisser = 75.54; $F(3,12) = 28.8$; $p \leq .01$) und für die Wechselwirkung von Score und Wissenstyp (Greenhouse-Geisser = 48.13; $F(12,24) = 4.65$, $p \leq .01$). Zwischensubjekteffekt für Wissenstyp ist ebenfalls signifikant ($F(4) = 2.47$, $p \leq .05$).²⁶

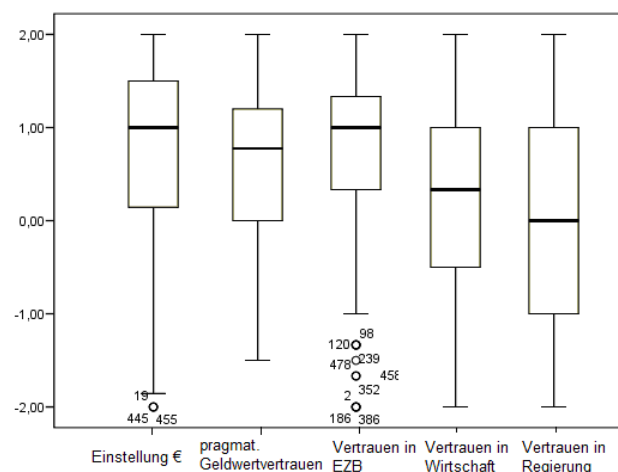


Abbildung 15: Boxplot der Score-Mediane

²⁶ Die Statistik Grennhouse-Geissner ist, nach Field (S. 448, 594), robust gegenüber Verletzung der Voraussetzungen der Varianzanalyse mit Messwertwiederholungen, was hier teilweise der Fall war.

Alle Scoremittelwerte unterscheiden sich signifikant voneinander (Tabelle 14, Abbildung 15). Die einzige Ausnahme bildet die politische Einstellung zum Euro ($M = 0.79$, $SD = 0.97$) und das Vertrauen in die Europäische Zentralbank ($M = 0.77$, $SD = 0.96$), welche sich nicht signifikant voneinander unterscheiden. Beide fallen signifikant höher aus als die restlichen Scores. Das pragmatische Vertrauen liegt knapp darunter ($M = 0.63$ und $SD = 0.81$). In noch geringerem Ausmaß schenken die befragten Personen ihr Vertrauen der Wirtschaft, in Bezug auf einen stabilen Euro ($M = 0.23$, $SD = 1.01$). Das Schlusslicht bildet die Regierung ($M = 0.05$, $SD = 1.12$), welcher im Schnitt im geringste Ausmaß Vertrauen zugesprochen wird, die Stabilität des Euro garantieren zu können.

Tabelle 14: Paarweise Vergleiche: Bonferroni

<i>Scores</i>		<i>Sig.</i>
Einstellung €	pragmantisches Vertrauen	.00
Einstellung €	Vertrauen EZB	1.00
Einstellung €	Vertrauen Wirtschaft	.00
Einstellung €	Vertrauen Regierung	.00
pragmant. Vertrauen	Vertrauen EZB	.03
pragmant. Vertrauen	Vertrauen Wirtschaft	.01
pragmant. Vertrauen	Vertrauen Regierung	.00
Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	.00
Vertrauen EZB	Vertrauen Regierung	.00
Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung	.07

Die Interpretation der Kontraste (siehe Tabelle 15) verdeutlicht, zwischen welchen Variablen die Wechselwirkung signifikant ist. Entscheidend sind die Mittelwerte der „Experten“. Bei der Beurteilung des Vertrauens in Regierung und Wirtschaft „rutschen“ deren Mittelwerte stärker nach unten, als die der anderen Wissenstypen (siehe Abbildung 16). Zwischen dem pragmatischen Vertrauen, der Einstellung zum Euro und dem Vertrauen in die EZB tritt noch keine Wechselwirkung mit dem Wissenstyp auf. Gleiches gilt für das Vertrauen in Wirtschaft und Regierung. Zwischen diesen beiden „Blöcken“ (Kontraste der Stufen 1, 2 & 3 versus Stufen 4 & 5) wird die Wechselwirkung signifikant.

Die Mittelwerte der Wissenstypen weisen in allen abhängigen Variablen signifikante Unterschiede auf, wie nachfolgende univariate Analysen in Tabelle 16 zeigen.

Tabelle 15: Kontraste der Wechselwirkung von Score und Wissenstyp

Quelle	Kontraste	df	F	Sig.
Score * Wissenstyp	Stufe 1 gegen Stufe 2	4	1,03	.39
	Stufe 2 gegen Stufe 3	4	0,22	.93
	Stufe 3 gegen Stufe 4	4	5,67	.00
	Stufe 4 gegen Stufe 5	4	0,37	.83

Stufe 1: Einstellung; Stufe 2: Pragmatisches Vertrauen; Stufe 3: EZB; Stufe 4: Wirtschaft; Stufe 5: Regierung

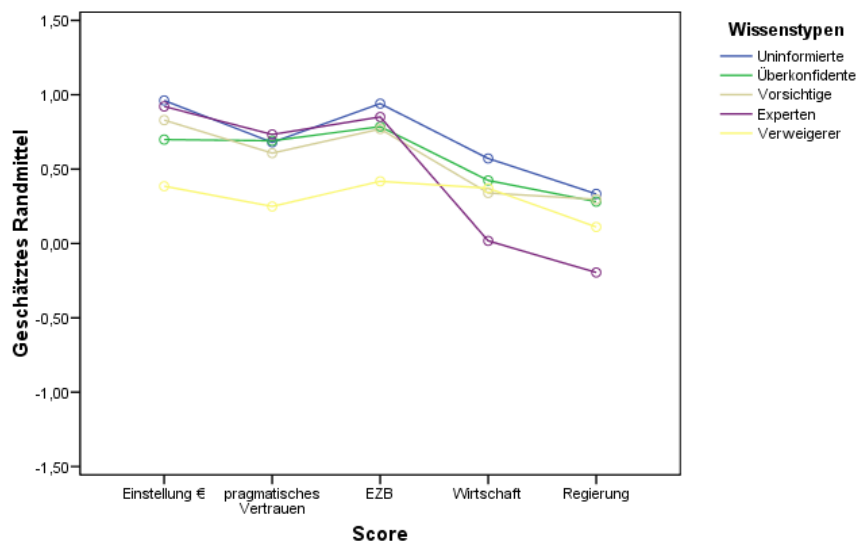


Abbildung 16: Mittelwerte der Vertrauensscores je Wissenstyp

Tabelle 16: Follow-Up univariate Analyse der Zwischensubjekteffekte, Wissenstypen je Score

UV	AV	F	(df)	Sig.
Wissenstypen	Einstellung zum Euro	3.78	(4)	.00
	pragmatisches Vertrauen	4.15	(4)	.00
	Vertrauen EZB	2.51	(4)	.04
	Vertrauen Wirtschaft	3.88	(4)	.00
	Vertrauen Regierung	4.07	(4)	.00

Personen, die keine Wissensitems bearbeiteten ($M = 0.39$, $SD = 1.17$), zeigen eine negativere politische Einstellung zum Euro als Experten ($M = 0.92$, $SD = 0.94$) ($p \leq .05$).²⁷ Verweigerer ($M = 0.25$, $SD = 0.87$) zeigen ein signifikant niedrigeres pragmatisches Vertrauen in den Euro als Experten ($M = 0.73$, $SD = 0.77$) und Überkonfidente ($M = 0.69$, $SD = 0.82$) ($p \leq .05$). In Bezug auf die Europäische Zentralbank zeigen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Wissenstypen. Überkonfidente Personen ($M = 0.42$, $SD = 0.97$) vertrauen stärker der Wirtschaft, dass sie Geldwertstabilität gewährleisten könne, als Experten ($M = 0.02$, $SD = 0.97$) ($p \leq .05$). Der Mittelwert der Uninformierten ($M = 0.57$, $SD = 1.04$) liegt zwar über dem

²⁷ Post-Hoc Einzelvergleiche wurden mittels Games-Howell durchgeführt

der Überkonfidenten, jedoch weisen erstere eine sehr kleine Gruppengröße ($N = 28$) auf, was sich negativ auf die Power des Tests auswirkt. Überkonfidenten ($M = 0.28$, $SD = 0.99$, $p \leq .01$) und Vorsichtige ($M = 0.3$, $SD = 1.09$, $p \leq .05$) vertrauen stärker in die Regierung als Experten ($M = -1.19$, $SD = 1.1$) (vgl. Abbildung 17).

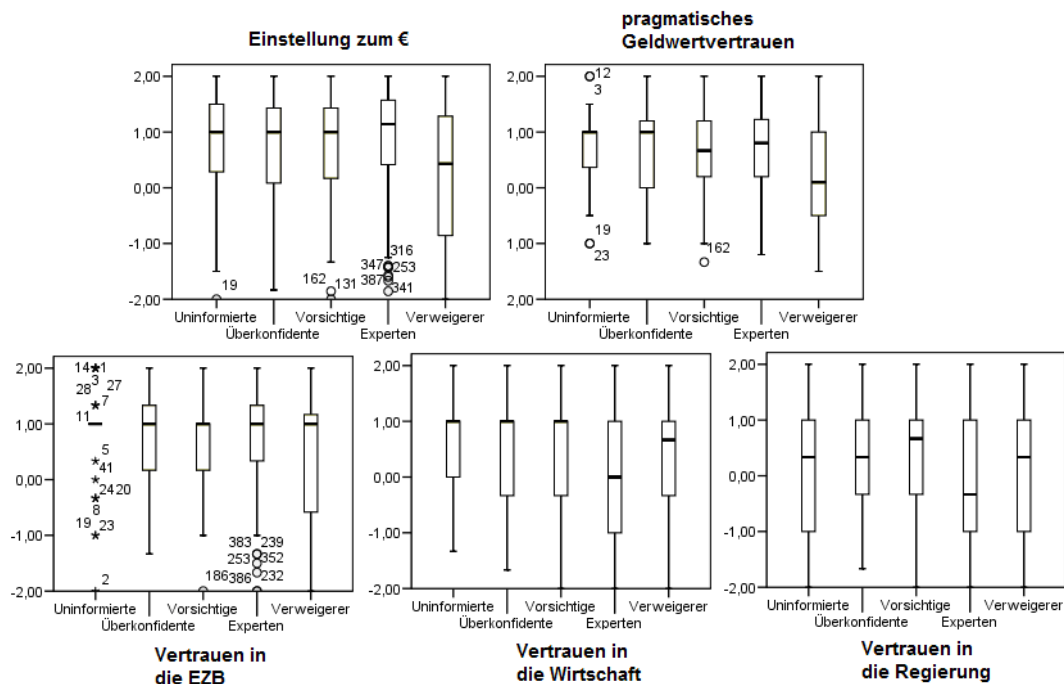


Abbildung 17: Boxplots der Vertrauenscores je Wissenstyp

Die Ergebnisse der 5x5 Mixed ANOVA lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Die politische Einstellung zum Euro und das kognitiv elaborierte Vertrauen in die Europäische Zentralbank, bezüglich ihrer Fähigkeit, Geldwertsstabilität gewährleisten zu können, fallen gleich hoch aus. Das pragmatische Vertrauen in die künftige Stabilität des Euro liegt knapp darunter und unterscheidet sich nicht signifikant vom Vertrauen in die Europäische Zentralbank und der Einstellung zum Euro. Dies gilt für alle Wissenstypen, nur nicht für jene Personen, welche sich weigerten, Wissensitems zu beantworten. Diese Personen misstrauen der Wertstabilität des Euro und lehnen ihn ab. Insgesamt tendieren alle Personen dazu, der Wirtschaft und der Regierung weniger als der EZB zuzusprechen, Geldwertstabilität zu gewährleisten. Dies trifft in noch stärkerem Maße auf Experten in Sachen Geldwesen zu.

Tabelle 17 : Deskriptive Statistiken: Scores*Wissenstypen

<i>Score</i>	<i>Wissenstyp</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>(SD)</i>	<i>95% Konfidenzintervall</i>	
Einstellung zum Euro in Geldwertstabilität	Uninformierte	28	0.96	(0.8)	0.61	1.32
	Überkonfidente	70	0.7	(0.95)	0.47	0.92
	Vorsichtige	55	0.83	(0.85)	0.58	1.08
	Experten	171	0.92	(0.94)	0.78	1.07
	Verweigerer	57	0.39	(1.15)	0.14	0.63
	Gesamt	381	0.79	(0.97)	0.65	0.87
pragmatisches Vertrauen (bzgl. Geldwerstabilität)	Uninformierte	28	0.68	(0.58)	0.39	0.97
	Überkonfidente	70	0.69	(0.82)	0.50	0.88
	Vorsichtige	55	0.61	(0.82)	0.40	0.82
	Experten	171	0.73	(0.77)	0.61	0.85
	Verweigerer	57	0.25	(0.87)	0.04	0.46
	Gesamt	381	0.63	(0.81)	0.50	0.69
Vertrauen in die EZB (bzgl. Geldwerstabilität)	Uninformierte	28	0.94	(0.77)	0.59	1.29
	Überkonfidente	70	0.79	(0.97)	0.56	1.01
	Vorsichtige	55	0.77	(0.86)	0.52	1.02
	Experten	171	0.85	(0.91)	0.71	0.99
	Verweigerer	57	0.42	(1.16)	0.17	0.66
	Gesamt	381	0.77	(0.96)	0.64	0.87
Vertrauen in die Wirtschaft (bzgl. Geldwerstabilität)	Uninformierte	28	0.57	(1.04)	0.20	0.94
	Überkonfidente	70	0.42	(0.97)	0.19	0.66
	Vorsichtige	55	0.34	(0.97)	0.08	0.60
	Experten	171	0.02	(0.97)	-0.13	0.17
	Verweigerer	57	0.37	(1.1)	0.11	0.63
	Gesamt	381	0.23	(1.01)	0.23	0.46
Vertrauen in die Regierung (bzgl. Geldwerstabilität)	Uninformierte	28	0.33	(1.1)	-0.08	0.74
	Überkonfidente	70	0.28	(0.99)	0.02	0.54
	Vorsichtige	55	0.3	(1.09)	0.00	0.59
	Experten	171	-0.19	(1.1)	-0.36	-0.03
	Verweigerer	57	0.11	(1.25)	-0.18	0.40
	Gesamt	381	0.05	(1.12)	0.03	0.30

3.3.7 Bildung eines multiplikativen Scores als eine Möglichkeit zur Operationalisierung der Theorie des kognitiv elaborierten Vertrauens

Um dem sozialkognitiven Modell des Vertrauens nach Castelfranchi und Falcone (2000) besser gerecht zu werden, wird ein multiplikatives Vorgehen zur Scorebildung vorgeschlagen. Ist beispielsweise eine Person davon überzeugt, dass eine andere Person zur Erreichung eines Ziels inkompetent ist, wird sie ihr kein Vertrauen schenken, unabhängig davon, wie Umgebungsfaktoren oder Bereitschaft eingeschätzt werden. Die Verwendung eines multiplikativen Scores hat den Vorzug, dass diesen theoretischen Überlegungen entsprochen wird. Die Kodierung der Antwortoptionen wird, zu diesem Zweck von 0, „stimme überhaupt nicht zu“, bis 3, „stimme völlig zu“, umkodiert. Fällt

ein Urteil auf den Wert 0 (z. B.: „stimme nicht zu, dass die EZB über die Kompetenz verfügt, Geldwertstabilität zu gewährleisten“), beträgt der Score ebenfalls den Wert 0.

$$\text{Vertrauen}^{28} = \text{Kompetenz} * \text{Bereitschaft} * \text{Motivation}$$

Die auf eine Rangskala transformierten multiplikativen Scores korrelieren mit den Mittelwertscores hochsignifikant ($\rho = 0.89 - \rho = 0.97$; $p \leq .01$).

Die hochsignifikanten Korrelationen zwischen pragmatischem Vertrauen und elaboriertem Vertrauen in die EZB ($\rho = 0.523$, $p \leq .01$) sprechen für die Konstrukt-Validität des multiplikativen Vorgehens bei der Bildung eines Scores zum elaborierten Vertrauen.

Betrachtet man die Korrelationen getrennt nach Wissenstypen ergibt sich ein Einblick in die Vertrauensstruktur der unterschiedlichen Wissenstypen (siehe Anhang A: Tabelle A.26).²⁹ Bei Personen, welche ihrem ökonomischen Wissen nicht vertrauen, sich also uninformiert fühlen, steht das pragmatische Geldwertvertrauen in signifikantem Zusammenhang mit dem elaborierten Vertrauen in alle drei Geldakteure ($\rho = .47 - .35$, $p \leq .05$). Pragmatisches Geldwertvertrauen korreliert hochsignifikant ($\rho = .47$, $p \leq .01$) mit dem Vertrauen in die Wirtschaft, in die EZB ($\rho = .41$, $p \leq .01$) und in die Regierung ($\rho = .35$, $p \leq .05$). Auch steht das Vertrauen in alle drei Geldakteure untereinander in hohem Zusammenhang ($\rho = .64 - .43$, $p \leq .01$). Zwischen Vertrauen in die Regierung und EZB findet sich gar eine gemeinsame Varianz von 40% ($\rho = .64$, $p \leq .01$).

Jene Personen, welche es vorzogen die Wissensitems nicht zu beantworten, zeigen ein ähnliches Bild wie die Gruppe der Vorsichtigen. Antworten in Bezug auf das gewohnheitsbedingte, pragmatische Vertrauen in den Euro korrelieren hochsignifikant mit dem Vertrauen in alle drei Geldakteure ($\rho = .43 - .33$, $p \leq .05$). Ebenso besteht ein starker Zusammenhang zwischen dem Vertrauen in Geldakteure untereinander ($\rho = .41 - .49$, $p \leq .01$). Diesen Personen ist nicht bewusst, dass Wirtschaft und Regierung wenig Einfluss auf den realen Geldwert nehmen können. Experten ist dieser Umstand deutlicher bewusst. Dies zeigt sich in der hohen Korrelation zwischen pragmatischem

²⁸ Alle multiplikativen Scores wurden auf eine Rangskala transformiert.

²⁹ Die Höhe des Korrelationskoeffizienten lässt keine vergleichenden Rückschlüsse auf die Stärke der Korrelation zu, da die Berechnungen auf variierenden Stichprobenumfängen basieren.

Geldwertvertrauen und dem Vertrauen in die EZB, Geldwertstabilität herstellen zu können ($\rho = .53, p \leq .01$). Vertrauen in Wirtschaft und Regierung hat keine gemeinsame Varianz mit dem pragmatischen Vertrauen in einen stabilen Euro. Jedoch korrelieren die Werte für Regierung und Wirtschaft signifikant ($\rho = .38, p \leq .01$).

Innerhalb der Gruppe der Uninformierten korreliert pragmatisches Vertrauen lediglich mit dem Vertrauen in die EZB signifikant ($\rho = .52, p \leq .05$), jedoch nicht signifikant mit dem Vertrauen in Wirtschaft und Regierung. Vertrauen in die EZB korreliert besonders hoch mit dem Vertrauen in die Wirtschaft ($\rho = .71, p \leq .01$). Uninformierte vertrauen demnach gleichermaßen in EZB und Wirtschaft, Geldwertstabilität gewährleisten zu können.

Bei Personen, welche sich ihres unzutreffenden Wissens über Ökonomie nicht bewusst sind (Überkonfidente), korreliert ebenfalls das pragmatische Vertrauen in Geldwertstabilität hochsignifikant mit dem Vertrauen, dass die EZB einen stabilen Euro gewährleisten könne ($\rho = .62, p \leq .01$). Auch hier korreliert Vertrauen in die EZB hoch mit dem Vertrauen in die Wirtschaft ($\rho = .457, p \leq .01$).

3.3.8 Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Vertrauen in die Wertstabilität des Geldes und dem Anlageverhalten?

Im folgenden Kapitel wird die Frage erörtert, inwiefern Vertrauen in Geldwertstabilität das Anlageverhalten und Verhaltensintentionen beeinflusst.³⁰

Insgesamt finden sich nur vereinzelt statistisch signifikante, wenn auch relativ geringe, Zusammenhänge zwischen Anlageverhalten und Vertrauen³¹ (siehe Tabelle 18, 19). Personen investieren häufiger in Gold, wenn sie der Europäischen Zentralbank nicht zutrauen, Geldwertstabilität gewährleisten zu können ($r = .11, p \leq .01$). Das Misstrauen in das Vermögen der Wirtschaft, einen stabilen Euro zu garantieren, korreliert positiv mit der Investition in Grund ($r = .10, p \leq .05$). Über die Gesamtstichprobe hinweg schließen die Befragten eher eine Lebensversicherung ab, wenn sie eine negative

³⁰ SPSS erlaubt die Berechnung biserialer Rangkorrelationen nicht. Es wurden biseriale Korrelationen je gewählter Anlageform und den Mittelwert-Scores zu Vertrauen und Einstellung zum Euro berechnet.

³¹ Im Anhang finden sich die Ergebnisse getrennt je Wissenstyp (siehe Anhang A: Tabelle A.27 – A.36).

politische Einstellung zum Euro haben und diesem sowie der Europäischen Zentralbank generell misstrauen ($r = .14 - .16, p \leq .01$).

Auf die Frage welche Anlageform sie theoretisch favorisieren würden, nennen Personen mit einer positiven Einstellungen zum Euro seltener Lebensversicherung ($r = -.13, p \leq .01$) und häufiger Aktien ($r = .12, p \leq .05$). Pragmatisches Vertrauen in einen stabilen Euro korreliert positiv mit der Wahl eines Sparbuchs ($r = 0,11, p \leq .05$). Das Vertrauen in eine währungstechnisch verlässliche Wirtschaft zeigt einen positiven Zusammenhang mit der Favorisierung einer Pensionsversicherung.

Tabelle 18: Zusammenhang zwischen realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in die Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro

<i>real gewählte Anlage</i>	<i>Person's r</i>	<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Bausparen	r	-.05	-.03	.03	-.02	-.00
	N	(456)	(453)	(422)	(392)	(397)
Aktien	r	.10(*)	.045	-.03	-.05	-.06
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
Fonds	r	.01	-.03	.01	-.04	.003
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
Lebensversicherung	r	-.14(**)	-.127(**)	-.16(**)	-.04	-.06
	N	(458)	(455)	(424)	(394)	(399)
Sparbuch	r	.04	.05	-.01	-.02	.06
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
Grund	r	-.08	-.05	-.01	.10(*)	.02
	N	(458)	(455)	(424)	(395)	(399)
Bargeld	r	.09	.09(*)	.02	-.03	-.00
	N	(458)	(455)	(424)	(394)	(399)
Gold	r	-.05	-.07	-.11(*)	.06	-.04
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
Pensionsvorsorge	r	-.05	-.05	.07	-.00	-.02
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
Immobilien	r	.01	-.04	.02	.03	-.00
	N	(459)	(456)	(425)	(395)	(400)
keine Investition	r	-.04	.04	-.014	.06	-.04
	N	(457)	(454)	(423)	(394)	(399)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (1-seitig) signifikant.

Tabelle 19: Zusammenhang von hypothetischem Anlageverhalten, dem Vertrauen in die Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro

<i>hypothetisch präferierte Anlage</i>	<i>Pearson's r</i>	<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Bausparen	r	-.02	-.027	.03	.03	.047
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Aktien	r	.12(*)	.07	.02	-.01	-.10
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Fond	r	.02	-.01	-.02	.01	-.10
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Lebensversicherung	r	-.13(**)	-.06	-.07	-.00	.03
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Sparbuch	r	.08	.11(*)	-.04	.01	.03
	N	(448)	(445)	(415)	(386)	(391)
Grund	r	.01	.04	-.08	.01	-.05
	N	(449)	(446)	(420)	(387)	(392)
Bargeld	r	.03	.03	-.05	.01	-.03
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Gold	r	-.05	-.09	-.09	-.02	-.09
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Pensionsvorsorge	r	-.04	.02	.03	.11(*)	.08
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)
Immobilien	r	.08	.03	-.07	.03	-.01
	N	(448)	(445)	(415)	(386)	(391)
keine Investition	r	-.05	.01	.02	.01	-.02
	N	(449)	(446)	(416)	(387)	(392)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (1-seitig) signifikant.

3.4 Diskussion

Vertrauen spielt im Währungssystem eine bedeutende Rolle. Welche Lehren können nun aus dieser Studie für das Verständnis des Phänomens *Vertrauen in Geld* gezogen werden? Bevor diese Frage beantwortet wird, werden zunächst die Ergebnisse der Datenanalyse zusammenfassend beschrieben.

3.4.1 Darstellung der Ergebnisse

Ein niedriges Bildungsniveau steht in Zusammenhang mit einem geringeren Vertrauen in die Stabilität des Euro ($p \leq .001$). Personen, die eine Berufsausbildung absolviert haben, sind in geringerem Ausmaß von der zukünftigen Stabilität des Euro überzeugt ($M = 0.05$; $SD = 0.85$) als Maturanten ($M = 0.69$, $SD = 0.81$) und Absolventen einer Fachhochschule oder Hochschule ($M = 0.73$, $SD = 0.74$) (je $p \leq .001$). Studierende der Wirtschaftswissenschaften weisen das höchste pragmatische Geldwertvertrauen auf ($M = 0.91$, $SD = 0.71$), gefolgt von den Studierenden der Psychologie ($M = 0.66$, $SD = 0.83$) ($p \leq .05$). Personen der Wiener Stichprobe ($M = 0.43$, $SD = .84$) bringen dem Euro das geringste Vertrauen entgegen.

Die Ergebnisse bestätigen die Vermutung, dass vielen Personen ökonomische Prinzipien des Geldes wenig vertraut sind (siehe Tabelle 8 und 9). Studierende der WU beantworteten im Schnitt 39% der Wissensitems falsch, Studierende der Psychologie 44%, und Personen der Wiener Stichprobe 43%. Insgesamt gaben 37% der Befragten an, sich bei der Beantwortung der Wissensitems unsicher gefühlt zu haben. Der Themenbereich „Ökonomie des Geldes“ scheint bei circa einem Drittel der Befragten der Wiener Stichprobe (29%) Reaktanz auszulösen. Diese Personen bearbeiteten diesen Teil des Fragebogens nicht oder nur unvollständig.

Es wurden fünf Wissenstypen in Bezug auf monetäre Ökonomie identifiziert. Diese Typen kennzeichnen sich durch Variationen in Wissenssicherheit und Wissensinhalten: Experten (viel Wissen, hohe Wissenssicherheit), Überkonfidente (geringes Wissen, hohe Wissenssicherheit), Vorsichtige (viel Wissen, geringe Wissenssicherheit), Uninformierte (geringe Wissenssicherheit, geringes Wissen) und Verweigerer (bearbeiteten Wissensitem nicht). Die Verweigerer sind in den studentischen

Stichproben unterrepräsentiert. 82% stammen aus der Wiener Stichprobe. 46% haben eine Berufsausbildung absolviert. 48% sind 60 Jahre oder älter. PsychologiestudentInnen zeichnen sich durch geringe Wissenssicherheit aus. 60% der Personen unsicheren Wissenstyps und 58% der Vorsichtigen sind Studierende der Psychologie. Unter den Studierenden der Wirtschaftsuniversität Wien finden sich größtenteils Personen, die relativ gut über die ökonomischen Prinzipien des Geldes informiert sind. Der Anteil jener, die mehr als die Hälfte der Wissensitems sicher und korrekt beantworten konnten (Experten), ist in dieser Stichprobengruppe mit 58% überrepräsentiert. Dennoch wurden Wissensitems auch von Studierenden der Wirtschaftswissenschaften häufig falsch beantwortet. Beispielsweise geben 37% dieser Personengruppe an, dass der Wert des Euro durch den Goldstandard gedeckt sei, was nicht der Realität entspricht.

Den drei Geldakteuren Europäische Zentralbank, Wirtschaft und Staatsregierung werden unterschiedliche Fähigkeiten zur Gewährleistung einer sicheren Währung zugesprochen. Es existieren demnach unterschiedliche Strukturen des elaborierten Geldwertvertrauens für die drei Geldakteure. Für alle drei gilt, dass das Interesse, im Sinne einer stabilen Währung zu handeln, als gegeben eingeschätzt wird. Die Europäische Zentralbank weist hierbei den höchsten Mittelwert auf ($M = 0.90$, $SD = 0.98$) ($p \leq .01$). Auch werden der Europäischen Zentralbank die höchsten Werte, sowohl für Kompetenz ($M = 0.51$, $SD = 1.09$) als auch für geeignete Rahmenbedingungen ($M = 0.49$, $SD = 1.01$), zugesprochen ($p \leq .01$). Die Werte der Wirtschaft liegen knapp darunter. Die Befragten gehen im Schnitt nicht davon aus, dass die Regierung aufgrund ihrer Kompetenz ($M = -0.23$, $SD = 1.12$) und Rahmenbedingungen ($M = -0.19$, $SD = 1.12$) in der Lage ist, den Euro stabil zu halten (genaue Werte siehe Tabelle 12).

Die Ansicht, ob der Euro zukünftig eine stabile Währung sein wird oder nicht, geht mit unterschiedlichen Zuschreibungen von Eigenschaften an die Geldakteure einher ($p \leq .001$). Personen, welche von der künftigen Sicherheit des Euro überzeugt sind, sprechen der Europäischen Zentralbank mehr Kompetenz, höhere Bereitschaft und geeignetere Rahmenbedingungen zu ($M = 1.18$, $SD = 0.74$), als Personen, welche dem Euro misstrauischer gegenüberstehen ($M = 0.36$, $SD = 0.97$). Kompetenz und Bereitschaft der Regierung werden ebenfalls von dem Euro vertrauenden Personen ($M =$

0.08, SD = 1.1) höher eingestuft, als von eher misstrauische Personen (M = -0.08, SD = 1.13). Es zeigen sich keine Unterschiede in der Beurteilung der Rahmenbedingungen der Regierung und aller Aspekte der Wirtschaft. (siehe Kapitel 8.3.1)

Die Ergebnisse stützen die These, wonach in Abhängigkeit von Wissen über Geld unterschiedliche Urteile über das Vertrauen in die Stabilität einer Währung und in die verantwortlichen Akteure existieren.

Insgesamt tendieren alle Wissenstypen dazu, Wirtschaft und Regierung weniger Vertrauen zuzusprechen als der Europäischen Zentralbank. Dieser Unterschied ist bei Personen, welche gut über Geld informiert sind (Experten), stärker ausgeprägt als bei Personen, welche schlecht informiert oder in ihrem Wissen unsicher sind (Wechselwirkung von Score und Wissenstyp, $p \leq .01$) (siehe Abbildung 16). Fehlinformierte Personen (M = 0.28, SD = 0.99, $p \leq .01$) überschätzen, im Vergleich zu den Experten (M = -1.19, SD = 1.1), die Rolle der Regierung und der Wirtschaft. Experten (M = 0.73; SD = 0,77) und Überkonfidente (M = 0,69; SD = 0,82) vertrauen signifikant mehr in zukünftige Geldwertstabilität als Verweigerer (M = 0,25; SD = 0,87) ($p \leq .05$).

In Abhängigkeit vom Wissenstyp zeigen sich unterschiedliche Korrelationen zwischen dem kognitiv elaborierten Vertrauen in die Geldakteure und dem pragmatischen Vertrauen in künftige Geldwertstabilität. Bei Experten korreliert das Vertrauen in die Fähigkeiten der Europäischen Zentralbank hoch mit dem pragmatischen Vertrauen ($\rho = .53$, $p \leq .01$), jedoch nicht mit Wirtschaft ($\rho = .13$, $p \geq .05$) und Regierung ($\rho = .02$, $p \geq .05$). Auch hat das Vertrauen in Wirtschaft ($\rho = .09$, $p \geq .05$) und Regierung ($\rho = -.01$, $p \geq .05$) keine gemeinsame Varianz mit dem pragmatischen Vertrauen in einen stabilen Euro. Bei Personen, welche weniger gut informiert sind (Verweigerer, Vorsichtige), interkorrelieren alle vier Werte hoch (siehe Anhang: Tabelle 26). Schlecht informierten Personen ist weniger bewusst, dass Wirtschaft und Regierung geringen Einfluss auf den realen Geldwert nehmen können. Personen, die gut informiert sind, ist dieser Umstand deutlicher bewusst.

Es konnte nur ein schwacher Zusammenhang von Geldwertvertrauen und Anlageverhalten nachgewiesen werden. Personen, welche der Europäischen

Zentralbank nur in geringen Ausmaß zutrauen Geldwertstabilität gewährleisten zu können, investieren häufiger in Gold ($r = .11, p \leq .01$). Befragte, die eine negative politische Einstellung zum Euro aufweisen und diesem sowie der Europäischen Zentralbank generell misstrauen, haben häufiger eine Lebensversicherung abgeschlossen ($r = .14 - .16, p \leq .01$) (siehe Tabelle 18).

3.4.2 Elaboration des Modells des sozial - kognitiv elaborierten Vertrauens in Geld

Im Folgenden wird das Modell des kognitiv elaborierten Geldwertvertrauens kurz zusammengefasst und anschließend unter Berücksichtigung der Ergebnisse diskutiert.

Castelfranchi und Falcone zufolge beruht Vertrauen auf Annahmen (Castelfranchi und Falcone 1998, 2000, 2008). Vertrauende treffen Annahmen über das Vertrauensobjekt. Diese Annahmen betreffen interne und externe Attribute des Vertrauensobjekts. Ist das Vertrauensobjekt Geld, stellt sich die Frage nach den verantwortlichen Akteuren oder Institution für die Sicherstellung seiner Wertstabilität. Innerhalb dieser Studie wurden die Europäische Zentralbank, die Staatsregierung und die Wirtschaft als solche Akteure berücksichtigt. In Abhängigkeit von der subjektiven Vorstellung und dem Wissen über das Geldsystem werden an die Geldakteure Kompetenz, geeignete Rahmenbedingungen und Bereitschaft zur Gewährleistung von Geldwertstabilität attribuiert. Diese Zuschreibungen bilden die Grundlage des kognitiv elaborierten Vertrauens in die Sicherheit einer Währung. Vertrauen, welches lediglich auf der Hoffnung auf einen stabilen Euro beruht, wird als pragmatisches Vertrauen in Geldwertstabilität bezeichnet. Man könnte – im Sinne Luhmanns (2001, S. 148) – auch von der schlichten Zuversicht sprechen, dass der Euro in Zukunft genauso stabil sein wird, wie heute oder früher.

Die Ergebnisse sind ein deutlicher Beleg für die Hypothese von Castelfranchi und Falcone, dass das alleinige Erheben eines eindimensionalen Wertes für Vertrauen Information ausspart (Castelfranchi & Falcone, 2008, 2001). Auf diesem Weg ist es nicht möglich, ein Verständnis darüber zu entwickeln, auf welchen Annahmen und Vorstellungen Vertrauen aufbaut. Im Falle des Vertrauens in den Euro konnte ein Zusammenhang eines globalen Vertrauensurteils mit unterschiedlich gelagerten Zuschreibungen an die Europäische Zentralbank und die Regierung gezeigt werden.

Kommt eine Person zu dem Schluss, dass die Zentralbank und die Regierung Geldwertstabilität gewährleisten können und wollen, wird sie den Euro eher für eine sichere Währung halten.

Es findet sich kein Beleg für die These Castelfranchis und Falcones (2000), dass die Vertrauenden zwischen internen und externen Attributionen von Eigenschaften an das Vertrauensobjekt differenzieren. Die Befragten dieser Studie unterschieden vielmehr zwischen dem *Können* und der *Bereitschaft* der Akteure (siehe Abbildung 8). Die Beurteilung der Kompetenz und der geeigneten Rahmenbedingungen fielen durchwegs gleich aus, während die Bereitschaft höher eingestuft wurde. Es gibt demnach keinen Anlass anzunehmen, dass die Befragten bei der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit eines Geldakteurs zwischen der inneren Kompetenz und den extern vorhandenen Rahmenbedingungen differenzierten.

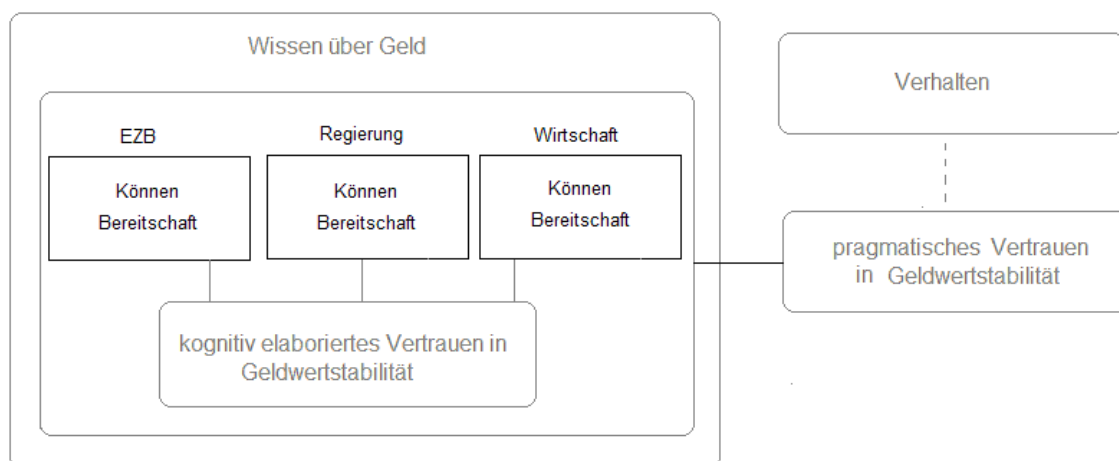


Abbildung 18: angepasstes Modell elaborierten Geldwertvertrauens sensu Castelfranchi & Falcone

Wenn nun Vertrauensschlüsse auf Annahmen über das Vertrauensobjekt gründen, stellt sich die Frage, worauf wiederum diese Zuschreibungen aufbauen. Nach Castelfranchi und Falcone (2001, S. 75) sind Annahmen eine Form des Wissens über die Welt. Und Wissen ist gleichbedeutend mit individuellen Vorstellungen, welche sich mit Lehrbuchwissen oder den Ansichten von Experten decken. Jedoch bilden alle Personen, auch wenn sie über wenig bis kein Lehrbuchwissen verfügen, Vorstellungen über die sie umgebende ökonomische Welt aus. Die Daten zeigen, dass Personen in Abhängigkeit von ihren Vorstellungen oder ihrem Wissen über das Geldsystem, zu unterschiedlichen Attributionen über die Fähigkeit der Geldakteure zur Geldwertstabilisierung tendieren. Die entscheidende Rolle des subjektiven Wissens über das Vertrauensobjekt wird

deutlich, wenn man die dem Vertrauen zugrundeliegenden Annahmen getrennt nach Wissensstand betrachtet. Es resultieren unterschiedliche Vertrauensurteile je nach Wissensstand.

Hierbei fällt auf, dass Personen, welche über Experten-Wissen verfügen, zwischen den Fähigkeiten der Geldakteure stärker differenzieren. Der Unterschied zwischen den attribuierten Fähigkeiten an die drei Geldakteure ist bei gut informierten Personen größer als bei uninformierten. Diese Ergebnisse sprechen für folgende Hypothese: Je weniger Personen über ökonomisches Wissen verfügen, desto stärker ist ihr Vertrauen in das Vermögen von Wirtschaft und Regierung, eine stabile und sichere Währung gewährleisten können. Der Vergleich von Experten mit Personen anderen Wissenstyps lässt weiters darauf schließen, dass Experten für jeden Geldakteur unabhängige Vorstellungen bezüglich seiner Vertrauenswürdigkeit aufweisen. Regierung, Wirtschaft und Europäische Zentralbank werden unterschiedlich in ihrer Verlässlichkeit, Geldwertstabilität herstellen zu können, beurteilt. Es ist anzunehmen, dass Personen mit größerem ökonomischen Wissen besser über die jeweiligen Kompetenzen und Möglichkeiten dieser Parteien informiert sind und sich die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit dementsprechend lagert. Personen, die über ein geringes Wissen verfügen, haben eine diffuse Vorstellung über die in Frage kommenden Verantwortungsträger für Geldwertstabilität. Diese These wird durch die unterschiedlichen Interkorrelationen des Vertrauens in die drei Geldakteure mit dem globalen Vertrauensurteil illustriert. Bei Experten zeigt sich ein hoher Zusammenhang zwischen dem allgemeinen Vertrauen in den Euro und einer Zuschreibung von Geldwertstabilisierung durch die Europäische Zentralbank. Vertrauen in Staatsregierung und Wirtschaft stehen in keinem Zusammenhang mit den zuvor genannten Variablen. Bei schlechter informierten Menschen zeigt sich ein enger Zusammenhang zwischen all diesen Werten. Alle Geldakteure erscheinen diesen Personen gleichermaßen dazu bereit und geeignet, einen zuversichtlichen Blick auf eine künftig stabile Währung zu erlauben oder nicht.

Der Literatur zufolge ist monetäre Ökonomie ein Bereich, der Experten vorbehalten ist (Furnham, 1988, S. 125; Rieter, 1974, S. 193; Nichols, 1992, S. 1). In dieser Studie wurden Fragen zum Geldsystem oft falsch oder nicht beantwortet. Dies ist ein Indiz dafür, dass in der Bevölkerung viel Unwissen über die Organisation des Geldumlaufs existiert. Auch Personen, welche sich verhältnismäßig viel mit

wirtschaftswissenschaftlichen Fragen beschäftigen, weisen Wissenslücken auf. Auffallend ist die große Unsicherheit in der Beantwortung dieser Fragen seitens der Studierenden der Psychologie. Rund ein Drittel der Wiener Stichprobe verweigerte gar die Bearbeitung dieses Teils des Fragebogens. Es liegt die Vermutung nahe, dass Personen, die keine Wissensitems bearbeiteten, schlecht informiert sind, berücksichtigt man den Zusammenhang mit einem niedrigeren Ausbildungsniveau. In der Wiener Stichprobe fielen wenige Personen als unsicher und uninformiert auf, verglichen mit den studentischen Stichproben. Jedoch sind in dieser Stichprobe „Verweigerer“ überrepräsentiert. Auch steht zu vermuten, dass in der durchschnittlichen Bevölkerung eine geringere Motivation zum Ausfüllen von Fragebögen vorhanden ist als bei Studierenden, die dabei über ein besonders hohes „Durchhaltevermögen“ verfügen. Aufgrund dieser Überlegung wird angenommen, dass unsichere und uninformierte Personen in der Wiener Bevölkerung es vorzogen, nicht zu antworten. Es steht zu vermuten, dass Verweigerer ebenfalls schlecht über Geld informiert sind. Für diesen Schluss spricht auch, dass viele dieser Personen angeben, nicht mehr über das Geldsystem erfahren zu wollen.

Wissensitems-Verweigerer zeichneten sich durch ein im Schnitt geringeres Vertrauen in den Euro und in die Europäische Zentralbank aus. In der Beurteilung der Regierung und der Wirtschaft liegen sie knapp über den Experten, aber unterhalb anderer schlecht informierter Personen. Auch weisen sie im Durchschnitt eine pessimistischere Einstellung zu Ihrer Währung auf. Diese Personengruppe hält demnach alle relevanten Geldakteure für nur gemäßigt dazu in der Lage, eine stabile Währung sicherstellen zu können, und blickt wenig positiv auf die Zukunft der Währung. Auch Luhmann (1968, S. 65 - 69, 76) zufolge wird die Erörterung der Organisation des Geldsystems ExpertInnen überlassen. Luhmann postulierte, dass dieser Umstand auf ein hohes Systemvertrauen in der Bevölkerung schließen lässt, was hohem blinden Vertrauen in Geld entspricht. Im Unterschied zu seiner Argumentationslinie geht in der vorliegenden Studie das Unwissen in der Bevölkerung tendenziell mit Misstrauen einher.

Es findet sich nur ein geringer Zusammenhang zwischen Geldwertvertrauen und gewählter oder favorisierter Anlageform (siehe Abbildung 18). Alle signifikanten Korrelationen sind der Theorie entsprechend gerichtet. Geldnahe Anlageformen stehen in leicht positivem Zusammenhang mit Währungsvertrauen, geldferne Anlagen in

negativem Zusammenhang (vgl. Luhmann, 1968, S. 65). Jedoch erklären diese Zusammenhänge nur einen geringen Teil der in den Daten vorhandenen Variabilität und besitzen daher nur wenig Erklärungswert. Es kommen hier vermutlich andere Faktoren zum Tragen wie etwa Vertrauen in Bankberater, Berater aus dem Familien- und Freundeskreis und Information aus den Medien.

Auch Leiser und Drori (2005, S. 189) zeigten, dass die Tiefe des Verständnisses ökonomischer Zusammenhänge mit dem Ausbildungsniveau korreliert. In einer Studie von Leiser & Aroch (2009, S. 5) sollten Untersuchungsteilnehmer angeben, wie gut sie bestimmte ökonomische Begriffe und Phänomene verstünden (Leiser, Aroch, 2009, S. 5f). Es zeigte sich, dass in Bezug auf Begriffe wie Inflationsrate, Zinssatz, Kreditwürdigkeit eines Landes das stärkste Gefühl von Uninformiertheit vorherrscht. Insgesamt wählten 27% der Befragten die Antwortoption „*Weiß nicht*“. Diese Personen hätten demnach ihr Wissen als so gering empfunden, dass sie sich nicht in der Lage sahen, die Aufgabe zu bearbeiten. Eine ähnlich hohe Rate an Wissensitems-Verweigerern findet sich in der vorliegenden Studie, wobei anzumerken ist, dass hier keine „*Weiß nicht*“ - Option geboten wurde.

Nach Müller-Peters haben schlecht informierte Personen häufig eine negative Einstellung zum Euro (Müller-Peters, 2001). In der vorliegenden Studie weisen besonders jene Personen eine negative Einstellung zum Euro auf, die Wissensitems nicht beantworteten.

Leiser und Drori (2005, S. 196) konnten zeigen, dass SchülerInnen im Vergleich zu Studierenden oder Lehrenden dazu tendieren, die Rolle der Regierung bei der Entstehung der Inflationsrate zu überschätzen. Beispielsweise gaben die Befragten an, die Regierung würde den Lebenskostenindex bestimmen. Eine derartige Aussage würde letztendlich bedeuten, dass die Regierung direkt den Geldwert bestimmen könnte. Die Autoren führen diese Ergebnisse darauf zurück, dass Personen mit geringem Wissen ökonomische Zusammenhänge anhand von „Skripts“, also von standardisierten Annahmen, konstruieren. Wirtschaftliche Laien tendieren dazu, makroökonomische Zusammenhänge mikroökonomisch, aus der individuellen Perspektive, zu erklären. Diese Überschätzung der Rolle der Regierung gleicht dem Verhalten von Kindern, welche die Regierung als erklärendes Konstrukt für nicht anders verständliche

Phänomene heranziehen (Leiser, Sevón & Levy, 1990, S. 602f). Leiser, Sevón und Levy forderten Kinder auf, relevante Faktoren für die Entstehung von Phänomenen wie Preise, Geld, Löhne und Fabriken zu nennen. Sie berichteten von einem signifikant negativen Zusammenhang zwischen der Überbewertung der Rolle der Regierung und der Häufigkeit der Wahl der Antwortoption „Ich weiß nicht“ bei der Beantwortung von Fragen zum ökonomischen Wissen. Die Antwortoption „Regierung“ diente den Kindern demnach als Ersatz für die Option „Ich weiß nicht“. Ein ähnlicher Prozess könnte dem Ergebnis dieser Studie zugrunde liegen. Schlecht informierte und in ihrem Wissen unsichere Personen sehen verstärkt Wirtschaft und Regierung als Vertrauensträger in Fragen der Sicherung der Geldwertstabilität.

Es ist vorstellbar, dass, in Zusammenhang mit dem Vertrauen in den Euro, der Hindsight-Bias zum Tragen kommt. Hölzl und Kirchler (2005) konnten zeigen, dass dieser Effekt bei der subjektiven Beurteilung wirtschaftlicher Zusammenhänge relevant ist. Personen, die vor der Euro Einführung eine negative Einstellung zu dieser Währung hatten und ihr misstrauten, führten negative wirtschaftliche Entwicklungen auf den Euro zurück. Selektive Informationssuche zur Bestätigung der eigenen Einstellung, wie niedrigen Vertrauenswürdigkeit, tritt sehr wahrscheinlich auch in Bezug auf Vertrauen in Währungen auf. Kirchler und Hölzl sehen im Hindsight-Bias einen Weg zur Reduktion kognitiver Dissonanz, was zu kognitiven Verzerrungen in der Konstruktion und zu Veränderung von Annahmen führt (motivated reasoning nach Kunda, 1990, zitiert nach Hölzl, Kirchler, 2005, S. 173). Diese Überlegung ist umso relevanter, wenn man bedenkt, dass in der vorliegenden Studie der starke Zusammenhang von Einstellung und Vertrauen gezeigt wurde. Vermutlich sind Personen auch in ihrem Vertrauensurteilen sehr geneigt, in erster Linie Informationsquellen wahrzunehmen, welche die bereits bestehenden Vorstellungen bestätigen, während andere ausgeblendet werden.

3.4.3 Kritik an der Operationalisierung des Fragebogens

Die Gestaltung des Fragebogens, wie er in der vorliegenden Studie zum Einsatz kam, kann in mehreren Punkten verbessert werden.

Zur Erfassung des kognitiv elaborierten Geldwertvertrauens standen je Geldakteur nur drei Items zu Verfügung. Im Rahmen zukünftiger Studien wäre die Generierung zusätzlicher Items sinnvoll, um mehr – und somit auch verlässlichere – Informationen zur Bildung eines Scores zu Verfügung zu haben. Analoges gilt für das gewohnheitsmäßige Vertrauen, wobei hier immerhin fünf Items vorhanden waren.

Bei der Erhebung elaborierter Vertrauensaspekte wurde die Einschätzung der Relevanz des jeweiligen Aspekts, wie es Falcone, Pezzulo und Castelfranchi (2003, S. 4) vorschlagen, nicht erhoben. Dieser Aspekt spiegelt sich in den Mittelwertsunterschieden der Wissenstypen wider. Die Berechnung eines Wertes für das globale Vertrauen in Geld aus den Items zum elaborierten Vertrauen macht aber nur Sinn, wenn Angaben nach der empfundenen Abhängigkeit der Geldwertstabilität vom jeweiligen attributiven Aspekt je Geldakteur erhoben würden.

Grundsätzlich ist kritisch zu hinterfragen, wie sich die dem Vertrauen zugrundeliegenden Vorstellungsstrukturen idealerweise erforschen lassen. Die Vorgabe von geschlossenen Frageformaten, wie sie in dieser Studie zur Anwendung kamen, lässt keinen Raum, von der Theorie abweichende Vorstellungen zu erfassen. Es wäre interessant, in weiteren Studien einen Schritt zurück zu gehen und mittels offener Antwortformate die Vorstellungsräume zur Organisation des Geldsystems zu erforschen.

Einen diskussionswürdigen Punkt stellen die Wissensitems dar, welche häufig nicht oder nur sehr unvollständig bearbeitet wurden. Die nachfolgenden Teile des Fragebogens wurden in der Regel vollständig ausgefüllt. Anscheinend versuchten einige Personen, diesen Teil des Fragebogens zu beantworten, verloren dann aber die Motivation. Während der Erhebungsphase beschwerten sich häufig Personen über diese Itemgruppe oder teilten mit, dass die Fragen nur durch Raten zu beantworten seien. Die Antwortoption „Ich weiß nicht“ anzubieten, hätte eventuell die Befragten eher davon abgehalten, den gesamten Itemblock zu übergehen.

3.4.4 Ausblick

Rückt das Medium Geld aufgrund seiner gestörten Funktion in den Fokus der Aufmerksamkeit, wie es seit Ausbruch der Wirtschaftskrise 2008 geschieht, kann Misstrauen entstehen. Dies ist besonders der Fall, wenn keine Erklärungsansätze zur Orientierung im Ungewissen zur Verfügung stehen. Nach Krämer (1998, S. 74) ist die Unsichtbarkeit eines Mediums eine notwendige Voraussetzung für dessen Funktion. Es wird nur der Kommunikationsinhalt wahrgenommen, den das Medium transportiert. Erst wenn die kommunikative Funktion des Mediums gestört ist, werden die inneren Gesetzmäßigkeiten und Eigenschaften des Mediums wieder relevant und somit „sichtbar“. Funktioniert Geld wie selbstverständlich, ist kein Grund vorhanden, sich über seine zugrundeliegenden Gesetze zu informieren. In dieser Zeit wirtschafts- und währungspolitischer Turbulenzen ist es besonders interessant, die Veränderung in den vertrauensbezogenen Vorstellungen und Attributionen der Menschen zu verfolgen. Es ist vorstellbar, dass Medienberichte weniger verunsichernd wirken, wenn bisher gebildete Vorstellungen ein gewisses Maß an Elaboriertheit und Komplexität aufweisen. Durch Follow-Up-Studien gilt es zu verfolgen, wie Menschen auf Verunsicherung reagieren und wie sich das Wissen und die Vorstellungen über Geld und Währungen verändern.

Wirtschaftsschocks können „zu unverhältnismäßig starken Änderungen in der Inflationserwartung führen“ (Gnan, Scharler, Silonger, 2009, S. 44). Diese wiederum können ihrerseits zu einer Ursache von Instabilität werden. Aus diesem Grund sind Zentralbanken bemüht, Inflationserwartungen niedrig zu halten, besonders in Zeiten wirtschaftlicher Krisen. Ein wichtiger Punkt in der Öffentlichkeitsarbeit der Nationalbanken ist nicht nur ihre Glaubwürdigkeit zu propagieren, sondern schlicht die Aufklärungsarbeit in der Bevölkerung. Anzustreben wäre, die dem kognitiv elaborierten Vertrauen zugrundeliegenden Annahmen in der Bevölkerung gegebenenfalls zu korrigieren und zu festigen. Uninformierte Personen überschätzen die Rolle der Regierung und der Wirtschaft, während gut informierte Personen sich in ihrem Vertrauen in den Euro auf die Europäische Zentralbank verlassen. Erst wenn im sozialen Wissen der Masse die Aufgabe der Zentralbank überhaupt verankert ist, wird sie für die Individuen zur Einschätzung der Stabilität und somit der Vertrauenswürdigkeit des Euro relevant.

3.5 Zusammenfassung

Der Fokus dieser Diplomarbeit liegt auf den kognitiven Bedingungen des Vertrauens in eine Währung. Die Untersuchung weist in erster Linie explorativen Charakter auf. Es wird der Frage nach der Rolle des Wissens über ökonomische Prinzipien des Geldes, in Zusammenhang mit dem Vertrauen in eine Währung, nachgegangen.

Die Untersuchung des Vertrauens in den Euro geschieht unter Rückgriff auf das Vertrauensmodell nach Castelfranchi und Falcone (1998, 2000; Falcone & Castelfranchi, 2000), welches besonders den kognitiven Grundlagen des Vertrauens Rechnung trägt. Vertrauen gründet sich, diesem Ansatz zufolge, auf Wissen oder Annahmen über das Vertrauensobjekt (Castelfranchi und Falcone 1998, 2000, 2008). Im Falle des Euro sind dies einerseits der Euro selbst und andererseits die zur Geldwertsicherung als relevant erachteten Institutionen. Innerhalb dieser Studie werden die Geldakteure Europäische Zentralbank, Wirtschaft und Staatsregierung berücksichtigt. In Abhängigkeit von der subjektiven Vorstellung respektive dem Wissen über das Geldsystem werden an die Geldakteure Kompetenz, geeignete Rahmenbedingungen und Bereitschaft zur Gewährung von Geldwertstabilität attribuiert. Diese Zuschreibungen bilden die Grundlage des kognitiv elaborierten Vertrauens in die Sicherheit einer Währung. Je nachdem, ob und wie das ökonomische Wissen einer Person oder ihre Vorstellung über die ökonomische Welt vom klassischen Lehrbuchwissen abweichen, können unterschiedliche Vertrauensurteile betreffend der Sicherheit einer Währung resultieren.

Im Rahmen dieser Studie wurde ein Fragebogen erstellt. Dieser diente der Erhebung des grundlegenden Lehrbuchwissens über monetäre Ökonomie, das Vertrauen in die künftige Stabilität des Euro und die Aspekte des kognitiv elaborierten Vertrauens in relevante Geldakteure. Befragt wurden Personen repräsentativ zur Wiener Bevölkerung sowie Studierende der Psychologie und der Wirtschaftswissenschaften.

Die Ergebnisse der Studie sind ein Beleg für die Hypothese von Castelfranchi und Falcone, dass das alleinige Erheben eines eindimensionalen Wertes für Vertrauen relevante Informationen zum Verständnis des Phänomens *Vertrauen* ausspart

(Castelfranchi & Falcone, 2008, 2001). Insgesamt tendieren alle Befragten dazu, der Europäischen Zentralbank mehr Vertrauen zuzusprechen als Wirtschaft und Regierung. Dieser Unterschied ist bei Personen, welche gut über Geld informiert sind (Experten) stärker ausgeprägt als bei Personen, die schlecht informiert oder in ihrem Wissen unsicher sind. Die Ansicht, der Euro sei zukünftig eine stabile Währung oder nicht, geht mit unterschiedlichen Zuschreibungen von Eigenschaften an die Geldakteure einher. Personen, welche von der zukünftigen Sicherheit des Euro überzeugt sind, zeigen positivere Zuschreibungen an die Europäische Zentralbank und die Regierung, als Personen, welche dem Euro weniger positiv gegenüberstehen. Ein niedriges Bildungsniveau steht in Zusammenhang mit einem geringeren Vertrauen in die Stabilität des Euros. Ein großer Teil der Befragten ist nicht gut über die Grundlagen monetärer Ökonomie informiert. 58% der Fragen über ökonomische Grundlagen des Geldsystems wurden von den Befragten falsch beantwortet.

Die Ergebnisse stützen folgende These: In Abhängigkeit von Wissen über Geld existieren unterschiedliche Ausprägungen sowohl des Vertrauens in die Stabilität einer Währung als auch des Vertrauens in das Vermögen der verantwortlichen Akteure. Uninformierte Personen überschätzen die Rolle der Regierung und der Wirtschaft, während sich gut informierte Personen in ihrem Vertrauen in die Stabilität des Euro auf die Europäische Zentralbank verlassen.

3.6 Summary

This study focuses on the cognitive conditions of trust in currencies. This study follows an explorative approach. It deals with the question of trust in money in relation to the role of knowledge of monetary economics.

The analysis of trust in the Euro is undertaken on the basis of the theory of the Social-Cognitive Model of Trust by Castelfranchi and Falcone (1998, 2000, Falcone & Castelfranchi, 2000). This model of trust pays attention to the cognitive basis of trust. Following this approach, trust is based on knowledge or rather on assumptions concerning the object of trust (Castelfranchi und Falcone 1998, 2000, 2008). Trusted objects can be the Euro itself or actors, which are regarded as relevant for securing currency stability. In case of this study the European Central Banc, the economy and the government are considered as such money-actors. Depending on the subjective representation of or rather the knowledge about the money system, trustees develop certain beliefs of the money-actors. These are beliefs of competence, willingness and beliefs concerning the circumstances. Positive judgements in all three points account for the ability of a money-actor to grant monetary stability. The attributions to these actors represent the foundation of cognitive elaborated trust in monetary stability. Depending on the economic knowledge and the subjective picture of the surrounding economic world respectively, different judgements upon monetary security may result.

A questionnaire was developed. It measures the fundamental knowledge of monetary economics, trust in future currency stability and the beliefs concerning cognitive elaborated trust in relevant money-actors. The sample consists of students of Psychology and business science as well as a sub-sample of respondents representative to the population of Vienna.

The results of this study support the hypotheses of Castelfranchi and Falcone (2008, 2001), namely that the measurement of a unidimensional value of trust does not contain enough information to develop an understanding of the phenomenon trust. All in all, the respondents tend to attribute higher capabilities and willingness to the European Central Banc than to government and economy. This difference is more distinct to respondents who are well informed about monetary economics than to respondents who show little

knowledge or who feel unsecure concerning this topic. People who show a high level of trust in the future stability of the Euro attribute more positive aspects to the European Central Banc and the government than respondents who show less trust in the Euro. A low level of education is related to lower trust in the stability of the Euro. Monetary knowledge is not widespread in the sample. 58% of the questions concerning the knowledge of monetary economics were answered incorrectly by the respondents. 39% of the respondents declared a feeling of insecurity while answering these kinds of questions.

The results support the hypotheses by varying levels of trust in monetary stability and in the abilities of relevant money-actors exist depending on the knowledge about money. Ill-informed people overestimate the role of the government and the economy in granting monetary stability. On the other hand, well informed people base their trust on the European Central Banc.

3.7 Abstract

This study focuses on the question of trust in money in relation to knowledge of monetary economics. The study follows an explorative approach undertaken on the basis of the theory of the Social-Cognitive Model of Trust by Castelfranchi and Falcone (2008, 2000, 1998; Falcone & Castelfranchi, 2000). According to this model trust is based on knowledge or rather on assumptions concerning the object of trust. Trustees develop beliefs concerning competences, circumstances and willingness of money-actors to grant monetary stability. Depending on the economic knowledge and the subjective picture of the surrounding economic world respectively, different judgements upon monetary security may result. The sample consists of students of Psychology and business science as well as a sub-sample of respondents representative to the population of Vienna. Fundamental knowledge of monetary economics, trust in future currency stability and the beliefs concerning relevant money-actors were measured. The results support the hypotheses by Castelfranchi and Falcone, namely that varying levels of trust in monetary stability and in the abilities of relevant money-actors exist depending on the knowledge about money. All in all, the respondents tend to attribute higher capabilities and willingness to the European Central Bank than to government and economy. Ill-informed people overestimate the role of the government and the economy in granting monetary stability. On the other hand, well informed people base their trust on the European Central Bank. Monetary knowledge is not widespread in the sample.

Literatur

- Abric, Jean C. (1993). Central System, Peripheral System: Their Functions and Roles in the Dynamics of Social Representations. *Papers on Social Representations*, 2/2, 75-78.
- Altmann, Jörn (2007). *Wirtschaftspolitik* (8. Auflage), Lucius & Lucius: Stuttgart.
- Bakony, Esther (2009) *Vertrauen in Institutionen im Zuge der Finanzkrise*. Dissertationsprojekt. Vortrag, Salzburg: Internationales Forschungszentrum.
- Berti, Anna & Bombi, Anna (1988). *The child's construction of economics*. Cambridge: University Press.
- Berti, Anna & Bombi, Anna (1981). The development of the Concept of Money and Its Value: A longitudinal Study. *Child Development*, 52(4), 1179-1182.
- Blinder, Alan (2000). Central-Bank Credibility: Why Do We Care? How Do We Build It?. *The American Economic Review*, 90(5), 1421-1431.
- Brachinger, Hans, W. (2005). "Der Euro als Teuro? Die wahrgenommene Inflation in Deutschland". *Wirtschaft und Statistik* ,9, 999–1013.
- Central Bank of Malta (2010). *Coinage of the knights in Malta*. URL: <http://www.centralbankmalta.org/site/currency1b.html> (aufgerufen am 5.3.2010).
- Castelfranchi, Cristiano & Falcone, Rino (2000). Trust is Much More than Subjective Probability: Mental Components and Sources of Trust. *Proceedings of the 33rd Hawaii International Conference on System Sciences*.
- Castelfranchi, Cristiano & Falcone, Rino (1998). Principles of Trust for MAS: Cognitive Anatomy, Social Importance, and Quantification. *International Conference on Multi Agent Systems*, Proceedings; 72-79.
- Claar, Anette (1990). *Die Entwicklung ökonomischer Begriffe im Jugendalter*. Berlin: Springer.
- Crujisen, Carin & Eijfinger, Sylvester (2010). From actual to perceived transparency: The case of the European Central Bank. *Journal of Economic Psychology*, 31, 388–399.
- Deutsche Bundesbank (2010). *Glossar*. URL: http://www.bundesbank.de/bildung/bildung_glossar.php (aufgerufen am 10.4.2010).
- Deutschmann, Christoph (2002). Die gesellschaftliche Macht des Geldes. *Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft*. Sonderheft, 7 – 18.

- Duveen, Gerard (2007). Culture and Social Representations. In: Valsiner, Jaan; Alberto, Rosa (Hrsg.). *The Cambridge Handbook of Sociocultural Psychology*, Cambridge University Press: New York.
- Duveen, Gerard & De Rosa, Annamaria (1992). Social Representation and the Genesis of Social Knowledge. *Ongoing Production on Social Representation*, 1(2-3), 94–108.
- El Sehity, Tarek (2006). *Euro. Preisentwicklung nach der Währungsumstellung in 10 EMU-Ländern und soziale Vorstellungen über den Euro*. Dissertation: Universität Wien.
- El Sehity, Tarek & Kirchler, Erich (2006) Soziale Repräsentationen (Vorstellungen). In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie. Band: Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 486-493). Göttingen: Hogrefe.
- El Sehity, Tarek, Kirchler, Erich & Muehlbacher, Stefan (2003). Rise and Decline of Social Objects: ten case studies on the social development of meaning. In: Proceedings of the IAREP-workshop “Euro: Currency and Symbol”, 26-35.
- Europäische Zentralbank (2009). *Price Stability. Why is it important for You?*. Gerdesmair, Dieter (Autor).
URL: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/whypricestability_en.pdf (aufgerufen am 1.5.2010).
- Falcone, Rino & Castelfranchi, Cristiano (2008) Generalizing Trust: Inferencing trustworthiness from categories. In Falcone, R., Barber, S., Sabater-Mir, J., Singh, M. (Hrsg.). *Trust in Agent Societies* (S. 65-80). Berlin: Springer.
- Falcone, Rino; Pezzulo, Giovanni & Castelfranchi, Cristiano (2003). A fuzzy approach to a belief-based trust computation. *Lecture Notes on Artificial Intelligence*, S. 73-86, Springer-Verlag.
URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.96.4458&rep=rep1&type=pdf> (aufgerufen am 10.6.2010).
- Ferrin, Donald L.; Dirks, Kurt T. & Shah, Pri P. (2006). Direct and Indirect Effects of Third Party Relationships on Interpersonal Trust. *Journal of Applied Psychology*, 91(4), 870-883.
- Fisher, Irving (1948). *Feste Währung. Illusion und Wirklichkeit*. 2. Auflage., Heidelberg: Nach Schmölders, Günter (1982). *Psychologie des Geldes*. München: Wirtschaftsverlag Langen-Müller /Herbig.
- Fisher, Irving (1937). *Feste Währung. Zur Entwicklungsgeschichte der Idee*. Uchtdorf, Weimar, Leipzig: Otto Lauterbach Verlag.
- Fluch, Manfred & Helmut, Stix. (2005). Wahrgenommene Inflation in Österreich – Ausmaß, Erklärungen, Auswirkungen. *Geldpolitik & Wirtschaft*, Q3/05, 25-54.

- Furnham & Argyle. (1988). Everyday understanding of problems in the social sciences. *International series in experimental social sciences*, 17.
- Furnham & Argyle (1984). *Many sides of the coin: The psychology of money usage*. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
- Furnham, Adrian & Argyle, Michael (1998). *The Psychology of Money*. London: Routledge.
- Furth, H. G. (1978). Young children's understanding of society. In H. McGurk (Ed.), *Issues in childhood social development* (pp. 228- 256). Cambridge: Cambridge University Press. Zitiert nach: Schug, Mark (1987). Children's Understanding of Economics. *The Elementary School Journal*, 87(5), 506-518.
- Gambetta, Diego (2001). Können wir dem Vertrauen vertrauen? In: Hartmann, Martin; Offe Claus (Hrsg.). *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*, (S. 204-237). Frankfurt: Campusverlag.
- Ganßmann, Heiner (2002). Das Geldspiel. In: Deutschmann, Christoph (Hrsg.). *Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft. Sonderheft*, 21, 21-46.
- Gnan, Ernest; Scharler, Johann & Silonger, Maria (2009). Inflationserwartung – ihre Bedeutung und Messung für die Geldpolitik. *Geldpolitik und Wirtschaft*, Q2, 43-73.
- Gnan, Ernest; Langthaler, Johannes & Valderrama, Maria T. (2010). Schocks, die Krise und Unsicherheit bei Inflationserwartungen: Theorie und Evidenz im Euroraum. *Geldpolitik & Wirtschaft*, Q1/10, 27-55.
- Greitemeyer, Tobias & Greifender, Rainer (2007). Losing more than gaining from overall stable prices: the differential perception of increasing versus decreasing prices made the Euro look like a price booster. *European Journal of Social Psychology*, 38/5, 786–799.
- Hartmann, Martin (2001). *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts* (S. 204-237). Frankfurt: Campusverlag.
- Heinemann, Klaus (1969). Grundzüge einer Soziologie des Geldes. In: Neudorfer, L., Schelsky, H., Tenbruck, F. H. (Hg.). *Soziologische Gegenwartsfragen*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Heinemann, Klaus (1993). Geld und Vertrauen. In Kintzelé, J. (Hrsg.), *Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt am Main: Verlag Anton Hain.
- Hofmann, Eva; Kamleitner, Bernadette; Kirchler, Erich & Schulz-Hardt, Stefan (2006). Kaufkraftschwund nach der Währungsumstellung: Zur erwartungsgeleiteten Wahrnehmung des (T)Euro, *Forthcoming in Wirtschaftspsychologie*.
- Hölzl, Erik & Kirchler, Erich (2005). Causal Attribution and Hindsight Bias for Economic Developments. *Journal of Applied Psychology*, 90(1), 167–174.

- Hunt, Darwin, P. (2003). The concept of knowledge and how to measure it. *Journal of Intellectual Capital*, 4/1, 100-113.
- Ingham, Goffrey (2007). The Specificity of Money. *European Journal of Sociology*, 48, 265-272.
- Ingham, Goffrey (2004). The Emergence of Capitalist Credit Money. In: Wray, Randall(Hrsg.). *Credit and State Theories on Money. The Contribution of A. Mitchell Innes*. S. 173-222. Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Ingham, Geoffrey (2000). Babylonian Madness: on the historical and sociological origins of money. In: John Smithin (Hrsg.) *What is Money?* London: Routledge.
- Jahoda, Gusatv (1984). The development of thinking of social-economic systems. In: *The social dimension: European Developments in Social Psychology*. Hrsg: Tajfel, Henri. Cambridge: Universtiy Press.
- Jahoda, Gustav (1981). The development of thinking of an economic concept: The bank. *Cahier de Psychologie Cognitive*, 1, 55-70. Zitiert nach: Furnham, Argyle. (1988) everyday understanding of problems in the social sciences,17.
- Jordan, T. J. (2007) Geld, Geldpolitik und Vertrauen. In (Hrsg.) Schwarz, G.. *Vertrauen – Anker einer Freiheitlichen Ordnung*. Zürich: Verlag Neue Züricher Zeitung.
- Jovcholovitch, Sandra (2007). *Knowledge in Context. Representation, Community, Cultur*. New York: Routledge.
- Kahneman, Daniel & Tversky, Amos (1983). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39/4, 341-350.
- Kamleitner, Bernadette; Hofman, Eva & Kirchler, Erich (2006). Preisverständnis und subjektive Bewertung des Euro. Überblick über empirische Befunde. *Wirtschaftspsychologie*, 8, 83-97.
- Kirchler, Erich. (2007). Die Perspektive der ökonomischen Psychologie. In Schwarz, G.. *Vertrauen – Anker einer freiheitlichen Ordnung*. Zürich: Verlag Neue Züricher Zeitung.
- Kirchler, Erich; el Sehity, Tarek & Kulich, Clara (2004) *Eine wirtschaftspsychologische Studie zur Rekonstruktion einer neuen Währung*. (Forschungsbericht am Institut für Psychologie im Auftrag des Jubiläumsfonds der Österreichischen Nationalbank. Projekt Nr. 9545) Österreich: Universität Wien.
- Kitsche, A., Markmann, H. (2005). „Unser Geld“. *Ein Heft für die Schule*. Sekundarstufe I. Ausgabe 2005/2006) der deutsche Bundesbank. Gelsenkirchen-Buer. Verlag Th. Mann GmbH und Co KG. URL: http://www.ag-wiso.de/help/src/geld1_gesamt.pdf. (Aufgerufen am 2.4.2009).
- Krämer, Sybille (1998). Medium als Spur und als Apparat. In Krämer, Sybille (Hrsg.), *Medien Computer, Realität. Wirklichkeitsvorstellungen und neue Medien*, (S. 73-94). Frankfurt: Suhrkamp.

- Leiser, David & Ronen, Aroch (2009). Lay Understanding of Macroeconomic Causation: The Good-Begets-Good Heuristic. *Applied Psychology*, 58/3, 370 -384.
- Leiser, David & Drori, Shelly (2005). Naive understanding of inflation. *The Journal of Socio-Economics*, 34(2), 179-198.
- Leiser, David (1983). Children's Conceptions of Economics – the Constitution of an Cognitive Domain. *Journal of Economic Psychology*, 4,297-317.
- Lotto, Lorella; Rubaltelli, Enrico; Rumiati, Rino & Savadori, Lucia (2006). *Mental Representation of Money in Experts and Nonexperts after the Introduction of the Euro*. *European Psychologist*, 11(4), 277-288.
- Luhmann, Niclas (2001). Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen. In: *Vertrauen. Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Hartmann, Martin, Offe, Klaus (Hrsg.). Frankfurt am Main: Campusverlag GmbH..
- Luhmann, Niclas (1968). *Vertrauen. Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. (4. Auflage, 2000). Lucius & Lucius: Stuttgart.
- Nichols, Dorothy, M. (1992). *Modern Money Mechanics. A Workbook on Bank Reserves and Deposit Expansions*. Federal Reserve Bank of Chicago (Hrsg.). URL: www.bibliotecapreyades.net/archivos_pdf/money_mechanics_pdf (aufgerufen am 3.1.2010).
- Mayer, Roger, C.; Davis, James, H. & Schoorman, David (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 29/3, 709-734.
- McEvily, Bill; Perrone, Vincenzo & Zaheer, Akbar (2003). Trust as an Organizing Principle. *Organization Science*, 14/1, 91-103.
- McKnight, Harrison, D.; Choudhury, Vivek & Kacmar, Charles (2002). Developing and Validating Trust Measures for e-Commerce: An Integrative Typology. *Information Systems Research*, 13/3, 334-359.
- Melching, Markus (1996). *Umgang mit Geld: wirtschaftliche und psychologische Aspekte im dritten Lebensalter*. Freiburg, Schweiz: Universitätsverlag.
- Merten, Klaus (2007). *Einführung in die Kommunikationswissenschaft* (3. Auflage). Berlin: Lit Verlag.
- Mishra, Aneil, K. (1996). Organizational Responses to crisis: The Centrality of Trust. In: Kramer, Roderick, M.; Thomas, Tyler (Hrsg.) *Trust in Organisations*, S. 261-287. Newbury Park, CA: Sage.
- Moscovici, Serge (1973). Foreword. In: Herzlich, Claudine, (Hrsg.). *Health and illness: a social psychological analysis*. London: Academic Press.
- Mosley, Paul (1983). Populatrity Function and the role of the media: a pilot study of the poular press. *British Journal of Political Science*, 14, 117-133.

- Müller-Peters, Anke; Pepermans, Roland; Kiell, Guido; Battaglia, Nicole, Beckmann, Suzanne; Burgoyne, Carole B., et al. (1998). Explaining attitudes towards the euro: Design of a cross-national study. *Journal of Economic Psychology*, 19, 663-680.
- Ng, Sik (1983). Children's ideas about the bank and shop profit: Developmental stages and the influence of cognitive contrasts and conflict. *Journal of Economic Psychology*, 4(3), 209-221.
- Österreichische National Bank (2010). *Glossar*.
URL: http://www.oenb.at/de/glossar/glossar_alles.jsp?&letter=g (aufgerufen am 13.4.2010).
- Österreichische Nationalbank (2009). *Öffentlichkeitsarbeit*.
URL: http://www.oenb.at/de/presse_pub/oearb/2009/kampagne_2009.jsp#tcm:14-176313 (aufgerufen am 14.6.2010).
- Reischle, Julian (2008). *Geld und Geldpolitik*. Deutsche Bank (Hrsg.): Frankfurt.
- Rieter, Heinz (1974). Geldwertstabilität aus der Sicht privater Haushalte. In: Schneider, Hans, K.; Wittman, Waldemar; Würzler, Hans (Hrsg.). *Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft. Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* (85/1, 169-201). Berlin: Duncker & Humboldt.
- Roland-Lévy, Christine (1990). A cross-national comparison of Algerian and French children's economic socialization. *Journal of Economic Psychology*, 11/ 4, 567-581.
- Rumiati, Rino & Lotto, Lorella (1996). Varieties of Money: Experts' and Non-Experts' typicality judgements. *Journal of Economic Psychology*, 17, 403-413.
- Schmölders, Günter (1982). *Psychologie des Geldes*. München: Wirtschaftsverlag Langen-Müller.
- Schug, Mark (1987). Children's Understanding of Economics. *The Elementary School Journal*, 87, (5), 506-518.
- Shafir, Eldar; Diamond, Peter & Tversky, Amos (1997). Money Illusion. *Quarterly Journal of Economics*, CXII(2), 341-374.
- Sieg, Gernot (2005). *Spieltheorie*. (2.Auflage). München: Oldenburg Wissenschaftsverlag.
- Simmel, Georg (1900). *Philosophie des Geldes* (1. Auflage). Berlin: Duncker & Humblot Verlag.
- Slunecko, Thomas & Przyborski, Aglaya (2009). Kultur als Mediendialog. *Journal für Psychologie*, Jg. 17, 2, URL: <http://www.journal-fuer-psychologie.de/jfp-2-2009-05.html> (aufgerufen am 6.6.2010).

- Snelder, H.M.J.J., Hussein, Gonul; Lea, Stephen .E.G. & Webley, Paul (1992). The polymorphous concept of money. *Journal of Economic Psychology*, 13, 71-79.
- Sokol, Jan (2004). Was ist Geld?. *Zeitschrift für Wirtschaft und Unternehmensethik*, 5(2), 176-185.
- Solans, Eugenio (2001). *The "Psychology" of the European Currency, as viewed by the European Central Bank*.
URL: <http://www.ecb.int/press/key/date/2001/html/sp011205.en.html> (aufgerufen am 22.2.2010).
- Statistik Austria (2008). *Bevölkerungsstand*. Wien: Kommissionsverlag.
- Strauss, Anselm (1952). The Development and Transformation of Monetary Meanings in the Child. *American Sociological Review*, 17/ 3, 275-286.
- Tschannen-Moran, Megan & Hoy, Wayne, K. (2000). A Multidisciplinary Analysis of the Nature, Meaning, and Measurement of Trust. *Review of Educational Research*, 70(4), 547–593.
- Traut-Mattausch, Eva, Schulz-Hardt, Stefan., Greitemeyer, Tobias & Frey, Dieter (2004). Expectancy-confirmation in spite of disconfirming evidence: the case of price increases due to the introduction of the Euro. *European Journal of Social Psychology*, 34, 739-760.
- Tversky, Amos & Kahneman, Daniel (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Wagner, Wolfgang; Duveen, Gerard; Jyoti, Verma & Themel, Matthias (2000). `I have some faith and same time I don't believe` - cognitive polyphasia and cultural change in India. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 10(4), 301-314.
- Weinert, Rainer (2002). Autonomisierung und Funktionswandel von Zentralbanken. In: Deutschmann, Christoph (Hrsg.). *Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft*. Sonderheft, 21, 7–18.
- Wilken, Folkert (1926). „Die Phänomenologie des Geldwertbewusstseins. *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*, 56, 445.
- Zimbardo, Phillip, G. & Gerrig, Richard, J. (2004). *Psychologie*. 16., aktualisierte Ausgabe. München: Pearson, Studium.

Tabellen – und Abbildungsverzeichnis

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beschreibung der Stichproben.....	75
Tabelle 2: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung: Beschäftigung	76
Tabelle 3: Stichprobenzugehörigkeit: Bevölkerung Wiens: Altersklassen nach dem Geschlecht;.....	76
Tabelle 4: Rotierte Komponentenmatrix der Faktorenanalyse der Items zum pragmatischen Vertrauen in den Euro (Varimax).....	77
Tabelle 5: Deskriptive Statistik: Anzahl beantworteter Wissensitems nach Geschlecht und Stichprobe	80
Tabelle 6:Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung; beantwortete Wissensitems nach Alter	80
Tabelle 7: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung; beantwortete Wissensitems nach Ausbildung	81
Tabelle 8: objektives Wissen: Itemschwierigkeit, Prozentsatz der korrekten Angaben (fehlende ausgeschlossen)	82
Tabelle 9: Wissenssicherheit: Häufigkeit je Antwortkategorie in Prozent (fehlende ausgeschlossen).....	83
Tabelle 10: Bildung der Wissenstypen.....	84
Tabelle 11: Wissenstypen nach Stichprobenzugehörigkeit (WU-MitarbeiterInnen ausgeschlossen).....	86
Tabelle 12: Mittelwerte und Standardabweichung der Attribution je Geldakteur bezüglich elaborierten Geldwertvertrauens	88
Tabelle 13: Kontraste der 3x3 Repeated Measures Anova: Innersubjektfaktoren: Geldakteur, Attribution	88
Tabelle 14: Paarweise Vergleiche: Bonferroni	92
Tabelle 15: Kontraste der Wechselwirkung von Score und Wissenstyp.....	93
Tabelle 16: Follow-Up univariate Analyse der Zwischensubjekteffekte, Wissenstypen je Score.....	93
Tabelle 17 : Deskriptive Statistiken: Scores*Wissenstypen.....	95
Tabelle 18: Zusammenhang zwischen realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in die Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro	98
Tabelle 19: Zusammenhang von hypothetischem Anlageverhalten, dem Vertrauen in die Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro	99
Tabelle A-20: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Kompetenz der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 64.26$, $p \leq .001$	127
Tabelle A-21: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Bereitschaft der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 65.05$, $p \leq .001$	127
Tabelle A-22: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Rahmenbedingungen der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 49.97$, $p \leq .001$	128
Tabelle A-23: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Kompetenz der Regierung je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen $\chi^2(3)= 8.61$, $p \leq .05$	128

Tabelle A-24: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Bereitschaft der Regierung je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)=22.95$, $p \leq .001$	129
Tabelle A-25: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Rahmenbedingungen je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 5.56$, $p \geq .05$	129
Tabelle A-26: Interkorrelationen der multiplikativen Scores des elaborierten Vertrauens und Mittelwertscore des pragmatischen Vertrauens in Geldwertstabilität; gesamt und je Wissenstyp	130
Tabelle A-27: Uninformierter Wissenstyp: Zusammenhang von realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro	131
Tabelle A-28: Überkonfidenter Wissenstyp: Zusammenhang von realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro	131
Tabelle A-29: Vorsichtiger Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	132
Tabelle A-30: Experten: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	132
Tabelle A-31: Verweigerer: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	133
Tabelle A-32: Uninformierter Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	133
Tabelle A-33: Überkonfidenter Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	134
Tabelle A-34: Vorsichtiger Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	134
Tabelle A-35: Experten: Zusammenhang: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	135
Tabelle A-36: Verweigerer : Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro	135
Tabelle B-37: Items zur Erfragung der Einstellung zum Euro	136
Tabelle B-38: neue Items zur Erfragung der Einstellung zum Euro	137
Tabelle B-39: Items: zum pragmatischen Vertrauen in Geldwertstabilität	138
Tabelle B-40: Items: kognitiv elaboriertes Vertrauen in die Geldakteure.....	139
Tabelle B-41: Items: Wissen über Geld.....	140
Tabelle B-42: Items zum Anlageverhalten	141

Abbildungsverzeichnis³²

Abbildung 1: Medienkampagne der Österreichischen Nationalbank, 2009	16
Abbildung 2: CS-Balance: wahrgenommene Inflation , HCPI: Harmonisierter Konsumentenpreisindex (Brachinger, 2006, S. 5)	21
Abbildung 3: Volatilität der Inflationserwartungen der Konsumenten (Gnan, Langthaler, Valderrama, 2010, S. 46)	22
Abbildung 4: Kernvertrauen (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 62)	27
Abbildung 5: Vertrauenstransfer in nicht dyadischen Beziehungen (Falcone & Castelfranchi, 2001, S. 73)	31
Abbildung 6: Modell elaborierten Geldwertvertrauens	39
Abbildung 7: kumulative Expansion der Geldmenge via Geldschöpfung durch Kreditvergabe	57
Abbildung 8: Modell elaborierten Geldwertvertrauens sensu Castelfranchi & Falcone	66
Abbildung 9: Mediane für Vertrauen in künftige Geldwertstabilität nach Ausbildungsstand und Zugehörigkeit zu Stichprobengruppe	78
Abbildung 10: Histogramm: Stichprobenzugehörigkeit: Wiener Bevölkerung	79
Abbildung 11: Anteile der Wissenstypen an der Gesamtstichprobe	85
Abbildung 12: Wissenstypen je Stichprobenzugehörigkeit (Prozent je Wissenstyp)	86
Abbildung 13: Mittelwerte der Attributionen an die Geldakteure bezüglich elaborierten Geldwertvertrauens	87
Abbildung 14: Boxplot: kognitiv elaboriertes Geldwertvertrauen in Geldakteure und pragmatisches Geldwertvertrauen in den Euro	90
Abbildung 15: Boxplot der Score-Mediane	91
Abbildung 16: Mittelwerte der Vertrauensscores je Wissenstyp	93
Abbildung 17: Boxplots der Vertrauensscores je Wissenstyp	94
Abbildung 18: angepasstes Modell elaborierten Geldwertvertrauens sensu Castelfranchi & Falcone	104

³² Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen, und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuche ich um Meldung bei mir.

Anhang A

Aspekte kognitiv elaborierten Vertrauens in die Geldakteure je Ausprägung des pragmatischen Währungsvertrauens

Tabelle A-20: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Kompetenz der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3) = 64.26$, $p \leq .001$

Die europäische Zentralbank hat die nötige Kompetenz, um den Wert des Euro stabil zu halten.		Mediansplit pragmat. Vertrauen		Gesamt
		Niedrig	Hoch	
Stimme überhaupt nicht zu	N	17	2	19
	Erwartete Anzahl	9.00	10.00	19.00
	% zeilenweise	89.47	10.53	100.00
	% spaltenweise	9.50	1.01	5.03
Stimme nicht zu	N	62	20	82
	Erwartete Anzahl	38.83	43.17	82
	% zeilenweise	75.61	24.39	100
	% spaltenweise	34.64	10.05	21.69
Stimme zu	N	82	111	193
	Erwartete Anzahl	91.39	101.61	193
	% zeilenweise	42.49	57.51	100
	% spaltenweise	45.81	55.78	51.06
Stimme voll zu	N	18	66	84
	Erwartete Anzahl	39.78	44.22	84
	% zeilenweise	21.43	78.57	100
	% spaltenweise	10.06	33.17	22.22
Gesamt	N	179	199	378
	Erwartete Anzahl	179	199	378
	% zeilenweise	47.35	52.65	100
	% spaltenweise	100	100	100

Tabelle A-21: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Bereitschaft der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3) = 65.05$, $p \leq .001$

Die europäische Zentralbank verfolgt das Ziel, den Wert des Euro stabil zu halten.		Mediansplit pragmat. Vertrauen		Gesamt
		Niedrig	Hoch	
Stimme überhaupt nicht zu	N	7	3	10
	Erwartete Anzahl	5.05	4.95	10.00
	% zeilenweise	70.00	30.00	100.00
	% spaltenweise	3.29	1.44	2.37
Stimme nicht zu	N	40	8	48
	Erwartete Anzahl	24.23	23.77	48
	% zeilenweise	83.33	16.67	100
	% spaltenweise	18.78	3.83	11.37
Stimme zu	N	137	101	238
	Erwartete Anzahl	120.13	117.87	238
	% zeilenweise	57.56	42.44	100
	% spaltenweise	64.32	48.33	56.40
Stimme voll zu	N	29	97	126
	Erwartete Anzahl	63.60	62.40	126
	% zeilenweise	23.02	76.98	100
	% spaltenweise	13.62	46.41	29.86
Gesamt	N	213	209	422
	Erwartete Anzahl	213	209	422
	% zeilenweise	50.47	49.53	100
	% spaltenweise	100	100	100

Tabelle A-22: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Rahmenbedingungen der EZB je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 49.97, p \leq .001$

<i>Die europäische Zentralbank verfügt über die nötigen Rahmenbedingungen, um den Wert des Euro stabil zu halten</i>		<i>Mediansplit pragmat. Vertrauen</i>		<i>Gesamt</i>
		<i>Niedrig</i>	<i>Hoch</i>	
Stimme überhaupt nicht zu	Erwartete Anzahl	11	3	14
	% zeilenweise	6.43	7.57	14.00
	% spaltenweise	78.57	21.43	100.00
	N	6.96	1.61	4.07
Stimme nicht zu	Erwartete Anzahl	53	16	69
	% zeilenweise	31.69	37.31	69
	% spaltenweise	76.81	23.19	100
	N	33.54	8.60	20.06
Stimme zu	Erwartete Anzahl	78	112	190
	% zeilenweise	87.27	102.73	190
	% spaltenweise	41.05	58.95	100
	N	49.37	60.22	55.23
Stimme voll zu	Erwartete Anzahl	16	55	71
	% zeilenweise	32.61	38.39	71
	% spaltenweise	22.54	77.46	100
	N	10.13	29.57	20.64
Gesamt	Erwartete Anzahl	158	186	344
	% zeilenweise	158	186	344
	% spaltenweise	45.93	54.07	100
	Erwartete Anzahl	100	100	100

Tabelle A-23: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Kompetenz der Regierung je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen $\chi^2(3)= 8.61, p \leq .05$

<i>Die Staatsregierung verfolgt das Ziel, den Wert des Euro stabil zu halten</i>		<i>Mediansplit pragmat. Vertrauen</i>		<i>Gesamt</i>
		<i>Niedrig</i>	<i>Hoch</i>	
Stimme überhaupt nicht zu	Erwartete Anzahl	37	41	78
	% zeilenweise	38.34	39.66	78.00
	% spaltenweise	47.44	52.56	100.00
	N	21.26	22.78	22.03
Stimme nicht zu	Erwartete Anzahl	85	65	150
	% zeilenweise	73.73	76.27	150
	% spaltenweise	56.67	43.33	100
	N	48.85	36.11	42.37
Stimme zu	Erwartete Anzahl	1.31	-1.29	
	% zeilenweise	34	57	91
	% spaltenweise	44.73	46.27	91
	N	37.36	62.64	100
Stimme voll zu	Erwartete Anzahl	19.54	31.67	25.71
	% zeilenweise	-1.60	1.58	
	% spaltenweise	18	17	35
	N	17.20	17.80	35
Gesamt	Erwartete Anzahl	51.43	48.57	100
	% zeilenweise	10.34	9.44	9.89
	% spaltenweise	0.19	-0.19	
	Erwartete Anzahl	174	180	354
	% zeilenweise	174	180	354
	% spaltenweise	49.15	50.85	100
	N	100	100	100

Tabelle A-24: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Bereitschaft der Regierung je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 22.95, p \leq .001$

<i>Die Staatsregierung verfolgt das Ziel, den Wert des Euro stabil zu halten.</i>		<i>Mediansplit pragmat. Vertrauen</i>		<i>Gesamt</i>
		<i>Niedrig</i>	<i>Hoch</i>	
Stimme überhaupt nicht zu	N	17	16	33
	Erwartete Anzahl	16.20	16.80	33.00
	% zeilenweise	51.52	48.48	100.00
	% spaltenweise	8.85	8.04	8.44
Stimme nicht zu	N	57	24	81
	Erwartete Anzahl	39.77	41.23	81
	% zeilenweise	70.37	29.63	100
	% spaltenweise	29.69	12.06	20.72
Stimme zu	N	91	106	197
	Erwartete Anzahl	96.74	100.26	197
	% zeilenweise	46.19	53.81	100
	% spaltenweise	47.40	53.27	50.38
Stimme voll zu	N	27	53	80
	Erwartete Anzahl	39.28	40.72	80
	% zeilenweise	33.75	66.25	100
	% spaltenweise	14.06	26.63	20.46
Gesamt	N	192	199	391
	Erwartete Anzahl	192	199	391
	% zeilenweise	49.10	50.90	100
	% spaltenweise	100	100	100

Tabelle A-25: Kognitiv elaboriertes Vertrauen in Rahmenbedingungen je hohem oder niedrigem pragmatischem Währungsvertrauen. $\chi^2(3)= 5.56, p \geq .05$

<i>Die Staatsregierung hat die nötigen Rahmenbedingungen, um den Wert des Euro stabil zu halten</i>		<i>Mediansplit pragmat. Vertrauen</i>		<i>Gesamt</i>
		<i>Niedrig</i>	<i>Hoch</i>	
Stimme überhaupt nicht zu	Erwartete Anzahl	29	31	60
	% zeilenweise	27.86	32.14	60.00
	% spaltenweise	48.33	51.67	100.00
	N	18.59	17.22	17.86
Stimme nicht zu	Erwartete Anzahl	72	65	137
	% zeilenweise	63.61	73.39	137
	% spaltenweise	52.55	47.45	100
	N	46.15	36.11	40.77
Stimme zu	Erwartete Anzahl	41	68	109
	% zeilenweise	50.61	58.39	109
	% spaltenweise	37.61	62.39	100
	N	26.28	37.78	32.44
Stimme voll zu	Erwartete Anzahl	14	16	30
	% zeilenweise	13.93	16.07	30
	% spaltenweise	46.67	53.33	100
	N	8.97	8.89	8.93
Gesamt	Erwartete Anzahl	156	180	336
	% zeilenweise	156	180	336
	% spaltenweise	46.43	53.57	100
	Erwartete Anzahl	100	100	100

Interkorrelationen des kognitiv elaborierten und des pragmatischen Währungsvertrauens

Tabelle A-26: Interkorrelationen der multiplikativen Scores des elaborierten Vertrauens und Mittelwertscore des pragmatischen Vertrauens in Geldwertstabilität; gesamt und je Wissenstyp

Stichprobe	Score	Spearman Rho	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB rangskaliert	Vertrauen Wirtschaft rangskaliert	Vertrauen Regierung rangskaliert
Gesamt	Pragmatisches	ρ	1	.52(**)	.19(**)	.12(*)
	Vertrauen	N	-476	-316	-274	-315
	Vertrauen	ρ		1	.29(**)	.20(**)
	Europäische Zentralbank	N		-316	-240	-269
	Vertrauen	ρ			1	.38(**)
	Wirtschaft	N			-274	-248
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				-315
Uninformierte	Pragmatisches	ρ	1	.52(*)	.08	.08
	Vertrauen	N	-44	-16	-13	-17
	Vertrauen	ρ		1	.71(**)	.27
	Europäische Zentralbank	N		-16	-12	-12
	Vertrauen	ρ			1	.19
	Wirtschaft	N				-12
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				.17
Überkonfidente	Pragmatisches	ρ	1	.62(**)	.23	.21
	Vertrauen	N	-83	-59	-49	-59
	Vertrauen	ρ		1	.46(**)	.22
	Europäische Zentralbank	N			-43	-50
	Vertrauen	ρ			1	.089
	Wirtschaft	N			-49	-47
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				-59
Vorsichtige	Pragmatisches	ρ	1	.41(**)	.47(**)	.35(*)
	Vertrauen	N		-43	-30	-36
	Vertrauen	ρ		1	.43(*)	.53(**)
	Europäische Zentralbank	N		-43	-26	-31
	Vertrauen	ρ			1	.64(**)
	Wirtschaft	N			-30	-24
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				-36
Experten	Pragmatisches	ρ	1	.53(**)	.09	-.01
	Vertrauen	N	-199	-150	-136	-157
	Vertrauen	ρ		1	.13	.02
	Europäische Zentralbank	N		-150	-116	-135
	Vertrauen	ρ			1	.38(**)
	Wirtschaft	N			-136	-123
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				-157
Verweigerer	Pragmatisches	ρ	1	0.43(**)	0.38(**)	0.33(*)
	Vertrauen	N	-72	-48	-46	-46
	Vertrauen	ρ		1	0.41(**)	0.49(**)
	Europäische Zentralbank	N		-48	-43	-41
	Vertrauen	ρ			1	0.49(**)
	Wirtschaft	N			-46	-42
	Vertrauen	ρ				1
	Regierung	N				-46

* Die Korrelation ist auf dem 0,05 Niveau signifikant ** Die Korrelation ist auf dem 0,01 Niveau signifikant. (zweiseitig).

Korrelation von Anlageverhalten und Vertrauen je Wissenstyp

Tabelle A-27: Uninformierter Wissenstyp: Zusammenhang von realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro

<i>Anlage</i>		<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Bausparen	r	-.317(*)	-.151	.184	.047	.339
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Aktien	r	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Fonds	r	-.144	.017	.163	-.062	.005
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Lebensversicherung	r	-.172	.057	-.060	-.062	-.339
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Sparbuch	r	-.259	.002	-.054	-.108	-.020
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Grund	r	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Bargeld	r	-.002	-.019	-.172	.231	.005
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Gold	r	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Pensionsvorsorge	r	-.164	-.117	.135	-.137	.176
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
Immobilien	r	.018	-.131	.041	-.302	.077
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)
keine Investition	r	.225	.190	.090	.164	.272
	N	(45)	(44)	(37)	(34)	(33)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist

Tabelle A-28: Überkonfidenter Wissenstyp: Zusammenhang von realem Anlageverhalten, dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und der Einstellung zum Euro

<i>Anlage</i>		<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Bausparen	r	-.201	-.092	-.119	-.125	-.098
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Aktien	r	-.017	.029	-.127	-.098	-.153
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Fonds	r	-.060	-.051	-.068	-.176	.067
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Lebensversicherung	r	-.308(**)	-.081	-.275(*)	-.034	-.193
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Sparbuch	r	.093	.081	.055	.023	.185
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Grund	r	-.290(**)	-.229(*)	-.072	.179	-.076
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Bargeld	r	.008	.200	-.033	-.282(*)	.029
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Gold	r	-.244(*)	-.184	-.008	.051	.009
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Pensionsvorsorge	r	-.139	.113	-.111	.024	-.209
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Immobilien	r	.044	-.042	.057	-.014	-.030
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
keine Investition	r	-.064	.044	-.021	.048	.040
	N	(81)	(80)	(77)	(72)	(75)

Tabelle A-29: Vorsichtiger Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen	r	-.110	-.128	.254(*)	.010	-.032
	N	(75)	(75)	(64)	(57)	(58)
Aktien	r	.110	.021	.032	-.077	.072
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Fonds	r	-.064	-.075	.024	.086	-.071
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Lebensversicherung	r	.072	-.076	-.062	-.063	.176
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Sparbuch	r	.093	.089	.169	-.035	.102
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Grund	r	-.069	.041	.143	.126	.227
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Bargeld	r	.129	-.023	-.014	-.217	-.107
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Gold	r	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Pensionsvorsorge	r	-.141	-.169	.052	-.048	.066
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Immobilien	r	-.008	-.064	.143	.156	.186
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
keine Investition	r	.050	.049	-.067	.021	-.095
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Tabelle A-30: Experten: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen	r	-.015	.011	-.028	-.004	-.026
	N	(191)	(191)	(185)	(175)	(180)
Aktien	r	.097	.029	-.001	-.065	-.072
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Fonds	r	.009	-.053	.038	-.022	-.010
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Lebensversicherung	r	-.136	-.214(**)	-.239(**)	-.059	-.112
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Sparbuch	r	-.008	-.031	-.073	-.081	-.068
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Grund	r	.000	.024	.034	-.013	-.015
	N	(192)	(192)	(186)	(177)	(181)
Bargeld	r	.135	.129	.160(*)	.052	-.026
	N	(192)	(192)	(186)	(176)	(181)
Gold	r	-.047	-.062	-.111	.089	.002
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Pensionsvorsorge	r	-.023	.013	.095	.049	-.030
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
Immobilien	r	-.050	-.043	.050	.029	-.044
	N	(193)	(193)	(187)	(177)	(182)
keine Investition	r	-.04	.039	.066	.076	-.114
	N	(192)	(192)	(186)	(177)	(182)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Tabelle A-31: Verweigerer: Zusammenhang zwischen dem realen Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen	r	.156	.093	.088	.082	.130
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Aktien	r	.234	.152	-.056	.155	.082
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Fonds	r	.160	.076	-.099	.059	.111
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Lebensversicherung	r	-.043	.074	.078	.019	.087
	N	(62)	(61)	(57)	(52)	(49)
Sparbuch	r	.211	.152	-.056	.063	.238
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Grund	r	.042	.052	-.004	.191	-.033
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Bargeld	r	.174	.165	.018	.032	.028
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Gold	r	.080	-.011	-.277(*)	.116	-.109
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Pensionsvorsorge	r	.027	-.040	.102	-.053	.021
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
Immobilien	r	.190	.109	-.058	.151	.026
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)
keine Investition	r	-.265(*)	-.104	-.202	-.116	-.207
	N	(63)	(62)	(58)	(53)	(50)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Tabelle A-32: Uninformierter Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen heute	r	-.130	-.188	.112	.158	.018
	N	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Aktien heute	r	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Fonds heute	N	-.129	-.099	-.047	-.038	-.238
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Lebensversicherung heute	N	-.524(**)	-.188	-.196	-.302	-.293
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Sparbuch heute	N	.164	.416(**)	.011	-.043	-.049
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Grund heute	N	.007	.263	.138	.135	-.218
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Bargeld heute	N	.097	.141	.033	.108	.(a)
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Gold heute	N	.016	-.012	.035	-.108	-.027
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Pensionsvorsorge heute	N	-.083	-.007	.060	.168	-.017
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
Immobilien heute	N	.261	-.089	.034	.023	.102
	r	(41)	(40)	(34)	(31)	(30)
keine Investition heute	N	.028	-.044	.033	.075	.(a)
		(41)	(40)	(34)	(31)	(30)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist

Tabelle A-33: Überkonfidenter Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen heute	r	-.112	-.106	-.079	-.110	.026
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Aktien heute	r	.145	-.013	.242(*)	.143	-.115
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Fonds heute	r	-.038	-.170	-.194	.131	-.115
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Lebensversicherung heute	r	-.182	-.121	-.010	-.047	-.043
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Sparbuch heute	r	.190	.183	.106	-.032	.128
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Grund heute	r	.094	.030	.096	.081	-.094
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Bargeld heute	r	-.134	.118	-.117	-.134	-.013
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Gold heute	r	-.301(**)	-.085	-.140	-.013	-.050
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Pensionsvorsorge heute	r	-.225(*)	-.010	-.034	.051	-.008
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)
Immobilien heute	r	.103	.106	-.155	-.135	-.233(*)
	N	(81)	(80)	(77)	(72)	(75)
keine Investition heute	r	-.014	.014	-.035	-.010	.008
	N	(82)	(81)	(78)	(73)	(76)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Tabelle A-34: Vorsichtiger Wissenstyp: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

Anlage		Einstellung zum Euro	pragmatisches Vertrauen	Vertrauen EZB	Vertrauen Wirtschaft	Vertrauen Regierung
Bausparen heute	r	-.042	-.097	.157	.043	-.051
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Aktien heute	r	.086	.014	.172	-.067	-.096
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Fonds heute	r	.037	-.042	.088	-.067	-.096
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Lebensversicherung heute	r	.002	-.044	.007	.008	.224
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Sparbuch heute	r	.102	.183	-.006	.106	.037
	N	(75)	(75)	(64)	(57)	(58)
Grund heute	r	-.092	-.017	-.192	-.029	-.110
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Bargeld heute	r	.034	-.155	-.087	.016	-.145
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Gold heute	r	-.051	-.170	-.041	-.170	-.067
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Pensionsvorsorge heute	r	.077	.057	.117	.112	.178
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
Immobilien heute	r	-.100	-.053	-.050	.149	.075
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)
keine Investition heute	r	-.096	.032	.034	-.077	-.143
	N	(76)	(76)	(65)	(58)	(59)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist

Tabelle A-35: Experten: Zusammenhang: Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

<i>Anlage</i>		<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Bausparen heute	r	-.009	.022	-.068	.057	.088
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Aktien heute	r	.042	.084	-.052	-.047	-.051
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Fonds heute	r	-.002	.002	.009	.005	-.044
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Lebensversicherung heute	r	-.123	-.053	-.137	.043	.070
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Sparbuch heute	r	.002	.061	-.056	-.004	.042
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Grund heute	r	.063	.114	.024	.016	.021
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Bargeld heute	r	.059	.021	.035	.020	-.005
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Gold heute	r	-.026	-.115	-.048	.055	-.108
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Pensionsvorsorge heute	r	-.017	-.007	.030	.065	.040
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
Immobilien heute	r	-.019	-.044	-.093	.088	-.021
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)
keine Investition heute	r	.105	.101	.070	.020	.003
	N	(188)	(188)	(182)	(172)	(177)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Tabelle A-36: Verweigerer : Zusammenhang zwischen dem hypothetisch favorisierten Anlageverhalten und dem Vertrauen in Wertstabilität des Euro und Einstellung zum Euro

<i>Anlage</i>		<i>Einstellung zum Euro</i>	<i>pragmatisches Vertrauen</i>	<i>Vertrauen EZB</i>	<i>Vertrauen Wirtschaft</i>	<i>Vertrauen Regierung</i>
Aktien heute	r	.295(*)	.146	-.166	.195	-.160
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Fonds heute	r	.045	.069	-.135	.201	-.092
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Lebensversicherung heute	r	.035	.072	.029	.037	.010
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Sparbuch heute	r	.060	-.056	-.213	.058	-.039
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Grund heute	r	.075	.048	-.263(*)	-.076	-.092
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Bargeld heute	r	.119	.054	-.155	.109	-.060
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Gold heute	r	.095	-.001	-.228	-.029	-.072
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Pensionsvorsorge heute	r	.061	.078	-.014	.111	.086
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
Immobilien heute	r	.326(**)	.261(*)	-.011	.010	.168
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)
keine Investition heute	r	-.359(**)	-.163	-.080	.075	.(a)
	N	(62)	(61)	(57)	(53)	(50)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (1-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

a Kann nicht berechnet werden, da die Variable „Anlageverhalten“ eine Konstante ist
Pearson's r

Anhang B

Items zur Erfassung der Einstellung dem Euro gegenüber

Die sechs ersten Items zur Erfassung der Einstellung zum Euro sind an ein semantisches Differential angelehnt und wurden von Müller-Peters et. al (1998, S. 668) übernommen.

<i>Die einheitliche Währung ist:</i>	<i>sinnvoll – sinnlos</i>
	<i>schlecht – gut</i>
	<i>unsicher – sicher</i>
	<i>kontrollierbar – unkontrollierbar</i>
<i>Wenn ich über die gemeinsame europäische Währung nachdenke, fühle ich mich</i>	<i>ruhig – besorgt</i>
	<i>aufgeregt – entspannt</i>

Folgende Items stammen aus einem Fragebogen von el Sehity (2006).

Tabelle B-37: Items zur Erfragung der Einstellung zum Euro

#	Item	Erfragter Aspekt
1	<i>Auch wenn der Euro wirtschaftliche Vorteile mit sich gebracht hat, habe ich ein ungutes Gefühl dabei.</i>	Ein emotional negativer Bezug zum Euro spricht für eine negative Einstellung dem Euro gegenüber.
2	<i>Die Einführung des Euro hat den Handel zwischen den europäischen Ländern erleichtert.</i>	Einschätzung des wirtschaftlichen Vorteils des Euro gegenüber dem vorigen Währungssystems. Zustimmung gilt als positive Einstellung
3	<i>Die Einführung des Euro hat zu Steuererhöhungen in Österreich geführt.</i>	Einschätzung finanzieller Nachteile für die allgemeine Bevölkerung durch die Einführung des Euro.
4	<i>Das Ziel einer starken europäischen Wirtschaft wird die europäische Zusammenarbeit fördern.</i>	Beurteilung des Euro als positiven wirtschaftspolitischen Faktor.
5	<i>Der Austausch des Schillings gegen den Euro war sehr teuer.</i>	Einschätzung finanzieller Nachteile auf nationaler Ebene durch die Einführung des Euro.
9	<i>Der Euro hat das Gefühl, Europäer zu sein, verstärkt.</i>	Beurteilung der kulturellen Bedeutung des Euro. Zustimmung wird als positive Einstellung gewertet.
10	<i>Der Euro kann besser mit Dollar und Yen konkurrieren und deshalb weltweit stärkeren Einfluss nehmen.</i>	Beurteilung des Euro als positiver wirtschaftspolitischer Faktor.
11	<i>Ich persönlich habe viel Geld verloren durch die Einführung des Euro.</i>	Einschätzung finanzieller Nachteile auf persönlicher Ebene durch die Einführung des Euro.
12	<i>Durch den Euro ist es leichter, Preise innerhalb Europas zu vergleichen.</i>	Einschätzung des wirtschaftlichen Vorteils des Euro gegenüber dem vorigen Währungssystems. Zustimmung gilt als positive Einstellung.
17	<i>Auch wenn ständig über den Euro geredet wird, habe ich keine genauen oder konkreten Informationen.</i>	Beurteilung der subjektiven Informiertheit. Das Gefühl der Uninformiertheit könnte zu Verunsicherung und somit zu einer negativen Einstellung dem Euro gegenüber führen.
18	<i>Die Einführung des Euro hat zu geringerer wirtschaftspolitischer Entscheidungsfreiheit der einzelnen Regierungen geführt.</i>	Beurteilung negativer politischer Aspekte. Bei Personen mit starker Identifikation mit ihrer Nation spricht Zustimmung für eine negative Einstellung.

Neu entwickelte Items zur Einstellung zum Euro

Tabelle B-38: neue Items zur Erfragung der Einstellung zum Euro

#	Item	Erfragter Aspekt
19	<i>Es fällt mir schwer, mit dem Euro zurecht zu kommen.</i>	Persönliche Sicherheit im Umgang mit der Währung Zustimmung spricht für eine negative Einstellung.
24	<i>In der Wirtschaftskrise bietet der Euro wirtschaftliche Sicherheit.</i>	Beurteilung des Euro als günstiger Faktor in der Bewältigung der gegenwärtigen Wirtschaftskrise. Zustimmung spricht für eine positive Einstellung.
26	<i>Ich persönlich würde den Schilling als Währung vorziehen.</i>	Bevorzugung des Schillings gegenüber dem Euro. Zustimmung deutet auf eine negative Einstellung hin.
27	<i>Viele Menschen verschulden sich, da sie mit den Eurobeträgen nicht umgehen können.</i>	Einschätzung ob der Euro finanzielle Schwierigkeiten der Bevölkerung begünstigt. Zustimmung lässt auf eine negative Einstellung schließen.
28	<i>Die Mehrheit der Österreicher ist mit dem Euro zufrieden.</i>	Einschätzung der allgemeinen Einstellung der Bevölkerung. Zustimmung lässt auf positive Einstellung schließen.
19	<i>Der Euro verstärkt die negativen Effekte der gegenwärtigen Krise auf Österreich.</i>	Beurteilung des Euro als negativen wirtschaftlichen Faktor. Zustimmung gilt als negative Einstellung.
30	<i>Ich konnte mich bis heute nicht mit dem Euro anfreunden.</i>	Ein emotional negativer Bezug zum Euro, spricht für eine negative Einstellung dem Euro gegenüber.
31	<i>Der Euro ist eine wichtige Stütze für den Zusammenhalt in der europäischen Union.</i>	Beurteilung der politischen Bedeutung des Euro. Zustimmung wird als positive Einstellung gewertet.
32	<i>Hätte ich entscheiden können, wäre Österreich nicht der Währungsunion beigetreten.</i>	Einschätzung der persönlichen Akzeptanz gegenüber der Euroeinführung. Zustimmung lässt auf negative Einstellung schließen.

Items zur Erfassung des pragmatischen Vertrauens in Geldwertstabilität

Tabelle B-39: Items: zum pragmatischen Vertrauen in Geldwertstabilität

#	Item	Erfragter Aspekt
13	<i>Es ist unsicher wie sich der Wert des Euro entwickeln wird.</i>	Einschätzung der Wertstabilität des Euro. Zustimmung spricht für starkes Misstrauen.
33	<i>In den nächsten Jahren wird die Inflation die Ersparnisse der Bevölkerung erheblich reduzieren.</i>	Einschätzung der Wertstabilität des Euro. Zustimmung spricht für starkes Misstrauen und hoher Inflationserwartung.
34	<i>Man sollte seine Sparbücher auflösen um sein Vermögen zu sichern.</i>	siehe Item 33
35	<i>Für langfristige Geldanlagen ziehe ich meine Bank zurate.</i>	Vertrauen in das Bankensystem spricht für Vertrauen in Wertstabilität des Geldes.
36	<i>Im Allgemeinen ziehe ich Geldgeschenke anderen Geschenken vor</i>	Personen, welche das Konzept Geld ablehnen, sollten hier verneinen. Zustimmung spricht für Vertrauen in das Geldsystem.
37	<i>Für einen gut funktionierenden Handel gibt es keine Alternative zum Geld.</i>	Wird das Festhalten am derzeitigen Geldsystem als zwingen notwendig erachtet? Eine Person die hier verneint, steht dem Geldsystem aller Wahrscheinlichkeit nach kritisch gegenüber und sollte folglich auch dem Euro misstrauen.
38	<i>Ich würde eine Gesellschaft mit geldlosem Handel vorziehen.</i>	Wird das Festhalten am derzeitigen Geldsystem als zwingen notwendig erachtet? Stimmt einer Person zu, steht dem Geldsystem aller Wahrscheinlichkeit nach extrem kritisch gegenüber.
39	<i>Ich würde gerne mehr darüber wissen, wie unser Geld funktioniert.</i>	Frage zum Gefühl der eigenen Informiertheit und dem Bedürfnis nach Information. Nimmt eine Person ihre Inkompetenz wahr, könnte dies zu Verunsicherung und zu Misstrauen führen.
40	<i>Der Euro wird zukünftig eine stabile und zuverlässige Währung sein.</i>	Einschätzung der Wertstabilität des Euro.

Fragen bezüglich dem kognitiv elaborierten Vertrauen sensu Castelfranchi und Falcone

Tabelle B-40: Items: kognitiv elaboriertes Vertrauen in die Geldakteure

#	Item	Erfragter Aspekt
6	<i>Die europäische Zentralbank hat die nötige Kompetenz um den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Europäische Zentralbank interne Attribution (Beurteilung der Kompetenz)
7	<i>Die europäische Zentralbank verfolgt das Ziel den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Europäische Zentralbank interne Attribution (Beurteilung der Bereitschaft)
8	<i>Die europäische Zentralbank verfügt über die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Europäische Zentralbank externe Attribution (Beurteilung der Möglichkeit)
14	<i>Die Industrie und Handel haben die nötige Macht um den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Wirtschaft interne Attribution (Beurteilung der Kompetenz)
15	<i>Industrie und Handel sind bemüht den Wert des Euro stabil zu halten</i>	Wirtschaft interne Attribution (Beurteilung der Bereitschaft)
16	<i>Industrie und Handel verfügen über die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Wirtschaft externe Attribution (Beurteilung der Möglichkeit)
20	<i>Die Staatsregierung hat die nötige Kompetenz den Wert des Euro stabil zu halten..</i>	Regierung interne Attribution (Beurteilung der Kompetenz)
21	<i>Die Staatsregierung verfolgt das Ziel den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Regierung interne Attribution (Beurteilung der Bereitschaft)
22	<i>Die Staatsregierung hat die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euro stabil zu halten.</i>	Regierung externe Attribution (Beurteilung der Möglichkeit)

Items Erfassung des Wissens über ökonomische Prinzipien des Geldes

Tabelle B-41: Items: Wissen über Geld

#	Item	Wissen um:	Korrektheit des Items
41	Ohne unser Vertrauen in das Geld, verliert es seinen Kaufwert.	... die Beutung des Vertrauens der Bevölkerung in eine Währung für deren Wertbeständigkeit	Korrekt
42	Ohne Bankenkredit befände sich kein einziger Euro im Umlauf.	... die Tatsache, dass jede Geldeinheit letzten Endes ein Kredit der Zentralbank ist.	Korrekt
43	Die europäische Zentralbank steuert den Kaufwert des Geldes.	... die Bedeutung der EZB, als zentrale Steuerinstanz des Geldsystems.	Korrekt
44	Staatsschulden sind eine geldwirtschaftliche Notwendigkeit.	... die Notwendigkeit von Staatsschulden	Korrekt
45	Der Kaufwert des Geldes wird durch die Goldreserven der Zentralbank gedeckt.	... die Inexistenz der Golddeckung	Inkorrekt
46	Weil die Handelspreise des Marktes ständig steigen verliert der einzelne Euro an Kaufwert.	... das Verhältnis des allgemeinen Preisniveaus zur Kaufkraft einer Einheit einer Währung	Korrekt
47	Eine Bank kann nur soviel Kredit geben, wie sie Geldeinlagen hat.	... Funktionsweise der Geschäftsbanken. Einlagen stellen nur einen Bruchteil der verliehenen Summe	Inkorrekt
48	Die europäische Zentralbank ist nationales Eigentum der Mitgliedsstaaten.	... die Tatsache, dass die EZB in Eigentum der einzelnen Nationalbanken ist, welche wiederum als Aktiengesellschaften organisiert sind und lediglich Anteile dem Staat gehören.	Inkorrekt
49	Der Großteil der Bevölkerung ist über die Funktionsweise unseres Geldes gut informiert.	... die Einschätzung des Wissens der Allgemeinheit. (Diese Frage ist im Grunde keine Wissensfrage und soll lediglich den Eindruck des allgemeinen Wissensstandes in der Bevölkerung erfragen. ³³)	
50	Ohne Geldzinsen kann es kein Geld geben.	... die nicht gegebene Notwendigkeit des Zinssystems und der Existenz von zinsfreien Bankensystemen	Inkorrekt
51	Die Preise steigen vor allem immer dann, wenn die Geldmenge rascher zunimmt als das Güterangebot.	... die Geldmengentheorie (das reale Preisniveau ergibt sich aus dem Verhältnis der Gütermenge zur Geldmenge in Abhängigkeit zur Rotationsgeschwindigkeit)	Korrekt
52	Das Geld verliert seinen Wert, da die Handelspreise ständig steigen.	... siehe Item 46	Korrekt
53	Die Verantwortung für das gute Funktionieren des Geldes liegt vor allem bei Handel & Industrie.	... die Bedeutung der Wirtschaft im Geldsystem, welche der der Zentralbank nachgestellt ist. Diese Ansicht ist im Zuge der derzeitigen Wirtschaftslage in Frage zu stellen. Zur Analyse wurde diese Aussage als nicht korrekt eingestuft.	Inkorrekt
54	Zentralbanken funktionieren nur dann, wenn sie ihre Entscheidungen unabhängig von den Regierungen treffen können.	... die Unabhängigkeit der Zentralbanken von der Regierung, welche gesetzlich festgelegt ist.	Korrekt

³³ Das eigene Vertrauen in eine Währung und die Einschätzung des Vertrauens Anderer stehen in engem Zusammenhang. Somit sind auch die eigenen Annahmen über das Wissen anderer Personen über Geld relevant. Das Wissen um die Ignoranz der Anderen, also die Annahme, dass andere Personen den Wert einer Währung nicht hinterfragen, kann das eigene Vertrauen bezüglich der Wertbeständigkeit stabilisieren.

Items zur Erfassung des Anlageverhaltens

Tabelle B-42: Items zum Anlageverhalten

<i>Erinnern Sie sich an die letzte größere Investition, die Sie getätigt haben? In welcher Form haben Sie Ihr Kapital veranlagt?</i>	Verhaltensebene: Tatsächlich gewählte Art der Veranlagung
Bausparen	Geldnah
Aktien	Geldnah
Fond	Geldnah
Lebensversicherung	Geldnah
Sparbuch	Geldfern
Grund	Geldnah
Bargeld	Geldfern
Gold	Geldnah
Pensionsvorsorge	Geldfern
Immobilien	Geldfern
Sonstiges: _____	
keine Investition	Geldfern
<i>Stellen Sie sich vor, sie hätten eine größere Menge Geld zu veranlagen. Welche Form der Veranlagung würden Sie jetzt wählen?</i>	Verhaltensebene: Hypothetische favorisierte Art der Veranlagung
Bausparen	Geldnah
Aktien	Geldnah
Fond	Geldnah
Lebensversicherung	Geldnah
Sparbuch	Geldfern
Grund	Geldnah
Bargeld	Geldfern
Gold	Geldnah
Pensionsvorsorge	Geldfern
Immobilien	Geldfern
Sonstiges: _____	Geldfern
keine Investition	Geldfern
<i>Welche Information war wichtig für Ihre Entscheidung?</i>	Wem wird Vertrauen geschenkt? Welcher Aspekt der Information schafft Vertrauen?
<i>Was oder wer war ihre Informationsquelle? Würden Sie für eine zukünftige Investition der selben Informationsquelle Glauben schenken/vertrauen?</i>	Was sind Informationsquellen für vergangene Investitionen; Wer sind vertrauenswürdige Experten?

Anhang C

Fragebogen

Geschlecht: _____	Alter: _____	Nº: _____
Nationalität: _____	Muttersprache: _____	



Liebe TeilnehmerInnen!

Die Beantwortung der Fragen auf den nächsten Seiten sollte etwa 20 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Ihre Angaben werden selbstverständlich alle streng vertraulich und anonym behandelt.

- 1) Schreiben Sie für jeden Begriff möglichst spontan 5 bis 6 Wörter die Ihnen dazu einfallen.

SCHILLING	
☐	
☐	
☐	
☐	
☐	
☐	

EURO	
☐	
☐	
☐	
☐	
☐	
☐	

- 2) Beurteilen Sie bitte nun noch jedes der von Ihnen genannten Wörter nach seinem
POSITIVEN (+), NEUTRALEN (~) oder NEGATIVEN (-) WERT
und tragen Sie diesen in das Kästchen davor ein

3) Markieren Sie bitte das Kästchen, das Ihrer persönlichen Meinung am besten entspricht:

a) Die einheitliche Währung ist...	sinnvoll	☐	☐	☐	☐	☐	sinnlos	weiß nicht	☐
	schlecht	☐	☐	☐	☐	☐	gut	weiß nicht	☐
	unsicher	☐	☐	☐	☐	☐	sicher	weiß nicht	☐
	kontrollierbar	☐	☐	☐	☐	☐	unkontrollierbar	weiß nicht	☐

b) Wenn ich über die gemeinsame europäische Währung nachdenke, fühle ich mich...	ruhig	☐	☐	☐	☐	☐	besorgt	weiß nicht	☐
	aufgeregt	☐	☐	☐	☐	☐	entspannt	weiß nicht	☐

4A) Bitte geben Sie nun bei den folgenden Aussagen an, wie sehr Sie zustimmen, oder nicht:

		Stimme voll zu	Stimme zu	Stimme nicht zu	Stimme überhaupt nicht zu	weiß nicht
1	Auch wenn der Euro wirtschaftliche Vorteile mit sich gebracht hat, habe ich ein ungutes Gefühl dabei.	☐	☐	☐	☐	☐
2	Die Einführung des Euro hat den Handel zwischen den europäischen Ländern erleichtert.	☐	☐	☐	☐	☐
3	Die Einführung des Euro hat zu Steuererhöhungen in Österreich geführt.	☐	☐	☐	☐	☐
4	Das Ziel einer starken europäischen Wirtschaft wird die europäische Zusammenarbeit fördern.	☐	☐	☐	☐	☐
5	Der Austausch des Schillings gegen den Euro war sehr teuer.	☐	☐	☐	☐	☐
6	Die europäische Zentralbank hat die nötigen Kompetenzen um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐
7	Die europäische Zentralbank verfolgt das Ziel den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐
8	Die europäische Zentralbank verfügt über die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐
9	Der Euro hat das Gefühl, Europäer zu sein, verstärkt.	☐	☐	☐	☐	☐
10	Der Euro kann besser mit Dollar und Yen konkurrieren und deshalb weltweit stärkeren Einfluss nehmen, als der Schilling	☐	☐	☐	☐	☐
11	Ich persönlich habe viel Geld verloren durch die Einführung des Euros.	☐	☐	☐	☐	☐
12	Durch den Euro ist es leichter, Preise innerhalb Europas zu vergleichen.	☐	☐	☐	☐	☐
13	Es ist unsicher wie sich der Wert des Euros entwickeln wird.	☐	☐	☐	☐	☐
14	Die Industrie und Handel haben die nötige Macht um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐
15	Die Industrie und Handel sind bemüht den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐

		Stimme voll zu				Stimme überhaupt nicht zu				Weiß nicht
16	Die Industrie und Handel verfügen über die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
17	Auch wenn ständig über den Euro geredet wird, habe ich keine genauen oder konkreten Informationen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
18	Die Einführung des Euros hat zu geringerer wirtschaftspolitischer Entscheidungsfreiheit der einzelnen Regierungen geführt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
19	Es fällt mir schwer mit dem Euro zurecht zu kommen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
20	Die Staatsregierung hat die nötige Macht um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
21	Die Staatsregierung verfolgt das Ziel den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
22	Die Staatsregierung hat die nötigen Rahmenbedingungen um den Wert des Euros stabil zu halten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
23	Mir fällt es schwer den Wert der Eurobeträge richtig einzuschätzen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
24	In der Wirtschaftskrise bietet uns der Euro wirtschaftliche Sicherheit.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
25	Kursschwankungen zwischen Euro und Dollar verringern mein Vertrauen in den Euro.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
26	Ich persönlich würde den Schilling als Währung vorziehen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
27	Viele Menschen verschulden sich, da sie mit den Eurobeträgen nicht umgehen können.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
28	Die Mehrheit der Österreicher ist mit dem Euro zufrieden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
29	Der Euro verstärkt die negativen Effekte der gegenwärtigen Krise für Österreich.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
30	Ich konnte mich bis heute nicht mit dem Euro anfreunden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
31	Der Euro ist eine wichtige Stütze für den Zusammenhalt der europäischen Union.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
32	Hätte ich entscheiden können, wäre Österreich nicht der Währungsunion beigetreten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
33	In den nächsten Jahren wird die Inflation die Ersparnisse der Bevölkerung erheblich reduzieren.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
34	Man sollte seine Spareinlagen auflösen um sein Vermögen abzusichern.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
35	Für langfristige Geldanlagen ziehe ich meine Bank zurate.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
36	Im Allgemeinen ziehe ich Geldgeschenke anderen Geschenken vor.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
37	Für einen gut funktionierenden Handel gibt es keine Alternative zum Geld.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
38	Ich würde eine Gesellschaft mit geldlosem Handel vorziehen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
39	Ich würde gerne mehr darüber wissen, wie unser Geld funktioniert.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
40	Der Euro wird zukünftig eine stabile und zuverlässige Währung sein.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

4 B) Sind folgenden Aussagen richtig oder falsch?

UND:

Bitte geben Sie an, wie sicher Sie sich Ihres Urteils sind:
(setzen Sie ein Kreuz)

		Richtig	Falsch	Bin mir unsicher / weiss nicht	Bin mir sicher
41	Ohne unser Vertrauen in das Geld, verliert es seinen Kaufwert.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
42	Ohne Bankenkredit befände sich kein einziger Euro im Umlauf	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
43	Die europäische Zentralbank steuert den Kaufwert des Geldes.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
44	Staatsschulden sind eine geldwirtschaftliche Notwendigkeit.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
45	Der Kaufwert des Geldes wird durch die Goldreserven der Zentralbank gedeckt.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
46	Weil die Handelspreise des Marktes ständig steigen verliert der einzelne Euro an Kaufwert.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
47	Eine Bank kann nur soviel Kredit geben, wie sie Geldeinlagen hat.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
48	Die europäische Zentralbank ist nationales Eigentum der Mitgliedsstaaten.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
49	Der Großteil der Bevölkerung ist über die Funktionsweise unseres Geldes gut informiert.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
50	Ohne Geldzinsen kann es kein Geld geben.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
51	Die Preise steigen vor allem immer dann, wenn die Geldmenge rascher zunimmt als das Güterangebot.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
52	Das Geld verliert seinen Wert, da die Handelspreise ständig steigen.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
53	Die Verantwortung für das gute Funktionieren des Geldes liegt vor allem bei Handel & Industrie.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	
54	Zentralbanken funktionieren nur dann, wenn sie ihre Entscheidungen unabhängig von den Regierungen treffen können.	☐	☐	0%-----20-----40-----60-----80-----100%	

4 C) Bitte beurteilen sie nun folgende Fragen, indem sie das Kästchen ankreuzen, welches Ihrer Meinung am ehesten entspricht!

Ein altes Sprichwort sagt: „Sparen in der Zeit, so hast du in der Not.“		
55	Kann man das für die heutige Zeit wieder anwenden, oder hat es heutzutage wenig Sinn für Notzeiten zu sparen?	
	☐ ja, kann man anwenden	☐ Sparen hat wenig Sinn ☐ unentschieden
56	Es unterhalten sich drei Personen über das Sparen. Welcher von denen sagt das, was auch Sie über das Sparen denken?	
	☐ Sparen? Ich finde man sollte sich von dem was man hat ein schönes Leben machen. Wer weiß, ob das gesparte Geld nicht doch wieder verloren geht.	
	☐ Meiner Ansicht nach sollte man jeden Euro dreimal umdrehen, soviel wie möglich sparen und dafür auf manches im Leben verzichten	
	☐ Ich finde es sehr vernünftig, Geld zurück zu legen, aber mit Maßen. Ich habe keine Lust, mich all zu sehr dafür einzuschränken.	

57	Was glauben Sie, wird der Euro in zwei Jahren den gleichen, einen geringeren oder einen höheren Wert haben als heute?	
	☐ Der Wert des Euros wird fallen	☐ Der Wert des Euros wird gleichbleiben
	☐ Der Wert des Euros wird steigen	☐ weiß nicht
58	Wie denken Sie über die Entwicklung der Preise in den nächsten zwölf Monaten? Glauben Sie, dass die Preise, im großen und ganzen gesehen, in den nächsten zwölf Monaten steigen oder fallen werden?	
	☐ Preise werden steigen	☐ Preise werden fallen
	☐ Preise werden gleich bleiben	☐ weiß nicht
59	Man hört heute, die guten wirtschaftlichen Zeiten in Europa gehen zu Ende, und der Euro verliere langsam seinen Wert. Andere sagen wiederum, vorläufig gibt es keine Rückschläge und der Euro bleibt stabil. Welche dieser beiden Ansichten halten Sie für richtig?	
	☐ Der Euro verliert an Wert	☐ Der Euro bleibt stabil ☐ weiß nicht

5A) Denken Sie Ihre letzte Investition, die sie vor _____ Jahren getätigt haben!
In welcher Form haben Sie Ihr Kapital veranlagt? (Mehrfachantworten möglich)

- | | |
|---|--|
| ☐ Bausparen | ☐ Bargeld |
| ☐ Aktien | ☐ Gold |
| ☐ Fond | ☐ Pensionsvorsorge |
| ☐ Lebensversicherung | ☐ Immobilien |
| ☐ Sparbuch | ☐ Sonstiges: _____ |
| ☐ Grund | ☐ keine Investition |

5 B) Wer oder was war Ihre Informationsquelle?

5 C) Welche Information war wichtig für Ihre Entscheidung?

5 D) Würden Sie für eine zukünftige Investition der selben Informationsquelle glauben schenken/vertrauen?

Ja ☐ Nein ☐ Warum? _____

5 E) In welcher Form würden Sie Ihr Kapital heute veranlagen?

- | | |
|---|--|
| ☐ Bausparen | ☐ Bargeld |
| ☐ Aktien | ☐ Gold |
| ☐ Fond | ☐ Pensionsvorsorge |
| ☐ Lebensversicherung | ☐ Immobilien |
| ☐ Sparbuch | ☐ Sonstiges: _____ |
| ☐ Grund | ☐ keine Investition |

6) Abschließend bitten wir Sie noch um ein paar Angaben zu Ihrer Person:

Wie viele Menschen leben in Ihrem Haushalt? (Zählen Sie sich selbst bitte mit) _____	Ihr letzter Abschluss? ☐ Grundschule ☐ Berufsausbildung ☐ Matura ☐ Fach-/Hochschulabschluss
Wie viele Kinder (unter 18 Jahren) leben in Ihrem Haushalt? _____	Bundesland Ihres Wohnsitzes? _____
Bitte ordnen Sie zu: Sind Sie derzeit ... ? (Gehen Sie bitte davon aus, was überwiegend auf Sie zutrifft.)	
☐ Arbeiter/in ☐ Angestellte/r ☐ Beamter/in ☐ Lehrling ☐ Pensionist/in	☐ haushaltsführend (Hausfrau/-mann) ☐ Schüler/in, Studierende/r ☐ Selbständig ☐ Nicht erwerbstätig
In den letzten 12 Monaten hat sich Ihre wirtschaftliche Situation: ☐ verbessert ☐ verschlechtert ☐ nicht verändert	In den kommenden 12 Monaten wird sich Ihre wirtschaftliche Situation: ☐ verbessern ☐ verschlechtern ☐ nicht verändern

Welche der folgenden Zahlungsformen nutzen Sie, und wie häufig?

	fast immer	Häufig	selten	nie
Bankomatkarte	☐	☐	☐	☐
Bargeld	☐	☐	☐	☐
Kreditkarte	☐	☐	☐	☐
Quick-Zahlung	☐	☐	☐	☐
Überweisung via Erlagschein	☐	☐	☐	☐
Überweisung via persönliche Bankbetreuung	☐	☐	☐	☐
Überweisung via Homebanking (im Internet)	☐	☐	☐	☐
Zahlung per Einziehungsaufträge	☐	☐	☐	☐
Andere Zahlungsformen im Internet	☐	☐	☐	☐

Wie gut, würden Sie sagen, sind Sie bezüglich der derzeitigen Wirtschaftskrise informiert?

- ☐ Ich bin sehr gut informiert
☐ Ich bin ziemlich gut informiert
☐ Ich bin eher nicht gut informiert
☐ Ich bin überhaupt nicht gut informiert

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Anhang D

Rohdaten

Code	Gruppe	Geschlecht	Alter	Nationalität	Sprache	Differ_1	Differ_2	Differ_3	Differ_4	Differ_5	Differ_6	Aussage_1	Aussage_2	Aussage_3	Aussage_4
j37	0	1	20	0	0	2	-2	1	1	2	2	1	0	1	0
340	0	1	20	0	0	2	2	1	1	1	1	0	1	0	1
31	0	1	23	1	0	0	0	1	2	0	-1	-1	2	0	1
146	0	1	26	0	0	2	2	0	0	-1	99	-2	2	-1	1
341	0	0	20	0	0	1	1	1	0	-1	-1	-1	1	1	1
427	0	0	67	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	-1	2	-1
299	0	0	29	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
282	0	1	63	0	0	2	2	2	2	2	99	-2	-1	-1	-1
480	0	1	36	0	0	2	2	-1	-1	-1	-1	-1	2	-2	1
j25	0	0	21	2	1	2	2	2	2	2	2	-2	2	2	2
174	0	1	25	0	0	2	1	1	1	2	1	-2	2	0	2
304	0	0	76	0	0	99	-2	99	99	0	99	-2	1	-2	0
j13	0	1	23	1	0	2	2	1	-1	1	1	-2	2	1	1
229	0	1	29	0	0	1	-1	-1	-1	0	0	-1	1	-1	-1
32	0	1	23	1	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	0	2
64	0	0	22	1	0	2	2	0	-1	2	2	-1	1	99	2
417	0	1	40	0	0	2	1	2	1	0	0	-1	2	2	1
320	0	0	39	1	0	1	1	1	2	1	1	-1	1	-2	99
j49	0	1	50	0	0	2	2	-2	-2	0	0	2	0	2	-1
j51	0	0	25	0	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	-1
440	0	1	47	0	0	1	1	0	-1	1	0	1	2	2	1
423	0	1	39	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
410	0	0	27	0	0	1	1	1	1	1	1	-2	1	-1	1
j46	0	1	28	0	0	2	2	0	0	0	0	0	2	0	2
424	0	0	41	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	1	-1	1
328	0	0	32	0	0	2	0	1	-2	0	0	1	-1	0	0
164	0	0	48	0	0	0	1	0	0	0	1	-1	1	-2	-1
472	0	1	57	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
465	0	1	70	0	0	2	2	1	-2	-1	1	2	2	-1	2
436	0	1	69	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
425	0	1	55	0	0	2	2	1	0	1	1	-2	2	-1	1
411	0	1	53	0	0	1	2	0	-2	0	0	2	2	0	-1
389	0	1	38	0	0	2	2	1	2	2	2	-2	2	-1	2
374	0	1	47	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	0
365	0	1	33	0	0	2	2	0	1	2	1	-2	2	-1	2
363	0	0	33	0	0	1	0	0	0	0	0	-2	1	0	1
339	0	1	28	0	0	1	1	1	1	0	2	-1	2	1	1
308	0	1	65	0	0	0	-1	1	-1	-1	0	1	1	-1	1
j42	0	0	37	0	0	2	2	0	0	0	0	-1	0	0	-1
474	0	1	44	0	0	2	2	1	0	1	1	-2	2	0	2
466	0	1	50	0	0	2	99	99	99	0	1	-2	2	-1	2
335	0	1	42	0	0	99	99	-2	-2	-2	99	-2	-2	1	-2
394	0	1	37	0	1	2	99	99	99	-2	99	-1	1	2	-1
400	0	1	66	0	0	2	2	2	-2	2	2	-2	2	1	2
j1	0	1	24	1	0	2	-1	0	0	-1	-1	-1	1	0	1
11	0	1	35	0	0	2	2	1	1	1	1	-2	2	1	2
464	0	1	66	0	0	2	99	99	99	2	99	-1	2	-2	2
323	0	0	28	0	0	2	1	2	0	1	1	-1	1	0	2
273	0	1	56	0	0	2	2	1	-2	1	1	-1	2	0	1
268	0	1	62	0	0	2	2	1	0	1	1	-1	2	-1	1
479	0	0	61	2	0	2	2	0	0	0	0	1	-1	0	-1
289	0	1	43	0	0	2	2	1	0	0	0	-2	2	-2	2
420	0	1	58	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
407	0	1	60	0	0	2	2	0	0	0	2	-2	2	-2	1
j7	0	1	23	1	0	2	2	0	2	2	2	-2	2	0	1
9	0	0	24	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
89	0	0	24	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1
25	0	0	25	0	0	0	0	-2	2	0	0	0	1	2	0
1	0	0	23	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	1	-1	1
j54	0	1	25	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	1	0	1
346	0	1	22	0	0	2	2	1	0	0	0	-2	1	-1	1
343	0	1	26	0	0	1	1	1	0	1	1	-1	1	0	1
108	0	0	27	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
344	0	0	24	0	0	2	2	0	0	2	2	-2	1	0	1
336	0	0	27	0	0	2	2	2	1	2	2	-1	2	-2	1
284	0	0	26	0	0	2	2	0	1	2	2	-2	1	-1	1
280	0	1	23	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	1	-1	2
88	0	0	23	0	0	1	1	0	1	0	0	-1	1	1	1
60	0	1	23	1	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-1	2
46	0	0	26	0	0	2	2	-1	1	1	1	-1	2	1	2
119	0	0	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
114	0	0	20	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	1	-2	2
213	0	0	21	0	0	2	1	2	1	2	2	-2	1	-2	1
415	0	0	30	0	0	2	2	0	0	0	0	-1	1	-1	1
287	0	1	24	0	0	2	2	0	0	2	1	-1	1	-2	1
224	0	0	27	0	0	1	1	2	1	1	1	-1	2	-1	2
98	0	0	22	0	0	0	-1	1	-1	-1	-1	1	2	0	-1
8	0	0	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
71	0	1	25	0	0	2	2	1	0	2	2	-2	2	-1	2
53	0	0	22	1	0	0	0	0	0	0	0	99	0	0	0
2	0	0	25	2	1	0	0	2	-1	2	2	-1	-1	1	-2
j10	0	0	23	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2
184	0	0	23	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-2	2
159	0	1	27	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	1	-1	1
155	0	1	26	0	0	2	1	1	1	1	1	-1	2	1	2
148	0	1	25	0	0	2	2	1	1	1	1	-2	2	-1	2
j55	0	1	26	0	0	2	2	1	-1	2	2	-2	2	-2	-1
338	0	1	29	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	1	1	1
307	0	1	23	0	0	2	2	2	1	2	0	-2	2	-2	1
j6	0	0	23	1	0	2	2	0	1	2	2	-2	2	0	2
j24	0	1	26	2	1	99	2	2	-2	1	99	-1	1	1	-2
468	0	0	23	0	0	2	2	0	0	0	0	0	1	0	0
97	0	0	24	0	0	2	0	0	0	2	2	-1	1	-1	0
93	0	0	21	0	0	2	0	-1	0	-1	0	1	1	1	0
81	0	1	28	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	-2	2
77	0	0	23	0	0	2	1	0	0	1	1	0	2	0	1
76	0	0	24	0	0	1	1	2	0	1	0	-1	2	1	2
70	0	0	23	0	0	2	2	0	1	2	0	-1	1	-1	1
58	0	0	23	1	0	2	2	0	0	2	2	-2	0	0	1
54	0	0	23	2	0	1	1	0	0	1	0	-1	2	-1	1
44	0	0	23	0	0	1	0	0	-1	0	-1	0	2	0	1
42	0	0	23	0	0	2	2	1	-1	0	0	-2	1	0	1

40	0	0	22	0	0	2	1	1	1	1	1	-2	2	1	1
4	0	0	27	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2
38	0	0	24	1	0	2	2	2	1	2	2	-2	1	0	1
34	0	0	23	1	0	2	2	1	1	2	2	-2	1	1	1
27	0	0	21	0	0	2	1	2	2	0	0	-2	1	1	-1
23	0	0	24	0	0	2	2	1	1	1	1	-2	1	-1	1
128	0	0	20	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1
105	0	0	28	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	1	0	1
100	0	0	22	0	0	2	1	1	0	1	1	-1	1	0	1
j29	0	0	23	2	1	2	99	99	99	2	99	-2	2	0	2
219	0	0	21	0	0	2	-1	-1	1	0	0	-1	2	1	2
218	0	0	23	0	0	2	2	1	1	0	0	0	0	0	1
203	0	0	24	0	0	2	2	1	1	0	0	-1	1	0	1
150	0	0	26	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	1	-1	1
j2	0	0	24	1	0	2	0	2	0	-1	0	1	2	1	1
95	0	0	35	0	1	2	99	99	99	2	99	-1	-1	1	1
84	0	0	26	0	0	2	1	1	1	0	0	1	1	-1	1
82	0	0	21	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	2
63	0	0	29	1	0	2	1	1	0	0	0	-2	2	0	2
61	0	1	21	1	0	2	2	2	1	2	0	-1	2	0	2
57	0	1	21	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
52	0	0	26	0	0	2	2	2	-1	0	0	-1	1	-1	1
51	0	1	23	0	0	0	-1	0	1	1	0	1	-1	1	1
43	0	0	22	0	0	2	2	0	1	1	2	-2	1	-1	1
41	0	0	23	0	0	0	0	1	0	0	0	-1	2	0	1
33	0	0	25	0	0	2	1	1	-1	0	0	-1	-1	1	1
14	0	0	20	0	0	2	2	1	0	0	1	-2	2	0	1
129	0	0	22	0	0	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2
122	0	1	20	0	0	1	0	0	-1	0	-1	1	1	0	1
j5	0	1	23	1	0	0	-1	0	-1	0	-1	2	1	1	1
j32	0	1	23	2	1	2	0	1	-1	0	0	-1	2	0	2
j28	0	1	20	2	1	1	2	0	2	0	-1	-2	-1	1	1
j17	0	0	19	2	1	2	1	1	2	0	0	1	2	0	1
210	0	1	26	0	1	2	1	2	-1	2	2	-2	2	-1	2
205	1	1	25	0	0	1	1	0	1	1	1	-2	1	-2	2
200	1	0	23	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
187	1	1	21	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	2	-1	2
186	1	0	22	0	0	0	2	0	0	0	1	-1	1	-1	1
175	1	0	20	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	-1	2
173	1	1	23	0	0	2	2	1	2	2	2	-1	2	-1	2
172	1	0	22	0	0	2	2	1	1	0	0	-2	1	-1	1
170	1	0	24	0	0	1	1	0	-1	1	1	-1	1	-1	99
167	1	1	26	0	0	2	2	2	1	2	0	-2	2	-2	1
166	1	1	19	0	0	2	2	0	0	2	2	-2	1	0	1
138	1	0	24	0	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	-1
327	1	1	23	0	0	0	-1	0	0	0	0	1	-1	2	2
87	1	0	22	0	0	2	0	-1	-1	-1	0	1	1	2	1
86	1	0	25	0	0	2	-1	0	0	0	-1	1	1	0	1
85	1	0	22	0	0	2	1	2	1	2	2	-1	0	0	1
80	1	0	22	0	0	2	2	2	1	0	0	-2	1	0	-1
74	1	0	21	0	0	2	0	0	-1	2	1	0	1	0	0
72	1	0	23	0	0	2	2	1	0	2	2	-2	2	0	1
68	1	0	21	1	0	2	1	0	0	2	2	-2	1	0	2
67	1	0	29	1	0	2	2	1	1	2	2	-2	1	-1	1
66	1	1	25	1	1	2	2	2	2	2	2	-2	2	1	2
65	1	0	23	1	0	2	2	2	0	2	2	-1	1	0	1
56	1	0	22	1	0	0	0	0	0	2	0	-1	0	0	-1
55	1	0	21	1	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	0	2
49	1	0	22	0	0	2	2	0	0	2	2	-2	2	0	2
47	1	0	24	0	0	2	0	1	1	1	1	-1	1	0	1
45	1	1	20	0	0	2	2	0	1	2	2	-1	2	0	1
36	1	0	24	1	0	2	1	1	-1	0	0	-2	2	0	1
3	1	0	24	2	0	0	1	0	0	0	0	-1	1	1	1
29	1	0	20	0	0	2	1	0	-1	1	1	1	1	1	-1
28	1	1	28	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2
18	1	0	22	0	0	2	0	0	-2	2	2	1	1	0	1
17	1	0	20	0	0	0	1	0	0	0	0	-1	1	0	0
16	1	0	23	0	0	2	2	1	1	1	0	-2	2	-1	2
15	1	0	25	0	0	1	2	1	1	0	0	-1	1	0	1
131	1	0	23	0	0	2	2	0	0	0	0	-1	1	0	1
130	1	0	27	0	0	1	-1	0	0	-2	0	2	1	0	-2
13	1	0	18	0	0	1	1	0	0	0	0	-1	1	0	0
126	1	0	27	0	0	2	2	1	1	1	2	-2	1	0	1
125	1	1	28	0	0	2	2	0	0	0	0	-2	1	-1	0
115	1	1	23	0	0	2	1	2	1	1	1	-1	1	-1	1
109	1	0	20	0	0	1	1	2	1	1	1	-1	1	0	0
107	1	1	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	2	1	1
106	1	0	27	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1
j20	1	1	23	2	1	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
j14	1	0	23	1	0	2	2	0	-1	1	0	-2	2	0	2
220	1	0	24	0	0	2	2	1	1	1	1	-1	2	0	1
217	1	1	24	0	1	2	1	1	0	1	1	-2	1	-2	1
216	1	0	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	1	2
212	1	1	22	0	0	2	2	1	2	2	2	-2	2	0	-2
211	1	0	33	0	0	1	0	1	-1	0	0	1	2	2	1
190	1	0	24	0	0	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1
188	1	0	21	0	0	1	1	1	-1	2	0	-1	2	0	1
185	1	0	23	0	0	2	2	1	0	1	1	-1	2	0	1
147	1	0	27	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1	0	0
144	1	0	24	0	0	1	0	-1	0	0	0	-1	1	0	1
141	1	0	28	0	0	1	1	1	-1	0	1	-1	2	1	1
j41	1	1	25	0	0	1	2	0	1	0	1	1	2	0	1
j3	1	1	23	1	0	2	2	2	0	1	1	-1	2	0	2
94	1	0	28	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	1
90	1	1	24	0	0	1	1	0	1	0	0	-2	1	1	-1
83	1	0	29	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	1	2	2
73	1	0	23	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	-1	1
7	1	0	19	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
62	1	0	24	1	0	1	1	1	0	0	0	-1	1	-2	1
6	1	1	22	0	0	1	0	1	-2	-1	1	1	2	-1	1
48	1	0	27	0	0	2	2	2	2	2	1	-2	1	-1	2
39	1	1	25	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
37	1	0	23	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2

35	1	0	23	1	0	2	2	2	2	2	2	-1	2	-1	2
26	1	0	27	0	0	2	1	0	0	2	2	-1	1	-1	1
24	1	0	26	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	1	2
22	1	0	22	0	0	2	0	2	0	2	2	-2	0	0	1
20	1	0	26	0	0	2	2	0	2	-2	1	2	0	2	0
133	1	0	26	0	0	2	2	0	-1	2	0	-1	1	-2	1
127	1	1	23	0	0	2	2	0	-1	1	1	-1	2	-1	1
124	1	0	21	0	0	2	2	0	1	1	1	-2	2	0	1
120	1	0	22	0	0	2	1	2	0	2	1	1	2	2	1
12	1	1	31	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	1	0	1
118	1	0	19	0	0	2	2	0	0	2	2	-2	1	1	1
116	1	1	23	0	0	0	0	0	0	1	99	0	1	0	1
110	1	0	21	0	0	-1	-1	1	2	0	0	1	2	2	1
101	1	1	24	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
j9	1	1	25	1	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	0	2
j8	1	0	21	1	0	2	2	0	-1	0	0	-2	1	-1	1
j33	1	1	24	2	1	2	2	2	2	2	1	-2	2	0	1
j30	1	0	22	2	1	2	2	1	1	2	0	-1	2	-1	2
j27	1	1	21	2	1	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	1
j23	1	0	21	2	1	-2	-1	0	-1	-1	-1	1	2	2	1
j22	1	0	27	2	1	1	1	0	0	0	0	-1	1	0	1
j21	1	1	27	2	1	2	2	2	1	2	2	-1	2	0	1
j16	1	1	26	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
j15	1	0	21	1	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2
j12	1	1	23	1	0	-2	-2	-2	-2	-2	-2	1	1	1	-2
j11	1	1	21	1	0	0	0	1	2	-1	1	-1	2	0	1
222	1	1	24	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	-1	1
221	1	1	26	0	0	2	0	-1	2	1	1	-2	2	0	2
215	1	1	25	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	0	1
214	1	1	23	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
209	1	1	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	1	2
201	1	1	23	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	2
199	1	1	21	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
198	1	0	26	0	1	1	0	1	-1	2	2	1	2	1	1
196	1	1	21	0	0	2	2	2	0	1	1	-1	2	-1	1
194	1	0	30	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	1
183	1	0	22	0	0	1	1	1	1	1	1	-1	1	1	1
182	1	0	23	0	0	2	2	1	1	0	0	-2	2	1	1
181	1	0	26	0	0	2	2	1	1	1	1	-2	1	1	1
179	1	1	23	0	0	2	2	2	1	2	2	-1	2	-1	2
178	1	1	21	0	0	1	1	1	-1	1	1	-1	2	-1	1
177	1	0	19	0	0	0	0	1	-1	0	0	1	2	0	1
176	1	0	24	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	2	0	2
168	1	1	19	0	0	2	2	1	1	2	1	-2	2	-2	1
165	1	1	32	0	0	2	2	0	-1	0	0	-1	1	-2	1
161	1	1	51	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-2	1
160	1	1	26	0	1	-1	0	1	2	-1	0	-1	1	-1	1
156	1	0	23	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	2
153	1	1	23	0	1	2	2	2	0	2	2	-2	2	1	2
151	1	1	32	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	1
149	1	0	23	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	1	2
143	2	1	25	0	0	2	2	1	0	1	1	-2	2	0	2
140	2	1	25	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
137	2	0	22	0	0	2	-1	0	0	1	1	-1	2	0	-1
136	2	1	21	0	0	2	1	2	0	2	0	-2	1	-1	2
135	2	0	23	0	0	2	2	2	1	1	0	-1	1	0	1
134	2	0	30	0	0	1	1	1	1	1	1	-2	2	-1	1
443	2	0	22	0	0	2	1	1	1	1	1	-1	1	-1	2
416	2	0	30	1	0	2	2	1	0	1	1	-1	1	0	1
301	2	1	24	0	0	2	2	2	1	2	1	-1	1	0	-1
228	2	1	37	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-2	2
226	2	1	27	0	0	2	0	1	0	1	1	-1	2	0	2
79	2	0	25	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	-2	2	1
69	2	0	21	0	0	2	2	2	1	0	0	-2	1	0	2
50	2	0	31	0	0	2	1	0	0	1	1	1	1	-1	1
j18	2	0	20	2	1	1	-1	0	0	1	0	-1	1	99	1
171	2	1	25	0	0	2	2	1	1	1	1	-1	2	-2	1
158	2	1	26	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-1	2
442	2	0	22	0	0	0	0	0	0	-2	0	1	-1	1	-1
103	2	0	36	0	0	1	1	0	-1	0	0	-1	1	2	-1
j26	2	1	24	2	1	1	1	0	1	-1	-1	1	99	-1	1
275	2	1	59	0	0	99	0	99	99	-2	99	-2	-1	1	-1
j36	2	0	16	0	0	-1	0	-1	2	1	1	1	1	2	1
373	2	0	44	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	1
353	2	0	51	0	0	1	0	0	-1	0	0	1	1	2	1
309	2	0	50	0	0	2	2	2	0	2	0	-2	0	0	1
j50	2	0	33	0	0	0	0	-1	0	-1	-1	1	1	1	1
406	2	0	63	1	0	-2	0	0	0	0	2	1	1	1	1
j39	2	0	70	0	0	99	99	99	99	99	99	1	-1	1	0
405	2	1	49	0	0	0	0	2	-2	0	0	-1	2	1	1
367	2	0	70	0	1	2	2	2	2	2	2	2	-1	2	99
359	2	1	75	0	0	2	99	2	2	1	1	-1	1	0	2
310	2	1	76	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	0	2
269	2	0	60	2	1	2	2	1	1	2	2	-2	2	0	1
477	2	0	77	0	0	2	2	1	1	1	0	-1	2	-1	1
380	2	0	65	0	0	2	2	1	1	2	1	-1	2	1	1
377	2	1	63	0	0	-2	-2	-2	-2	99	-2	2	1	1	-1
413	2	1	68	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
385	2	1	64	0	0	2	2	99	99	2	99	-2	1	1	1
383	2	0	68	0	0	2	99	99	99	2	99	1	1	1	1
379	2	1	62	0	0	2	2	2	2	1	1	-1	-2	-2	-1
326	2	1	68	0	0	2	2	2	1	1	2	-1	2	-1	2
476	2	0	57	0	0	2	2	1	0	1	1	-2	2	1	1
318	2	1	62	0	0	2	-1	1	1	1	1	-1	2	1	0
312	2	0	66	0	0	2	99	99	-2	2	99	1	2	1	2
291	2	1	60	0	0	99	2	99	99	0	99	2	2	2	1
469	2	0	90	0	0	2	99	99	2	2	99	99	2	99	2
437	2	0	76	0	0	0	0	0	-2	-2	0	1	1	2	-1
434	2	0	68	0	0	2	0	0	2	2	0	-1	-1	1	1
428	2	0	69	0	0	2	2	2	2	2	2	1	1	0	0
332	2	1	83	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
376	2	0	68	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	-1	-1	-1
j38	2	1	65	0	0	2	99	99	99	2	99	2	2	2	1

478	2	0	60	0	0	2	2	2	2	2	2	-1	1	1	1
475	2	0	60	0	0	2	99	0	0	0	99	-1	1	1	1
409	2	1	55	0	0	0	0	-1	-2	-1	-1	2	1	2	-1
313	2	1	66	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	2	-1
311	2	0	66	0	0	1	99	99	99	1	99	2	1	2	-2
422	2	0	61	0	0	2	0	0	0	-2	0	2	1	2	-1
403	2	1	67	0	0	0	0	99	0	1	99	2	2	2	-1
397	2	1	50	0	0	2	99	99	99	99	99	2	2	2	0
362	2	0	60	0	0	2	2	0	0	0	0	-1	1	-1	1
303	2	1	69	0	0	-2	0	-2	0	-2	99	2	2	-1	1
302	2	1	78	0	0	0	0	0	0	-1	0	-1	1	2	1
j35	2	0	16	0	0	-2	-2	0	-2	0	-1	1	-2	2	0
441	2	0	21	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1
357	2	1	46	0	0	2	2	2	2	0	0	1	2	-2	2
112	2	1	36	0	0	0	-1	0	-1	-2	-1	2	-1	2	-1
368	2	0	59	0	0	1	2	1	1	0	0	0	2	1	0
438	2	0	47	0	0	2	0	1	0	1	0	1	0	-1	1
372	2	0	40	0	0	2	2	0	0	2	2	-2	2	0	1
152	2	0	27	0	0	0	1	2	0	1	99	-1	2	0	0
402	2	0	48	0	0	2	2	1	0	1	1	-2	2	2	1
390	2	0	36	0	0	2	2	0	-2	0	0	1	0	0	-1
358	2	0	59	0	0	1	1	1	1	1	0	1	2	1	1
350	2	0	45	0	0	2	2	1	0	2	2	-2	2	-2	1
295	2	0	46	0	0	0	0	0	1	-2	0	2	1	2	-1
439	2	0	41	0	0	2	0	1	1	-1	0	1	0	1	-1
75	2	0	23	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	99	1	1
19	2	0	23	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	1
412	2	1	48	0	0	2	1	1	0	0	0	1	2	1	-1
300	2	1	53	0	0	1	2	99	99	0	99	0	2	-2	1
91	2	1	52	0	0	2	2	0	2	2	2	-2	2	-1	1
429	2	1	80	0	0	2	0	-2	0	-2	0	2	2	1	-1
293	2	1	24	0	0	2	1	0	-1	2	2	-1	1	-1	-1
21	2	0	47	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
391	2	0	50	0	0	2	0	0	0	0	2	-2	1	-2	2
325	2	1	56	0	0	-2	2	2	0	-2	99	2	0	2	1
j48	2	0	43	0	0	2	2	2	2	0	0	1	0	2	0
435	2	0	32	1	0	2	2	0	2	2	2	-1	1	0	2
398	2	0	41	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	1
396	2	0	38	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-1	2
381	2	0	45	0	0	2	2	0	0	0	0	-1	0	-1	2
192	2	1	26	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-2	2
j43	2	1	40	1	0	0	1	0	0	0	0	-1	2	2	2
432	2	0	50	0	0	2	2	1	1	-1	2	-2	1	-1	1
414	2	1	39	0	0	2	2	1	0	0	0	-1	2	-1	1
395	2	0	43	0	0	2	2	1	0	2	2	-2	2	-1	1
369	2	1	52	1	0	-1	0	0	-1	-1	0	1	-1	0	-1
360	2	0	41	0	0	2	2	0	0	0	0	1	1	1	-1
345	2	1	26	0	0	2	1	2	0	2	1	-2	2	0	1
334	2	0	32	0	0	1	2	0	0	2	2	-1	1	0	1
274	2	0	55	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	-2	2
267	2	0	44	0	1	1	0	0	0	2	2	-1	2	2	1
121	2	1	26	1	0	2	2	2	1	2	0	-2	2	-2	2
102	2	0	27	0	0	1	1	1	-2	1	1	-1	1	1	-1
399	2	0	22	1	0	2	0	2	-2	-2	0	1	1	-2	-1
370	2	1	31	0	0	1	2	2	0	2	1	-2	2	-1	1
333	2	0	35	0	0	1	-1	1	0	1	1	1	2	0	1
111	2	0	24	0	0	2	2	0	0	0	0	1	2	0	1
j34	2	0	30	2	0	2	2	1	2	0	2	-1	-2	1	-1
j31	2	0	32	2	1	2	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
208	2	1	32	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-2	2
204	2	1	26	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-1	2
193	2	1	25	0	0	2	2	1	-1	1	1	-2	2	-2	1
180	2	1	39	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-2	1
169	2	1	28	0	0	2	1	1	-1	1	1	-1	2	-2	1
j53	2	0	44	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0
j44	2	1	28	0	0	2	1	1	0	2	1	-1	1	1	1
471	2	0	45	0	0	2	2	1	2	2	2	-2	2	-1	2
470	2	1	55	0	0	1	1	1	-1	-2	-2	2	2	0	2
467	2	1	35	0	0	2	2	1	1	2	1	-2	1	0	2
433	2	0	37	0	0	2	1	1	0	0	0	1	2	2	2
426	2	0	26	0	0	2	2	1	1	1	0	-1	1	0	1
421	2	0	41	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	1	1
401	2	0	45	0	0	1	1	1	1	0	0	-2	1	0	-1
386	2	1	46	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
371	2	0	55	0	0	2	99	99	99	2	99	-2	2	-2	2
361	2	0	36	0	1	2	2	0	0	0	-1	1	1	-2	-1
351	2	1	47	0	0	2	2	1	1	1	1	-2	2	-1	2
337	2	1	32	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
322	2	1	47	0	0	2	2	1	1	1	-1	-2	2	1	-1
319	2	1	43	0	0	0	1	1	0	1	1	-2	2	-1	1
297	2	0	31	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	1
286	2	1	33	0	0	1	1	0	1	1	1	-1	1	2	1
281	2	1	30	0	0	2	2	-2	1	2	2	-2	2	-2	2
272	2	1	37	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
270	2	1	37	1	0	2	2	1	2	0	1	-2	2	-2	2
231	2	1	33	0	0	2	2	2	1	0	0	-2	2	-2	2
230	2	0	25	0	0	2	2	0	0	1	1	-1	1	-1	1
225	2	0	29	0	0	2	1	1	1	2	2	-2	1	-1	1
j40	2	0	26	0	0	1	99	99	99	1	99	1	2	1	1
473	2	1	60	1	0	2	99	99	99	2	99	-2	2	-2	1
430	2	0	50	0	0	2	2	-2	2	1	1	-1	1	2	-1
366	2	0	60	0	0	2	99	99	99	2	99	-2	2	-1	1
342	2	0	27	0	0	2	0	0	0	2	0	-1	0	0	1
331	2	1	40	0	0	-2	-2	2	0	-2	-2	-2	1	-2	-2
329	2	1	42	1	0	2	2	2	2	2	2	1	2	-2	1
298	2	1	32	0	0	2	2	1	1	2	2	-1	2	-2	1
279	2	0	51	0	0	0	0	-1	-2	-2	-2	-1	-2	1	99
59	2	0	22	1	0	2	2	0	1	1	1	-2	2	0	1
123	2	0	24	0	0	1	1	1	0	1	1	-1	1	1	1
117	2	0	19	0	0	0	-2	-1	-1	-1	0	-1	-2	1	-1
145	2	0	24	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	2	0	0
364	2	0	33	0	0	2	2	1	1	0	0	-2	2	1	2
5	2	0	30	0	0	2	2	2	0	0	0	-2	2	-1	2

104	2	0	42	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	1	0	1
207	2	1	27	0	0	1	1	1	0	2	2	-2	1	-2	1
162	2	0	22	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	2	2
j52	2	0	24	0	0	2	0	1	1	1	1	-1	2	0	0
418	2	1	38	0	0	2	0	2	2	0	0	1	1	-1	1
384	2	0	51	0	0	2	2	0	0	0	0	1	0	1	1
354	2	1	54	0	0	2	2	2	2	1	2	-2	2	-2	2
227	2	0	27	0	0	1	2	1	0	1	1	-1	2	0	-1
99	2	0	24	0	0	1	2	0	-1	-1	-1	2	1	0	1
92	2	0	38	0	0	1	-2	-2	1	-2	-2	2	2	0	-2
78	2	0	22	0	0	2	2	1	0	2	2	-1	-2	0	2
132	2	0	25	0	0	2	2	1	0	1	2	-1	0	2	2
10	2	0	33	0	0	2	2	0	0	1	2	1	1	2	2
j47	2	0	35	2	1	2	99	99	99	2	99	-1	1	1	1
j19	2	1	19	2	1	1	1	0	-1	1	-1	-2	2	1	2
206	2	0	24	0	0	1	1	0	0	1	1	-1	2	-1	-1
202	2	1	26	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	2	2
195	2	1	21	0	0	1	1	0	1	0	0	-1	1	0	1
189	2	0	21	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	2	1	1
157	2	1	25	0	0	2	2	1	0	2	1	-1	1	-1	1
154	2	1	23	0	0	2	2	2	1	2	2	-2	2	-2	2
142	2	1	28	0	0	1	1	0	1	1	2	1	1	-1	2
393	2	0	44	0	0	2	2	1	-1	2	2	-2	2	1	1
378	2	0	57	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	1	-2	2
330	2	0	27	0	0	2	2	1	1	1	1	-1	2	0	1
292	2	0	50	0	0	99	2	99	99	0	99	2	2	2	1
285	2	1	28	0	0	2	2	2	2	2	2	-2	2	-2	2
96	2	0	30	0	0	2	2	2	0	2	2	-2	2	0	1
197	2	0	24	0	0	2	1	1	1	0	0	-2	2	1	1
382	2	0	46	0	0	2	2	0	0	-1	0	1	2	1	1
296	2	0	49	0	0	1	2	0	0	0	0	-1	1	-1	1
408	2	0	56	0	0	0	0	2	2	0	0	-1	-1	-1	1
387	2	1	25	0	0	-2	-2	-2	-2	0	-1	2	1	2	1
356	2	0	44	0	0	1	0	0	2	-1	0	0	2	2	1
223	2	0	49	0	0	1	1	0	0	0	0	-1	2	-1	1
321	2	0	44	0	0	2	99	99	99	2	99	-2	2	1	1
276	2	1	24	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	1
j4	2	1	37	2	1	2	2	1	-1	2	-1	-1	1	1	0
404	2	1	51	0	0	-2	-2	2	-2	-2	-1	-1	2	-1	1
392	2	0	46	0	0	2	0	2	2	0	0	-1	2	1	-1
375	2	1	44	0	0	1	2	1	1	1	1	-1	1	-1	1
352	2	0	49	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	-1	1
324	2	1	27	0	0	2	2	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1
314	2	1	38	0	0	2	2	0	-1	0	-1	1	1	1	1
277	2	1	40	0	0	2	2	99	99	1	99	-1	1	2	1
232	2	0	29	0	0	1	0	1	0	1	-1	1	2	-1	1
419	2	0	45	0	0	0	2	0	0	0	0	-1	1	1	1
388	2	1	24	0	0	0	0	-1	-2	-1	-1	2	-1	1	-1
316	2	0	68	0	0	-2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-1	2	-1
315	2	1	29	0	0	2	1	0	-1	1	2	-2	2	1	-1
306	2	0	33	0	0	0	0	-1	-2	0	0	2	-1	0	0
294	2	1	30	0	0	2	2	0	0	-1	0	1	1	0	1
288	2	1	28	0	1	1	1	1	1	1	99	1	1	0	0
271	2	1	53	0	0	1	0	0	2	0	99	1	2	2	-1
317	2	1	33	0	0	2	2	2	1	0	0	1	1	-1	1
139	2	1	21	0	0	0	-1	-2	0	-2	-2	2	1	2	1
30	2	1	32	2	1	2	1	1	1	0	0	-1	2	0	2
348	2	1	20	0	0	1	1	0	-2	2	2	1	1	2	0
113	2	0	22	0	0	1	1	1	0	1	1	-1	1	1	-1
191	3	0	24	0	0	2	2	2	2	0	0	-1	2	0	2
283	3	1	27	0	0	2	2	1	1	2	2	-2	1	0	2
163	3	1	19	0	0	2	0	2	-1	2	0	1	2	1	-1
355	3	0	35	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	0
347	3	1	28	0	0	2	2	2	-2	2	2	1	2	1	2
431	3	1	37	0	0	2	0	0	0	-2	0	2	1	2	-1
305	3	1	34	2	1	-1	-1	0	0	-2	-2	-2	-2	-2	-2
290	3	1	53	0	0	2	2	0	1	-1	99	1	1	0	0
278	3	0	40	0	0	2	99	99	0	1	99	1	2	1	2
349	3	0	48	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	1	2	2	1

Aussage_5	Aussage_9	Aussage_10	Aussage_11	Aussage_12	Aussage_13	Aussage_17	Aussage_18	Aussage_19	Aussage_23	Aussage_24	Aussage_25
-1	2	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1
0	-1	1	2	1	-1	-2	0	-2	-1	0	0
0	-2	2	-2	1	1	-1	1	-2	-2	0	99
1	1	-1	-1	2	-2	-1	0	-2	-2	0	-2
1	-1	2	-1	1	1	1	1	-2	-1	1	-2
2	1	-1	1	1	1	1	2	-2	-2	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	-2	1	1	1	-1	-1	-2	-1	-1	-1	-2
-1	2	2	-2	1	1	-1	2	-2	-1	2	-2
2	-1	2	2	2	-1	-2	-2	2	99	-2	-2
0	1	2	-2	2	1	-2	1	-2	-2	-1	-2
1	-2	0	1	1	0	-2	0	2	2	0	0
-1	1	2	-2	2	-2	0	-2	-2	-2	-1	-2
2	-1	1	-1	1	1	99	99	99	99	99	99
0	2	2	0	2	-1	1	-1	-1	1	2	-2
0	1	0	-1	2	1	-1	-1	-2	1	0	-1
1	2	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	-2	1	-1
-1	1	-1	-2	2	0	1	-1	-1	-1	0	-1
2	-2	-1	-1	-2	1	2	99	2	2	-2	1
1	0	1	2	2	1	1	1	-1	0	-1	0
2	1	2	-1	2	-1	-2	-1	-2	1	-1	-2
-2	2	2	-2	2	-1	-2	1	-2	-2	2	-2
-1	1	1	-1	2	-1	-2	-2	-2	-2	1	-1
1	1	2	-2	2	1	-1	1	-2	-2	-2	-2
1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1
1	-2	2	-1	1	1	1	0	-2	-1	-1	-1
2	-1	2	-1	1	-1	-1	-1	1	1	1	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-2	-2	-1	1	2	-2
99	-2	1	-2	2	2	1	1	-2	-2	-1	-2
-1	2	2	2	2	0	-2	-2	-2	-2	2	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-2	1	-1	-1	1	-1
2	-1	1	-1	2	1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	1	2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	2	-1
0	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	1	-2
-1	2	2	-1	2	-1	-1	1	-2	-1	2	-2
1	1	1	-1	1	0	-1	0	-2	-1	-1	-1
1	1	2	-1	2	2	-1	1	-2	-1	1	-1
2	-2	1	1	1	2	1	1	-1	2	-1	-1
0	1	0	-1	1	2	2	1	-2	-2	0	-2
0	1	2	-2	2	1	-2	2	-2	-2	2	-2
0	1	1	-2	2	0	-1	0	-1	-1	2	-2
2	-2	-2	-2	1	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2
-2	-1	2	-1	1	-1	1	-1	1	99	1	-1
-1	-1	2	-2	2	-1	-2	1	-2	-2	-1	-2
1	1	2	1	2	-1	1	-1	-2	-2	-1	-2
-2	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	1	-2
1	2	2	-2	2	1	-1	1	-1	-1	2	-2
2	1	2	-2	2	-1	2	1	-2	1	1	1
-2	1	1	-2	2	1	1	-1	1	1	0	-1
1	-1	2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	-2
0	-1	1	0	-1	1	-1	1	-2	-2	-2	1
-1	2	2	-2	2	-2	-2	1	-2	-1	0	-2
-1	1	2	-2	2	-2	-2	-1	-2	-2	1	-2
2	-1	2	-2	1	-1	-2	-2	-2	-1	2	1
0	2	1	-2	1	0	-1	1	-2	99	0	-1
-1	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2
2	-1	1	0	2	0	1	0	-1	1	0	-1
2	-2	1	0	2	1	-1	0	-1	1	-2	0
1	1	1	-2	2	-1	1	-2	-2	-1	1	-1
0	2	0	0	2	-1	-2	-1	-2	-2	1	0
0	1	0	-1	1	0	1	1	-2	1	0	-2
-1	1	1	-1	1	0	1	2	-1	-1	1	-1
-1	2	2	-2	2	-1	-2	-1	-2	-1	1	-2
0	2	1	-2	2	0	2	-1	-2	-2	0	-1
2	-1	1	-1	2	-1	-1	1	-2	-2	1	-2
1	1	0	-1	-1	-1	-2	-1	-2	-2	-1	-1
2	2	2	1	2	-1	-1	1	-1	-1	1	-2
-1	-1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1	1	-1
1	2	2	1	2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-1
-1	1	1	-2	2	-1	-1	-1	-2	-1	0	-1
-1	1	2	-2	2	-1	-1	-2	-2	-2	2	-1
1	2	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	-2	0	-2
-1	1	2	-1	2	-1	-1	1	-2	-1	2	-2
-1	1	1	-1	2	1	-1	-1	-2	1	-1	-1
-1	0	1	-1	1	-1	-1	-1	-2	-2	-1	-2
-1	-1	-2	-2	2	-1	-2	0	-2	-2	0	-2
2	1	1	1	1	1	99	99	99	99	99	99
-1	1	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	1	-2
-1	-1	2	-2	2	1	-1	-1	-2	-2	2	-2
0	0	0	0	0	0	-2	-1	-1	1	-2	-2
1	1	1	-2	2	1	-1	1	-2	-2	-2	-1
-2	2	2	-2	2	-1	-1	1	-2	-2	2	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-2	2	-2	-2	2	-2
1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1
1	1	2	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1
-1	1	2	-1	2	-1	-2	-2	-1	-2	2	1
-1	2	2	-1	2	-1	-1	-1	-2	-2	1	-2
1	1	2	-1	2	-1	-2	-2	-2	-2	-1	-2
-1	1	2	-2	2	-1	-1	-2	-2	-2	1	-1
2	1	2	-1	2	1	-2	-1	-2	-2	-1	-1
1	-1	1	1	1	-2	1	-1	0	-1	-1	-1
1	1	2	0	2	0	2	0	-2	-1	0	0
1	1	2	0	2	1	1	-1	-2	-1	1	-2
2	-1	2	1	2	0	1	1	-1	2	0	-1
1	1	2	-2	2	1	1	-1	-2	-2	2	-2
0	1	2	-1	2	1	1	0	-1	-1	0	-1
1	1	2	-2	2	-2	1	2	1	1	-1	-1
1	1	1	1	1	1	2	-1	-1	-1	-1	-1
1	-1	1	-1	2	1	1	0	-2	0	-1	-1
-1	1	2	-1	2	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
2	-2	0	0	2	0	-1	0	-2	-2	0	0
0	-1	0	0	2	0	2	0	-2	-1	0	-1

-1	2	2	-2	2	-1	-1	2	-2	-2	1	-1
2	2	2	-1	2	-2	1	-2	1	1	2	-2
0	-1	2	-1	1	-1	-1	99	-2	-1	0	-1
1	2	2	1	2	-1	-1	1	-2	-2	1	-1
2	2	2	2	2	1	2	0	-2	-1	-1	-2
1	1	-1	1	2	1	0	1	-1	-1	-2	-1
1	0	1	-2	1	0	-2	0	-2	-2	1	0
0	1	1	-1	2	-1	-1	0	-2	-1	1	-1
1	1	0	-1	1	0	-1	0	-1	-1	1	-1
0	2	2	0	2	0	-1	-2	-2	0	1	-2
1	-2	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	-1	-1	-1
0	1	2	-1	2	-1	1	0	1	1	0	-1
1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1
0	-1	1	-2	2	0	1	0	-2	-2	1	-1
0	1	2	1	2	1	-2	-1	-1	-1	1	-1
1	1	-1	0	2	-1	-1	1	-2	1	1	1
2	2	2	-2	2	-2	-1	-2	-2	-1	1	-1
-1	-2	2	-2	2	-1	-2	-1	-2	-1	1	-1
0	2	2	-2	2	2	-1	1	-2	-1	-2	-1
1	1	2	1	2	-1	-1	1	-2	-1	1	-1
-2	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-1	2	-2
-1	1	1	-1	1	2	-2	-2	-2	1	-1	1
2	-1	2	2	-1	1	2	-1	1	1	1	-1
2	1	2	1	-1	1	-1	-1	-2	-2	-1	-2
2	1	1	-1	1	0	-2	-2	-2	-1	0	-2
1	-1	1	-2	1	-1	2	2	-2	-2	-1	-2
0	1	0	-1	2	0	-2	0	-2	-2	0	0
2	-1	2	-2	-2	1	1	1	-2	-2	1	-1
2	-2	2	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1
2	0	0	-1	1	2	1	1	2	1	2	1
0	1	1	-2	2	-1	-2	0	-2	-2	-2	-2
0	1	1	-1	-2	0	-1	1	-2	1	-2	-2
2	-1	1	1	1	2	-1	1	-1	2	-2	1
-1	1	2	1	2	-2	-2	-1	-1	1	1	-1
-1	1	1	-2	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-1	1	-2	-2	2	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	-1	2	-1
2	-1	1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
1	2	2	-2	2	-2	-2	-1	-2	-2	1	-2
0	-1	2	-2	2	0	-1	-1	-2	-2	0	-1
1	1	1	-1	2	-1	-1	-1	-1	-2	1	-1
2	-2	-2	99	2	-1	-2	1	-2	-2	-2	-2
-2	1	2	-2	2	-2	-2	1	-2	-2	2	-2
1	-1	1	-2	1	-1	99	99	99	99	99	99
2	-2	2	2	2	-1	-1	1	-2	-1	-1	-1
2	2	-1	2	-1	1	2	-2	1	-2	0	1
2	-1	2	1	1	-1	1	2	1	1	1	-2
2	2	0	2	2	1	0	0	-1	-1	-2	0
2	2	0	-2	2	-1	1	0	-2	-2	2	0
0	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-2	-1	2	-1
-1	2	2	-1	1	2	-1	2	-1	-1	-1	-2
-1	0	2	-2	2	-1	1	1	-2	-2	0	-1
0	2	2	-2	2	1	-1	-1	-2	-2	-1	-2
-1	2	0	-2	2	-1	-1	0	-2	-2	1	-2
0	2	2	-1	2	1	-1	-1	-2	-2	2	-2
0	2	2	-1	2	1	-1	-1	-2	2	2	-2
-1	1	1	-2	2	0	1	0	-2	-2	1	-1
1	-1	1	-1	1	0	-2	-1	-2	-1	-1	99
0	2	0	-2	2	-1	1	1	-1	1	0	0
-2	2	2	0	2	1	-1	0	-2	-2	2	-2
1	1	2	-1	1	1	1	1	-2	-1	1	-1
0	1	2	-2	2	1	-1	0	-2	-1	-1	-1
0	1	2	-1	2	2	-2	-1	-2	-2	-1	1
0	-1	0	-1	1	0	1	0	-1	-1	0	0
1	1	1	1	-1	-1	1	1	-1	1	-1	1
1	2	2	-2	2	-1	-1	0	-2	-1	1	-2
0	1	0	0	2	1	1	1	-2	1	0	0
0	-1	0	-2	2	0	1	0	-2	-1	0	-1
0	2	2	-2	2	-1	-1	1	-2	-1	1	-1
0	-2	1	0	1	0	2	0	-1	-1	0	-1
0	1	0	0	1	0	1	0	-1	-1	0	-2
2	-2	0	1	1	1	1	0	-1	-2	-2	0
0	-1	1	0	1	1	-1	0	-1	-1	-1	-1
1	1	2	-1	1	0	-1	1	-1	-1	1	-1
1	-2	2	-2	2	1	-1	0	-2	-1	0	-1
99	1	1	-1	1	-1	1	1	-1	1	1	-1
1	1	1	-1	2	1	-1	-1	-2	-2	0	-2
1	1	2	-1	1	0	1	-1	-2	-1	1	-1
2	-1	-1	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1
1	2	2	-2	2	-2	-1	2	-2	-2	2	-2
1	1	1	-1	2	1	-1	1	-2	-2	0	1
1	2	2	-1	2	1	1	2	2	-1	-1	1
-1	-1	1	-2	1	1	-1	1	-2	-2	-1	-2
2	1	2	2	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2
-2	2	2	-2	2	0	-1	-2	-2	-2	2	-2
2	-2	2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1
2	-2	0	-1	1	0	-2	0	-2	2	0	-2
1	1	2	1	2	0	1	2	-1	2	1	0
0	1	0	-2	2	0	1	-1	-2	-2	0	-1
0	1	-1	0	1	1	2	0	-2	-2	-2	-2
2	-1	0	-1	1	0	1	-1	-1	-1	0	-1
2	1	0	1	2	0	1	0	-2	1	0	-1
1	1	2	-1	2	1	-1	1	-1	-2	1	-1
-1	2	2	-1	2	-1	-2	-1	-2	-2	1	-2
-1	2	2	-2	2	-1	-1	-2	-2	-1	2	-2
1	1	1	-2	2	1	-1	1	-2	-1	1	-2
1	2	2	-1	2	-2	-2	-2	-2	-2	-1	-2
-1	1	1	-2	2	-1	-1	-1	-2	1	-1	-1
-1	-1	1	-2	2	-1	0	0	-2	-2	1	-2
1	1	1	-2	2	1	1	0	-2	-1	-1	-1
-2	-2	1	-2	1	-1	-2	-1	-2	-2	-1	-1
-1	1	2	-2	2	-1	-2	-2	-2	-2	2	-2
-2	2	2	-2	0	2	-2	-1	-2	-2	2	-2
0	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2

-1	2	2	-2	1	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2
2	2	2	-2	2	-1	-1	1	-2	-1	1	-2
1	2	1	-1	1	2	1	-1	1	-1	1	2
1	1	2	-1	2	-2	0	0	-2	-2	0	-2
2	2	1	2	1	-1	2	-2	1	2	-2	-2
2	1	0	0	1	0	2	-2	1	2	0	0
1	2	2	-1	2	2	-1	2	-2	1	-1	1
0	2	1	-2	2	0	-2	0	-2	-1	0	-1
0	-1	2	1	2	-1	1	0	-2	-2	1	-2
-1	1	2	-1	1	1	-1	1	-2	-2	2	-2
2	2	2	-1	2	0	1	2	-2	1	0	-2
1	-2	2	-2	2	1	2	0	-2	-2	-1	-1
0	-2	2	-1	2	2	-2	1	-2	-2	-1	-1
1	2	2	-2	2	-1	-2	2	-2	-2	2	-2
1	2	2	-2	2	-1	-2	2	-2	-2	1	-2
-1	-1	2	-1	2	1	1	-1	1	-1	-1	-2
0	2	2	-2	2	-1	1	1	-2	-2	2	-2
1	2	2	-2	2	1	-1	1	-2	1	-1	-1
0	1	2	-2	2	-2	1	1	-2	-2	1	-2
-1	1	-1	-2	-1	2	-1	1	-1	2	-2	1
1	-2	1	1	2	0	-2	-1	-2	-2	-1	-1
-1	1	1	-2	1	-1	-2	-1	-2	-2	2	-2
-1	2	2	-1	2	-1	-2	-2	-1	-1	2	-2
0	2	2	-1	2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2
1	-2	1	2	-2	1	1	2	1	2	1	1
-1	1	2	-1	2	1	99	99	99	99	99	99
-1	1	2	-1	2	-1	-2	-1	-2	-2	2	-2
2	2	2	2	2	-1	-2	-2	-2	-2	-2	1
-1	-2	2	-2	2	1	-1	-1	-2	-2	1	-2
1	2	2	-1	2	1	-1	1	-2	1	2	-2
-1	2	2	-1	2	-2	-2	2	-2	-2	2	-2
-1	2	2	-1	2	1	-1	1	-2	-1	1	-1
-1	2	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	0	1	-1
2	-2	2	2	2	-1	-2	2	-2	-1	-1	-1
-1	2	2	-1	2	1	-2	1	-2	1	1	-1
1	1	1	-1	2	-1	-2	1	-2	-1	1	-1
1	1	1	-1	1	1	-1	2	-1	-1	1	-1
0	1	1	-2	2	-1	-1	1	-2	-1	-1	-2
1	1	2	-2	2	-1	1	-2	-2	-2	1	-1
1	1	2	-2	2	-1	-2	-2	-2	-1	2	-2
1	1	2	-1	2	1	1	1	-1	-1	1	-1
1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-2	-2	0	-2
2	-1	2	1	2	-2	-1	1	-1	-1	2	-2
-1	1	1	-2	2	-1	-2	-2	-2	-2	1	-2
0	1	1	-2	1	-1	-2	1	-1	-1	1	-2
-2	1	2	-2	1	1	2	2	-2	-1	2	-2
1	-2	-1	-1	1	1	-1	-1	-2	1	-2	-1
1	-1	2	-2	2	-1	-2	1	-2	1	0	-1
2	2	2	-2	2	1	-2	-1	-2	-2	2	-2
-1	1	2	-2	2	-2	-2	1	-2	-1	2	-2
2	1	2	-2	2	-1	-1	2	-2	-2	2	-1
-1	2	1	-2	2	-1	-1	0	-2	-2	2	-2
-2	2	2	-2	2	-1	-2	1	-2	-2	2	-2
-1	-1	2	-2	2	-1	-1	-1	-2	-2	1	-1
1	2	2	-2	-1	1	1	-2	-2	-1	-1	1
-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-2	-1	0	-1
-1	2	2	-1	2	1	-1	1	-2	-2	1	-1
1	2	2	-1	2	-1	1	1	-1	1	-1	-1
0	0	1	-1	1	0	-1	-1	-1	-1	1	-1
1	1	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1
-2	2	2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	2	-2
2	1	1	-1	2	-1	-1	2	-1	-2	1	-1
2	2	2	0	2	-1	0	-1	-2	-2	0	0
0	0	1	-2	2	0	-2	-2	-2	-2	1	-1
2	1	1	1	2	1	-1	0	-1	1	0	1
-1	1	1	-2	1	-1	1	1	-2	-1	1	1
-1	1	1	-1	2	-1	1	-1	-2	-2	1	-1
1	2	2	-1	2	-1	1	1	-1	1	-1	-1
0	0	1	-1	1	0	-1	-1	-1	-1	1	-1
1	1	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1
2	2	2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	2	-2
2	1	1	-2	2	-1	-1	2	-2	-2	2	-1
-1	2	1	-1	1	1	-1	2	-1	-1	0	-1
2	1	2	-2	2	1	1	1	-1	2	2	-2
1	1	1	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	0	1	2	-1	0	-2	2	-2	-2	0	0
2	-1	2	-1	1	-1	-1	-1	-2	-1	2	1
1	1	2	-1	1	1	1	1	-2	1	1	-2
1	2	2	-1	1	0	-1	0	-1	-1	1	-1
0	2	2	0	2	-2	1	-2	-2	-2	1	-2
-1	2	1	-2	2	1	-1	1	-2	-2	1	-2
-1	1	2	-1	2	1	-1	1	-2	-2	1	-1
2	1	1	0	1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1
2	-1	1	-1	1	2	2	2	1	1	-1	2
-2	2	2	-2	2	-1	-2	-1	-2	2	2	-2
1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1
1	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	1	1	-1
-1	1	-2	-2	-2	1	-1	2	-1	1	2	-1
-2	2	2	-2	2	1	2	2	1	2	2	-2
1	1	2	-2	2	-1	-2	1	-2	-1	0	-1
2	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1
2	-2	2	0	2	2	2	-2	-2	-2	2	-2
2	-2	-2	1	2	2	2	2	-2	-2	-2	1
1	2	2	99	99	99	99	99	2	2	99	-2
2	-2	-2	-1	1	1	-1	2	-2	-2	-2	-2
1	-1	-1	-1	1	1	2	2	-2	2	-1	2
2	1	1	-2	1	1	0	2	-2	1	-2	-2
1	2	2	-2	1	1	1	2	-2	-2	2	-1
0	1	2	-2	2	0	-1	1	-2	-2	2	-1
2	2	2	-2	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1

2	1	0	-1	1	1	0	1	-1	-1	0	0
-1	1	1	-2	2	-1	-1	-1	-2	-1	1	-2
2	-1	2	2	2	-1	-2	-2	2	-2	-2	1
1	1	2	-2	1	1	2	0	-2	1	0	-2
2	-2	-1	-1	2	0	-1	0	1	-1	-2	-1
1	0	1	-1	2	0	0	0	-2	-2	0	-1
1	2	2	-1	2	-2	-2	-1	-2	-2	-1	-2
1	2	2	-2	1	-2	-1	1	-2	-2	-1	-2
2	2	1	1	2	2	-1	1	-1	-2	-1	2
2	-2	-2	1	2	0	2	0	2	2	0	-1
0	1	2	-2	2	1	1	0	-2	1	1	-2
0	-2	2	-1	1	1	1	0	-2	-2	-2	-1
2	-2	-1	-2	2	2	-2	-1	-2	-2	-2	-2
1	1	0	-1	1	1	1	0	-1	1	0	1
2	1	2	-2	2	-1	-1	-2	-1	-1	-2	-1
-1	-1	1	0	1	1	1	1	-1	-1	1	0
1	2	2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	2	-2
0	2	2	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
1	2	2	1	2	-1	-2	1	-2	1	2	-1
1	-1	2	-2	2	-1	-2	2	-2	-2	2	-1
-1	2	2	-2	2	1	-2	-1	-2	-1	2	-2
2	-2	1	-1	1	-1	1	0	-2	-1	0	-2
0	1	1	-1	1	-1	-2	-1	-2	-2	1	-1
-1	1	2	-2	1	-1	-2	-2	-2	-1	1	-2
-1	-1	1	-2	2	-1	1	-1	-2	-2	1	-1
2	-1	-1	1	2	2	-1	2	-2	-2	-2	1
1	2	2	-2	2	-1	-2	1	-2	-1	2	-2
0	1	2	0	2	0	-1	0	-2	-1	0	1
0	-1	2	-1	2	-1	1	99	99	99	99	99
2	-1	1	-1	1	1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1
1	-2	-2	-1	2	1	-2	2	-2	-2	1	-1
2	-2	2	2	1	1	-1	2	-1	-1	-2	1
2	-1	0	1	2	1	1	0	1	1	-1	-1
0	-2	2	-2	2	1	-1	0	-2	1	-1	-1
2	0	0	-2	1	-1	-2	-2	-2	1	1	-2
2	-2	2	2	1	2	1	1	-2	-2	-2	1
0	-2	2	-2	2	-1	-1	0	-2	99	1	-1
2	-2	2	1	1	-1	-1	2	-2	1	-2	2
2	-2	-2	-2	-2	0	-1	-1	-2	2	2	-2
-1	1	2	-1	2	1	-2	-1	-2	-1	1	-2
1	1	1	-1	2	1	1	-1	-1	-2	-1	-1
1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	1	-1	-1	-1
1	1	1	-1	2	1	-1	1	-2	-1	-1	1
2	1	1	1	1	1	-1	2	1	1	-1	1
1	1	2	-1	1	1	-1	1	1	1	0	-2
2	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1
2	-2	-1	2	-1	1	1	1	1	1	-1	2
2	-2	-2	2	-2	2	2	2	-2	-2	-2	-2
2	-2	1	1	2	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-1	1	-1	-1	2	-2	1	1	2	2	2
2	-2	1	1	2	2	-2	0	-2	-2	0	0
0	-1	0	-1	2	1	0	0	1	-1	0	-1
-1	-1	-1	-1	1	1	-1	-2	-1	1	-2	1
-1	1	2	1	0	1	1	0	-1	2	2	1
2	1	2	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1
0	2	1	-2	2	0	-1	1	-1	-1	-2	-2
1	2	0	-1	1	1	-2	2	-2	-2	-2	-2
1	-2	2	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	0	-1
-1	2	2	-1	2	0	-1	0	-2	-2	1	-2
1	1	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2	1	-2
1	-1	2	-2	2	1	-2	1	-2	-2	-1	1
2	-2	0	1	0	1	1	0	1	1	-2	2
1	-1	-2	2	2	1	-1	1	-2	-2	1	-2
2	-2	-2	-2	1	1	0	0	-2	-2	-2	0
2	-1	1	1	2	1	-1	0	-1	-2	0	1
-1	2	1	-1	2	1	-2	-2	-2	-2	1	-2
2	-2	1	2	1	2	-1	2	-2	-2	0	2

Aussage_26	Aussage_27	Aussage_28	Aussage_29	Aussage_30	Aussage_31	Aussage_32	Aussage_33	Aussage_34	Aussage_35	Aussage_36
1	1	-1	1	-1	-1	2	0	-1	1	-1
-2	0	0	0	-2	1	-2	0	-2	2	-2
-2	1	0	0	-2	1	0	1	1	0	-2
-2	-1	0	0	-2	-1	-2	-1	-2	1	1
-2	0	1	-1	-1	1	-2	-1	1	1	1
1	2	1	1	-2	2	-2	-1	-2	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-2	2	1	2	-2	-1	-2	-1	-2	1	1
-2	-1	0	-2	-2	2	-2	-2	-2	1	1
1	2	-2	1	-1	-2	2	-1	-2	1	1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	1	-1	2	1
2	2	-2	0	2	-2	2	2	0	2	2
-2	-1	-2	1	-2	1	0	-2	-2	-2	-2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-2	-2	1	0	-2	2	0	1	-2	2	-2
-2	-1	1	-1	-2	2	-2	0	-1	2	-1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	2	1	-2	-2
-1	-1	0	-1	-2	1	-1	0	0	1	-2
2	2	-2	99	2	99	2	-2	0	99	2
1	1	-1	1	2	-1	0	0	-1	-1	-1
2	1	-1	1	-1	1	2	-2	-2	1	1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-2	-1	-1	1
-2	-1	1	-1	-2	1	-2	-1	-2	2	1
-2	1	-1	-1	-2	1	-2	0	0	1	-2
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1
0	-1	-1	-1	1	0	1	0	0	-1	-2
1	2	1	-2	1	2	-1	-1	-1	-1	1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	1	-2
-2	-2	0	99	-2	-2	-2	2	-2	-2	2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	-2
-2	1	1	-2	-2	-2	-2	1	-1	-1	0
1	1	0	-1	1	-2	-1	2	-1	2	-1
-2	2	1	-2	-1	2	-2	-1	-2	2	-1
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-2	-2	-2	2
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	-1	-2
-1	-1	1	-1	-1	1	-2	0	99	1	-2
-2	-1	1	-1	-1	1	-1	0	-1	-1	0
1	2	1	1	-1	-2	2	2	-1	-2	-1
-2	0	1	-1	-2	0	-1	1	-2	-2	-2
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	2	1	-2	-2
-2	0	0	-2	-2	2	-2	-1	0	1	0
2	-2	-2	2	-2	-2	2	-2	2	-2	2
1	-2	1	1	-1	-1	1	1	-2	1	-1
-2	-2	2	-2	-2	-2	-2	2	-2	-2	-2
-2	-1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	1
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-1	2	-1	1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
-1	-2	1	-1	-2	2	-2	2	0	1	-2
-2	1	-1	-2	1	1	-2	-1	-1	1	-1
-1	0	0	-2	-1	1	-2	-1	-2	-1	-1
0	-1	0	1	-1	-1	0	1	-1	-1	-1
-2	-2	0	-1	-2	2	-2	-2	-2	-1	-2
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	2	-2	2	2
-2	2	-1	-2	-2	2	-2	0	-2	-1	-2
-2	-2	0	-1	-2	2	-2	0	99	1	99
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	-1
-1	-1	-1	0	-1	1	1	2	0	1	-1
0	0	0	0	0	-1	2	2	0	2	2
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	2	-1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	0	0	0	-2
-1	0	0	0	-1	1	-1	0	-1	-1	-1
-2	-1	-1	-1	-2	2	-2	0	0	-2	-2
-1	-2	2	-2	-2	2	-1	0	0	1	-2
-2	-2	0	-2	-2	1	-2	0	0	-2	1
-2	0	0	-2	-2	1	-2	-1	-1	1	-1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-1
-2	-2	2	-1	-1	2	-2	2	2	2	2
-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1
-2	-1	-1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-2	2
-2	-1	1	-1	-2	1	-2	-1	-1	-1	-2
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	2	1
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-2	-2	-1	2
-2	-1	1	-1	-2	2	-2	1	-1	-1	-2
-2	0	0	-1	-2	1	-2	1	-2	1	1
-2	-2	2	1	-2	1	-2	-2	-2	2	1
0	-2	0	0	-1	1	2	-1	-1	-1	0
-2	0	-1	0	-2	1	-2	0	0	-1	-2
-2	-2	-1	-2	-2	-1	-2	1	0	0	-2
0	2	-1	1	-1	1	0	0	1	2	-1
-2	-2	0	-2	-2	2	-2	-1	-1	1	-1
0	-1	1	0	-2	2	-1	0	0	-2	1
1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	1
-2	-2	1	-2	-1	1	-2	2	-1	-2	-2
-1	-1	0	-1	-2	-1	-1	0	-1	-1	-2
-2	-2	1	-1	-2	2	-2	-1	-2	1	1
1	0	-1	0	-2	0	0	0	-2	1	2
-2	-1	1	0	-2	1	-2	0	0	1	-1

-2	1	1	-1	-2	2	-2	-1	-1	2	-1
-1	1	2	-2	-1	2	-2	1	-1	2	2
-2	-1	1	-1	-2	-1	-2	0	0	-2	-1
-2	-1	1	-1	-2	1	-2	-1	-1	1	1
-2	2	-1	0	-2	1	-2	-2	-2	2	-2
-2	1	1	-1	-2	1	-2	-1	-1	0	1
-2	0	0	0	-2	0	-2	-1	0	-1	-2
-2	-2	1	-1	-2	1	-2	0	-1	1	-2
1	0	0	0	-2	0	-1	0	-1	1	-1
-2	-2	0	-2	-2	-1	-2	1	-2	-2	-1
1	0	1	-1	-1	2	-1	0	0	1	-1
-1	99	-1	0	-1	99	-1	0	0	-1	1
-1	1	-1	0	-1	1	0	0	0	1	1
-2	-2	1	0	-2	0	-1	-1	-1	1	-1
0	1	1	-1	1	2	0	1	1	2	-2
-1	1	1	1	-2	1	-2	1	1	1	-1
-2	1	-2	-2	-2	1	-2	1	-2	-2	-2
-2	-1	-1	-2	-2	1	-2	-1	-1	-2	-1
-2	-2	-2	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-2
-1	1	-1	-1	-1	2	-2	-1	-1	1	-1
-2	-2	-2	-2	-2	2	-2	-1	-1	-1	-1
-2	-2	-2	-2	-2	1	-2	-2	-2	2	-2
-2	-1	-1	1	-2	2	-2	1	-1	-2	-1
-1	-2	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	-2	1
1	-1	-1	0	-1	1	1	1	-1	1	-2
-2	-2	1	-1	-2	1	-2	1	-2	1	1
-1	0	-2	0	-2	1	-1	0	0	1	1
1	1	1	1	-2	1	0	-1	-1	1	1
1	-1	-1	0	1	-1	1	2	0	1	-2
1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1
-2	-2	0	-1	-2	2	-2	-2	-2	-1	2
-2	1	-1	1	-1	2	1	-1	2	2	2
1	-1	1	-1	-2	1	2	-1	1	1	2
-2	-2	-2	-2	-1	2	-2	-2	-2	-1	-1
-2	-2	-2	-2	-2	1	-2	1	-1	-2	-2
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	-1
-2	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	-2	-1	1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	2
-2	-1	2	-1	-2	2	-2	0	-1	2	-2
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
2	2	0	0	2	1	2	0	-1	1	2
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-1	-1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	2	0	0	-2	2	-1	0	0	1	2
-1	-2	-2	1	1	2	-1	1	-1	-1	-1
1	1	-1	0	1	1	-2	1	1	1	-1
1	1	-1	1	-1	1	1	0	-1	1	1
-2	0	-1	-2	-2	1	-2	0	0	1	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-2
-1	-2	-1	-1	-2	2	0	2	-1	2	-2
-1	-1	1	-1	-2	1	-2	1	-1	-1	-1
-2	-2	0	1	-2	2	-2	1	0	1	-1
-2	-1	1	-1	-2	2	-2	-1	-1	-1	-1
-2	-1	1	-1	-2	99	-2	1	-2	2	1
-2	0	1	-1	-2	1	-2	1	0	99	1
-1	0	0	0	-2	1	0	1	0	0	-1
-2	0	0	-2	-2	2	-2	0	-2	-2	-1
-2	-2	-1	1	-2	-2	-2	-1	-2	2	-2
-1	0	0	-2	-2	-1	2	0	0	1	2
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	0	-1	2	-2
-2	0	-1	0	-2	1	-2	2	1	-1	-1
-1	-1	1	-1	-2	2	-1	-1	-1	1	-1
2	-1	0	0	-1	1	-1	1	-1	1	-1
-2	0	1	0	-1	1	-2	0	0	1	-2
2	-1	-2	1	2	-2	2	1	0	-2	-1
-2	2	-1	0	-1	0	-2	0	-2	2	2
1	-2	0	-1	-1	1	-2	1	-2	1	1
-1	0	0	-1	-2	0	-1	-1	-1	-1	-1
-1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
-2	1	-1	-1	-2	0	-1	0	-2	-2	-2
0	0	1	0	-1	1	0	0	0	-1	2
1	1	-1	1	1	1	1	2	-1	1	-1
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-2
-2	0	1	-1	-2	1	-2	2	1	-1	0
2	2	1	1	-1	-1	-1	1	2	2	1
-1	-2	1	-2	-2	1	-2	1	-1	-1	-1
-2	0	0	0	-2	2	-2	0	-2	2	-2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	0	0	1	2
-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	1	2
2	0	0	0	-2	2	-2	0	0	0	-2
-2	0	-1	0	-2	2	-2	-1	-2	2	2
-2	-2	1	0	-2	1	-2	0	0	1	-2
-2	0	0	0	-2	0	0	0	0	-2	-2
0	-2	0	0	-1	1	-1	0	0	1	1
-2	1	0	0	-2	0	-2	0	-1	0	-2
-1	1	1	0	-2	2	0	-1	0	-2	2
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-2	-2	1	-1
-2	-2	1	-2	-2	-1	2	2	1	2	-2
-1	-1	1	-1	-2	-1	2	2	-1	-1	-2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	1	-2	-2	1
-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
-2	0	1	-2	-2	1	0	0	-2	1	-1
-2	0	0	0	-1	1	-1	1	0	-1	1
-2	-1	1	-1	-2	1	-2	-1	1	-2	-1
-2	-1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	1
-2	-2	-1	-2	-2	2	1	-2	-2	-2	-2
-2	-2	0	-2	-2	2	-2	2	-2	2	2

-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-2	-1	-1	-2
0	-1	-1	-2	-1	1	0	0	-2	1	1
-2	1	1	-1	-2	2	-2	1	2	1	-1
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	0	-1	1	-1
-2	-2	2	-2	-1	2	-2	0	-2	-2	-2
2	2	0	0	-1	1	-2	0	-2	2	-2
1	-1	1	1	1	1	2	1	1	2	2
-2	0	1	-1	-2	1	-2	0	0	-2	-2
-1	2	2	-1	-2	2	-2	-1	-2	2	2
-2	-1	1	-1	-2	1	-1	-1	-1	-2	1
-2	1	-1	-1	-2	1	-2	0	0	1	1
-2	-1	-2	-1	-2	1	-1	-1	-2	1	-2
2	1	-1	-1	-2	-1	1	1	-1	2	1
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	2
-2	0	-1	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	2
-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-2	-1	1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	1	2
-2	0	1	-1	-1	1	-2	0	-2	2	-2
-2	-1	1	-1	-2	2	-2	0	-1	-2	-2
2	1	-2	2	1	-1	2	-1	1	1	-1
-2	1	1	-1	-2	1	-1	1	-2	-1	1
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	-1	-2	-1	2
0	-1	0	-2	-2	2	-2	-1	-1	1	99
-2	-1	2	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	1
2	-1	1	-1	1	1	1	-2	2	1	-1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
-2	-1	-2	-1	-2	2	-2	1	-1	2	1
-1	-2	-1	-1	-2	1	-1	-1	-2	-1	2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-2	-2	-1	1
-2	-1	0	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
-2	-2	1	-1	-2	1	-2	1	-1	2	-1
2	2	-2	-1	-1	1	2	1	-1	2	2
-2	1	-1	-2	-2	2	-2	1	0	2	-2
-1	-1	1	-1	-1	1	-2	-1	-1	1	1
1	2	-1	-1	-1	1	1	-1	1	-1	1
-2	-2	1	-1	-2	1	-1	1	-2	1	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	1	-2	2	1
-1	-1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	0	1	1
-1	1	0	0	-2	1	-1	0	-2	0	1
-1	1	-1	-1	-1	2	-2	-1	-2	1	1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-1	-1	-2	-1
-2	-2	1	-2	-1	1	-2	0	-1	-2	1
-2	0	0	-2	-2	2	-2	-2	0	-1	-1
2	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
-2	-1	-1	-2	-2	-1	-2	1	-2	1	-2
-2	1	-1	-1	-2	2	-2	1	-1	-2	2
-2	0	1	-2	-2	2	-2	-1	-1	2	2
-2	1	-1	-2	-2	2	-2	2	2	-2	-2
-1	-1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-1	2
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	2	-1	1	1
-2	1	-1	-1	-2	1	-2	1	-2	1	2
-2	-2	1	-1	-2	-1	-2	-1	-1	1	1
-2	-2	1	-1	-2	-1	-2	-1	-1	1	1
-2	-2	1	-1	-2	-1	-2	-1	-1	1	1
-2	0	1	0	-2	1	-2	0	-2	1	-1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	1	-1
-1	-1	-1	0	-2	1	1	-1	1	1	1
-2	2	1	0	-2	-1	-2	0	1	0	0
-2	0	0	0	-2	1	-2	-1	-2	1	2
-1	1	1	0	-1	0	0	0	0	2	1
-2	-1	1	-1	-2	1	-2	1	-1	-1	-1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-2	0	2	-2	-2	2	-2	-2	-2	1	2
1	1	-2	2	2	-1	1	2	2	1	-2
-2	1	-1	-1	-2	-1	0	2	-1	-1	-2
2	1	99	-1	-1	1	-1	0	0	1	1
2	2	-2	2	1	99	-2	2	2	2	1
2	2	-1	2	1	-2	2	2	1	2	2
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	2	1	-1	-2
1	2	0	1	-1	-1	1	-2	-1	-1	-2
-1	2	-1	-2	-1	2	-2	-1	-1	2	-2
1	1	-1	1	-2	-1	1	-1	1	1	1
99	1	1	99	-1	1	99	2	2	1	1
2	0	-2	0	2	0	2	2	0	-2	-2
-1	2	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	2	2
-2	2	1	-2	-2	2	-2	-2	2	1	-1
-2	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	0	-1
-2	-2	0	-2	-2	2	2	2	-2	2	1
-2	1	1	-1	-2	2	-2	-1	-1	-1	-1
-1	-1	1	-1	-1	1	-2	1	-1	1	-1
1	1	0	-1	-1	1	0	1	-1	1	-1
2	2	-1	1	2	-1	2	1	1	-1	1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	2
-2	1	1	-1	-2	1	-2	1	0	1	1
2	2	-1	2	-1	-1	2	2	2	2	2
-2	-2	1	-1	-1	2	-1	1	-1	1	1
-2	1	0	-2	-1	2	-2	2	0	1	2
-2	0	0	-2	-2	-1	-2	0	0	-1	-2
1	1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
-2	0	1	0	-2	2	-2	-2	-2	-2	-2
2	2	-2	-1	-2	1	2	2	2	2	-2
-2	99	2	2	2	2	-2	-2	-2	-2	2
2	-2	-2	-1	1	-1	2	2	-2	-1	2
2	-1	-1	-1	2	-1	2	2	0	2	2
-2	2	-1	-1	-2	2	-1	2	-2	2	-2
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-1
-1	1	-1	0	-1	1	-1	2	0	1	-2
-2	-1	-1	0	-1	1	-1	2	-2	-1	2

-2	0	-1	-1	99	1	-2	-2	-2	1	1
-2	0	0	-1	-2	-1	-2	-1	-1	-1	1
2	2	-1	2	2	-2	2	-2	-1	1	-1
2	0	0	1	-1	-2	2	1	-2	2	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	-2	-2	-2	-2	2	2	2	-2	-2
2	2	99	-1	2	2	2	2	-2	-1	-1
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	-2
0	1	0	0	-1	1	1	1	-1	1	-1
2	2	-2	0	2	2	-2	2	-2	2	-2
2	2	-2	-2	2	2	-2	2	2	2	2
2	2	-2	-2	2	0	2	0	2	2	2
2	1	-1	0	1	-1	1	0	1	1	1
-1	-2	-2	-2	2	2	-2	-2	2	2	-2
2	1	-2	0	1	0	2	0	0	2	2
-1	-1	0	-1	1	1	0	0	0	0	-1
2	-1	0	2	-1	0	0	2	0	2	-2
-2	1	-1	-1	-1	1	-1	0	0	1	-2
2	2	-1	0	0	1	0	0	-1	1	2
-2	1	1	-1	-2	1	-2	1	-1	1	-1
2	2	-2	0	2	-1	2	2	0	1	-1
-1	0	0	-1	-1	-1	-1	1	1	1	-1
-2	0	-2	-2	-2	1	-2	1	-2	-2	-2
2	2	-2	2	2	-2	2	2	-1	-2	2
2	1	-2	0	2	0	0	0	0	2	2
99	99	1	99	-2	1	-2	-1	-1	1	-1
-2	-2	1	-1	-2	2	-2	1	-1	-1	-2
1	2	-1	1	-1	1	-1	2	1	1	1
-1	1	1	-1	-1	2	-2	1	0	0	1
-2	2	-1	-2	-2	2	-2	2	1	2	-1
-1	1	-1	1	-1	2	2	2	2	-2	2
2	1	1	-1	-2	-1	1	1	1	2	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	-1	-2
-2	-2	2	2	-2	-2	-2	2	-2	2	-2
2	2	0	2	2	0	2	2	0	0	-1
2	1	-2	0	2	0	2	0	1	1	2
-2	-2	0	0	-2	1	-2	0	0	1	-2
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	1	-1	1	-2
-2	-1	1	-1	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
-1	1	1	-2	-1	1	-1	1	-2	2	-2
-2	-1	-1	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	1
0	1	-1	-1	-2	1	-2	2	1	-2	-2
-1	-1	1	-1	-2	1	-1	-1	-1	1	-1
0	1	0	0	-1	1	0	0	0	1	1
1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	2	-2
-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-2	-1
-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-2	-2
-2	0	1	-1	-2	2	-2	-1	-1	1	2
-2	-1	0	0	-2	-1	0	0	2	-2	-2
-2	0	0	-2	-2	2	-2	0	-2	2	-2
1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
1	1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
2	-2	-2	-2	-1	1	2	0	0	-2	-1
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	1	-2	1	-1
1	0	0	-1	1	1	0	0	0	-1	-1
1	1	0	0	-2	-1	0	0	0	1	1
2	-1	1	2	-2	1	2	0	-2	1	-2
-1	-2	1	-1	-2	1	-2	-1	-1	1	-1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-1	1	1	-2
-2	-1	-1	-1	-2	2	-2	1	-1	1	-1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-1	-1	-2	-1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-1
-2	-1	1	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-1	-1
2	2	-2	1	1	0	1	0	1	1	-1
-2	-1	-1	-1	-2	2	-1	1	-1	1	1
-2	-2	1	2	-2	2	-2	-1	1	1	1
2	-2	-2	1	2	1	0	-1	-1	-2	-2
-2	1	1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-2
2	2	-1	1	1	-1	2	2	-1	2	2
-1	-2	0	-1	-2	1	-1	0	0	-1	-2
-1	-1	2	-2	-2	-1	-1	1	2	-2	1
-2	0	1	-1	-2	1	-2	-1	-2	1	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	2	-2
-2	-2	2	-2	-2	2	-2	0	1	-2	-2
-2	-2	-1	-2	-2	-2	-2	2	-2	-1	-2
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-1	-2
-2	-2	1	-2	-2	-1	-2	-1	-2	-1	-1
2	-2	2	0	-2	2	-2	-2	0	1	2
-1	-1	1	-2	-2	1	-1	0	-1	-1	-1
-2	-2	1	-2	-2	-1	-2	-1	-2	-2	-2
-2	1	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	-1	1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-1	-1
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-1	-2	-1	2
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	1	-1	-1	-1
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	0	0	1	-1
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
-2	2	0	-1	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
0	0	0	-1	-1	1	-1	0	0	-1	2
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	1	2
1	1	1	-1	-1	2	-2	-2	0	-2	-2
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	1	99	2	2
0	1	0	0	-1	1	0	0	-1	2	-1
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	-1
-2	-1	-1	-2	-2	-1	-2	2	2	-2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1
2	2	-1	-1	2	-1	2	2	1	1	-1
-2	-1	0	-1	0	-1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	0	0	0	0	0	-1
1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	0	0	-1
-2	0	0	0	-2	2	-2	0	-2	-2	-2
1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1
2	2	-1	-1	2	-1	2	2	1	1	-1
-2	-1	0	-1	-2	2	-2	0	1	1	-2
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	0	0	0	0	0	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	-1	1	2
-2	0	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	1	2
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	1	2
1	1	1	-1	-1	2	-2	-2	0	-2	-2
-2	-2	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	1	-1
-2	-1	0	-1	-2	2	-2	0	1	1	-2
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	0	0	0	0	0	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	-1	1	2
-2	0	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	1	2
-2	-1	1	-2	-2	1	-2	-1	-1	1	2
1	1	1	-1	-1	2	-2	-2	0	-2	-2
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	1	99	2	2
0	1	0	0	-1	1	0	0	-1	2	-1
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	-1
-2	-1	-1	-2	-2	-1	-2	2	2	-2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1
2	2	-1	-1	2	-1	2	2	1	1	-1
-2	-1	0	-1	-2	2	-2	0	1	1	-2
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	0	1	-1
-2	0	0	0	-2	2	-2	0	-2	-2	-2
1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1
2	2	-1	-1	2	-1	2	2	1	1	-1
-2	-1	0	-1	-2	2	-2	0	1	1	-2
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	0	0	-1
-2	0	0	0	-2	2	-2	0	-2	-2	-2
1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1
2	2	-1	-1	2	-1	2	2	1	1	-1
-2	-1	0	-1	-2	2	-2	0	1	1	-2
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	-1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	0	-1	1	-2
2	1	-2	0	-1	2	-2	0	0	1	-1
1	1	1	0	0	1	-1	1	0	0	-1
-2	0	0	0	-2	2	-2	0	-2	-2	-2
1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	-1	-2	1	-2
2	2	-2	2	2	2	2	2	2	2	2
-2	-2	1	-2	-1	2	-2	-1	-1	1	1

1	1	0	0	-1	0	0	1	0	1	0
0	0	0	-1	-1	1	-2	-1	-1	1	0
2	-2	1	-1	-2	2	-1	-2	1	1	1
-1	0	-1	0	-1	1	-1	1	0	-2	-2
2	1	-1	0	1	0	1	0	-2	1	-1
-1	0	0	-1	-1	0	-1	0	0	1	-1
-2	2	1	-2	-2	2	-2	2	-1	2	1
-1	-2	1	-2	-2	2	-2	-2	-2	-2	2
1	1	-1	1	-1	1	1	1	-1	1	-1
2	2	-2	2	2	1	2	1	-2	1	0
-2	0	1	0	-2	2	-2	0	0	2	-1
-1	1	0	0	-2	-2	-2	1	0	2	-2
-2	2	-2	0	-2	1	-2	1	-2	-2	1
-2	-2	0	0	-2	2	-2	0	0	-1	-2
1	-1	-2	-1	-1	1	-1	1	-1	2	-1
0	2	-1	0	-1	1	-1	0	0	0	-1
-2	1	2	-2	-2	2	-2	2	2	-2	2
0	1	0	0	-1	1	0	0	-1	1	-1
-2	1	1	-2	-2	2	-2	1	-1	-1	-2
-2	-1	-1	-2	-2	1	-2	1	-2	-2	1
-2	-2	-1	-2	-2	2	-2	1	-2	1	-2
-2	1	-1	-1	-1	2	-1	0	0	1	1
-2	1	1	-1	-2	1	-2	-2	1	1	-1
-2	2	-1	2	-2	2	-2	1	1	1	-2
-2	-1	-1	-1	-2	2	-2	0	-2	1	-2
2	2	-2	-1	-2	1	2	2	-2	2	-2
-2	-1	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	-1	-1
-2	0	1	-1	-2	1	-2	0	0	0	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	1	0	0	-1	-1	1	1	1	-1	-2
1	1	1	-1	-1	-1	1	1	1	1	-1
2	-1	-1	-1	-2	-1	0	1	-2	2	2
2	2	-2	1	-1	1	2	2	2	2	1
2	2	0	0	1	1	1	2	0	1	-1
0	2	1	-1	-2	0	-1	1	0	1	1
-2	-2	0	-2	-2	1	-2	-2	-2	1	-1
2	2	-2	2	-2	1	0	1	2	0	-1
-2	99	1	99	-2	-1	-2	99	-1	1	99
2	2	-2	2	1	-1	2	2	2	2	-1
0	2	2	2	-2	-2	0	2	-2	2	2
-1	0	1	-2	-2	1	-2	0	-1	1	1
0	-1	1	-1	-1	-1	0	1	-1	1	-1
-1	1	-1	-1	-1	1	-1	1	2	-1	-1
-1	1	1	-1	-2	1	-1	-1	-1	-1	2
2	1	-1	-1	1	2	1	2	2	2	1
-1	2	1	0	-1	1	-2	2	-2	1	1
-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
2	2	-2	2	2	-2	2	-2	2	2	2
2	2	-2	-2	-2	0	2	2	2	2	2
-2	1	-2	-1	-2	1	-2	-1	-1	-2	2
-1	1	1	-1	0	-1	-2	2	1	-1	-2
1	1	0	0	-1	1	2	0	0	0	0
2	2	-1	1	-1	-2	1	0	0	-1	1
-1	1	1	-1	-1	-1	-1	-2	-2	0	2
1	0	1	2	2	-1	2	2	2	2	0
1	1	1	1	1	1	1	22	1	1	1
0	0	0	-1	-2	1	0	1	2	-1	2
2	-1	-1	2	1	1	2	0	0	2	2
0	-1	-1	1	0	1	1	1	0	1	2
-2	1	2	-1	-2	2	-2	0	-2	2	2
-2	1	1	-2	-2	1	-2	-1	-2	1	-1
1	-1	1	-1	-2	1	1	-1	1	1	-1
2	2	-2	0	2	0	99	99	1	99	2
-2	1	1	1	-1	1	2	1	1	2	2
2	-2	-2	-2	-2	-2	2	1	0	2	-1
2	0	0	2	2	-2	2	0	-2	2	2
2	2	-1	-1	-1	99	2	1	-1	1	-1
-2	-2	1	-2	-2	2	-2	-1	-2	2	-1
2	2	-1	-2	2	1	2	1	2	2	2

Aussage_37	Aussage_38	Aussage_39	Aussage_40	Wissen_41	Wissen_42	Wissen_43	Wissen_44	Wissen_45	Wissen_46	Wissen_47	Wissen_48
-2	1	-1	0	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1
-2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1
-2	2	1	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	1
2	-2	1	1	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
1	-1	1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
1	1	-1	2	-1	-1	1	1	1	-1	1	-1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-2	1	2	1	1	1	1	1	1	-1	1
1	-2	1	1	1	1	1	-1	1	1	-1	-1
1	-2	-2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1
2	0	2	0	1	1	1	1	1	1	1	-1
1	0	1	1	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1
99	99	99	99	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	2	2	1	1	-1	1	-1	1	-1	1
1	-1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1
-2	2	-1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	1
2	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
99	99	99	-1	1	1	99	-1	99	1	1	1
1	-1	-1	0	1	-1	1	-1	1	1	-1	1
1	-2	1	1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	1
1	-1	-1	2	1	-1	1	-1	1	-1	-1	1
1	-2	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	1
0	0	-1	0	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
-1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
0	0	-2	0	1	1	99	1	1	99	-1	-1
-1	1	-1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	-1	2	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	-2	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
-2	-2	2	2	1	1	-1	1	1	1	1	-1
2	-2	1	1	1	-1	1	-1	1	1	-1	1
1	-2	1	0	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1
1	-2	-1	2	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
-2	-2	-2	2	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
-1	1	-1	2	1	-1	1	1	1	1	1	1
-1	0	1	0	1	-1	1	-1	1	1	1	-1
-1	1	0	0	1	-1	-1	1	-1	99	-1	-1
2	-2	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1
-2	2	2	0	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
0	0	1	1	99	-1	1	1	99	1	1	99
2	2	-2	-2	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1
-2	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
2	-2	-2	2	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1
1	-1	1	2	1	-1	1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	-2	2	1	1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-1	-1	2	1	-1	-1	1	1	1	-1	99
0	0	2	1	1	-1	1	-1	1	1	-1	-1
0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
2	-2	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
-2	2	1	-1	-1	99	1	1	-1	-1	-1	1
2	-1	-2	2	-1	-1	1	-1	1	1	-1	

-1	1	-2	-2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
2	-2	2	2	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	99	99
1	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	1
2	-2	-1	0	-1	-1	1	1	1	-1	-1	1
1	-1	1	1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
0	0	2	1	-1	-1	99	1	-1	-1	-1	-1
1	0	1	0	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1
1	1	1	1	1	1	-1	-1	1	1	-1	1
-1	1	2	2	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
-1	2	1	0	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1
1	-2	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	1	1
1	0	1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
0	1	1	0	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
1	-2	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
-1	1	2	2	1	1	1	-1	1	1	1	1
1	2	-2	2	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
1	-2	-1	2	1	-1	1	1	1	1	1	1
1	-2	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-1	2	2	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	2	2	1	1	-1	-1	1	-1	-1	1
-2	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1
1	-1	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	1	1
-2	-1	-2	1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
0	0	1	1	1	-1	99	1	1	1	-1	1
-1	-2	2	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	1
0	0	1	0	-1	-1	1	-1	1	-1	1	1
-1	0	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1	1
1	-1	2	0	1	-1	1	-1	1	-1	-1	1
2	1	1	2	1	1	1	-1	-1	1	-1	1
1	-2	-2	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1
2	1	2	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
2	-2	2	-2	-1	-1	1	99	1	1	1	-1
-1	-2	2	2	1	-1	1	1	1	-1	-1	1
1	-2	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	1	1	2	1	-1	99	1	-1	-1	1	-1
2	-2	-2	2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
1	-1	2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	1
2	-2	2	2	-1	-1	1	1	1	1	1	-1
2	-2	2	2	-1	-1	1	1	1	1	1	-1
1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1
-2	2	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
1	-1	-1	2	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1
99	99	99	99	1	1	1	-1	1	-1	-1	1
2	0	2	0	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1
-1	2	-2	-1	1	1	-1	-1	1	-1	1	1
-1	-1	2	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
1	-2	1	0	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1
0	-2	1	2	1	-1	1	1	-1	1	-1	1
1	-1	-1	2	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1
2	-1	2	1	1	-1	1	-1	-1	99	1	-1
1	-2	-1	2	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	-1	-1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
2	-2	1	2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
1	-1	2	1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
0	1	0	0	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	1
0	-1	-1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1
0	-1	-1	-1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	0	1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
0	0	1	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	1
-1	-1	1	2	1	-1	-1	1	1	1	1	1
0	0	1	0	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	-1	-1
-1	-1	2	1	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
0	0	1	0	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
-2	2	1	-2	1	1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	2	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	2	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
1	-2	1	0	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
1	-2	-1	2	1	1	-1	1	1	-1	1	-1
0	2	-1	0	1	1	1	1	-1	1	1	1
-1	1	-1	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1
-1	-2	-1	0	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	0	0	0	1	-1	1	1	-1	-1	1	-1
-1	1	1	-1	1	1	99	1	1	-1	-1	-1
-2	2	-2	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	-1
0	-2	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
1	2	2	2	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
1	-2	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	1
-2	-2	2	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1
-2	-2	-2	2	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1
2	-2	1	-1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
-2	2	2	0	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	2	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
0	1	1	0	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1
2	-2	2	0	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
-1	2	-1	0	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
0	0	-1	1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
-1	0	2	1	1	1	1	-1	1	1	1	-1
-2	2	2	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
-2	2	2	1	1	-1	1	1	1	-1	1	-1
-1	-1	-1	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
2	-2	-2	2	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
1	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	-1	1	1	1	-1	-1	-1	1	1	1
1	-2	2	0	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1
-1	2	-1	2	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	2	1	1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	2	2	1	-1	1	1	1	1	-1	-1

-1	1	1	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
0	0	1	2	1	-1	1	-1	1	1	-1	1
-1	1	1	2	-1	1	1	-1	-1	-1	1	1
-2	1	1	0	1	1	1	1	-1	1	-1	-1
-2	-1	1	0	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
0	-2	2	0	-1	-1	1	1	-1	1	1	1
2	-1	2	-1	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
0	1	1	0	-1	-1	1	-1	1	1	1	-1
-1	-2	2	2	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1
-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1
1	-1	1	0	-1	1	1	1	1	1	-1	-1
1	-2	2	-1	1	-1	1	1	1	1	99	-1
-1	-2	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
1	-2	2	2	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	-2	2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
1	-1	2	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-2	1	2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
1	-2	1	1	1	1	1	1	1	99	-1	-1
2	-2	2	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-1	1	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	1	1	1	-1
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	-2	-1	2	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	-1	2	1	1	-1	-1	-1	1	1	1
1	-1	2	-2	1	1	-1	1	-1	1	-1	1
99	99	99	99	1	-1	1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	1	2	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
-2	-1	-2	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
1	-2	1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
2	-2	1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	1
2	-2	-2	2	1	1	1	-1	-1	-1	-1	1
2	-2	2	2	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1
1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1
-2	-1	1	1	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
-1	-2	-1	99	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
1	-1	1	2	1	1	1	1	-1	1	-1	1
1	-2	-1	1	1	-1	1	-1	1	1	99	-1
1	-2	1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
-2	-2	2	2	-1	-1	1	1	-1	1	1	-1
-1	-2	1	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	2	-1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
-1	-2	-1	2	1	-1	1	1	1	1	1	1
1	-2	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1
1	-1	1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	2	2	1	-1	1	1	1	1	1	1
-1	-2	-1	-2	-1	1	1	1	-1	-1	-1	1
1	-2	-1	2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	2	2	1	-1	-1	1	1	1	1	-1
99	-2	2	2	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
2	-2	2	2	1	-1	1	1	-1	1	-1	1
1	-2	1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
-1	-1	-2	2	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1
-1	-2	2	2	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	-2	2	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1
1	-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1
0	-1	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
1	-1	2	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
0	-1	1	0	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	2	2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1
1	-2	1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	1
0	-2	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	2	1	99	1	1	-1	1	1	1	1
1	-1	1	1	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-1	2	1	-1	-1	1	1	99	1	1	-1
99	99	99	99	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
0	-2	-2	2	1	-1	99	-1	-1	1	-1	-1
2	2	2	0	1	-1	1	1	-1	1	-1	1
0	-1	0	-2	-1	-1	-1	1	1	1	-1	1
-2	1	-2	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1
-1	-1	2	-2	1	1	1	1	1	1	1	-1
0	0	1	-2	-1	-1	99	99	99	99	99	99
2	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	1	1	1	-1
-1	0	1	1	99	99	99	99	99	99	99	99
0	0	2	2	1	1	1	1	1	99	1	-1
0	-1	1	0	1	1	99	1	1	1	-1	1
1	-1	2	-1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	-2	0	-2	99	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	1	2	-1	-1	1	1	1	-1	1	1
2	2	1	2	1	1	1	-1	1	1	1	1
1	-1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1
-2	-2	0	0	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	1
1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	99
1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
1	1	-2	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
1	0	1	1	1	1	1	1	99	99	1	1
2	-1	2	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1
1	-2	1	1	1	-1	1	1	-1	1	1	1
2	-2	-2	1	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-2	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	1
2	-1	-1	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	1	2	1	-1	1	1	1	1	1	-1
2	-2	2	-2	-1	-1	1	1	1	1	1	-1
2	-2	2	2	1	1	1	1	1	1	99	99
2	-2	-2	-2	1	1	1	1	1	1	1	99
2	2	2	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1
-1	-2	2	1	1	99	99	-1	-1	-1	1	99
1	-2	-1	2	-1	-1	1	1	1	-1	1	-1
0	-1	1	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
0	2	1	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1

1	99	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	-1
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	1	1	1	1
-1	1	2	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1
1	1	1	0	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
2	0	2	0	1	1	1	99	99	1	1	1
-2	-2	-2	-2	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	-1	-1
0	0	0	0	99	99	99	1	99	1	99	99
1	-1	1	1	1	-1	1	1	99	-1	1	99
0	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
2	-2	2	-2	1	1	1	1	1	1	1	1
0	99	2	-2	-1	1	99	99	99	1	-1	99
2	1	1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	-1	1
2	-2	1	2	1	-1	1	-1	-1	1	1	1
2	-2	1	0	-1	-1	-1	1	1	-1	1	1
-1	1	0	0	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1
1	-2	1	0	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
-1	1	1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	1
0	0	-1	0	1	1	1	1	-1	1	-1	-1
-1	1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	0	-1	1	1	-1	-1	1	1	1	1	-1
1	-2	2	0	1	1	1	1	1	-1	-1	1
2	-2	-1	1	99	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
1	-2	-2	-2	1	1	-1	1	1	1	1	-1
0	-2	0	0	1	-1	1	-1	1	-1	1	1
1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
2	1	1	2	1	1	1	-1	1	-1	-1	1
2	-2	-1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	1
1	-1	0	1	-1	1	99	1	1	1	1	1
-1	1	2	1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	99	-2	1	-1	-1	-1	-1	1	1	1
-1	1	-2	1	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	-2	2	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
-2	-2	-2	-2	-1	1	1	1	1	1	-1	-1
0	0	2	0	1	-1	1	1	1	1	1	1
0	2	1	0	1	-1	99	99	99	99	99	99
1	-2	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-2	-1	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
1	-1	1	2	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
0	-2	1	0	-1	-1	-1	1	1	-1	1	1
2	-2	-1	2	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1
-1	1	2	1	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	1	1	-1	1
0	-1	-1	0	-1	-1	99	-1	-1	99	-1	1
1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
-1	2	1	-1	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1
2	-1	1	2	1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1
2	1	0	2	1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1
0	-1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
1	-2	2	2	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-1	1	1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
1	2	1	0	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
1	0	2	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	99
-1	0	1	1	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
0	0	-1	0	-1	1	1	1	1	1	-1	1
-2	-1	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1	1
2	-2	2	2	1	1	1	1	-1	1	1	-1
1	-2	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
2	-2	-1	2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
2	-2	-2	2	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	1
2	-2	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
-1	0	1	0	1	99	1	1	1	1	-1	1
1	-2	-1	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1
-2	2	2	1	1	-1	1	1	1	1	1	1
2	-2	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
2	-2	1	0	-1	-1	1	1	1	1	-1	1
0	-1	1	0	1	-1	1	1	99	1	-1	-1
-1	1	-1	1	1	-1	1	1	1	1	-1	1
-1	-1	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	2	1	1	1	-1	-1	1	-1	1
2	-2	2	0	1	1	1	1	1	1	-1	99
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	-2	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
2	-1	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
2	0	1	2	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
1	-2	-1	2	1	1	1	-1	-1	-1	1	-1
-1	1	-2	1	1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	-1	1	99	99	99	99	99	99	99	99
1	-1	1	1	99	99	99	99	99	99	99	99
2	-2	0	1	99	99	99	99	99	99	99	99
2	-2	2	1	1	-1	1	-1	99	1	-1	1
-1	-1	1	0	-1	1	99	99	1	99	99	99
-1	1	-1	2	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1
2	-1	-1	1	99	99	99	99	99	99	99	99
1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	99	99	99
1	-1	1	1	1	1	1	99	1	-1	1	1
0	-2	1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1
0	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1
-2	2	0	0	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	1
1	-1	0	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1
0	0	-2	2	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1

0	0	1	0	1	99	1	1	1	-1	1	1
0	0	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
-2	-2	-1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	-1	1	0	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
2	-2	1	0	1	1	99	-1	1	1	-1	1
1	-1	-1	0	-1	-1	1	1	1	1	1	1
2	-2	-2	2	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	1
2	-2	2	2	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	1
1	-1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	1	1
0	-1	2	0	-1	99	-1	1	-1	1	-1	99
1	2	2	0	1	-1	1	1	-1	1	1	-1
0	1	1	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	-2	0	1	-1	1	1	1	1	1	-1
0	0	2	0	1	-1	1	1	1	1	1	1
1	-2	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	1	-1
-1	0	1	0	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
2	-2	-2	2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
-1	-2	1	0	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
1	-2	2	2	1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1
2	-2	-1	2	1	-1	1	-1	-1	1	1	-1
-2	-2	-1	2	1	-1	1	1	-1	-1	-1	1
2	-2	2	0	1	-1	1	-1	99	-1	-1	99
1	-2	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	1
1	-2	-1	1	1	1	1	1	-1	-1	1	1
-1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	-1	-1
2	-2	2	-2	-1	-1	1	1	1	1	1	-1
1	-2	1	2	1	-1	-1	-1	1	1	-1	1
2	-2	1	0	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	-1	1	0	1	1	1	-1	1	1	1	1
0	1	-1	0	1	1	1	-1	1	1	-1	-1
2	-2	0	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
-1	-2	2	1	1	-1	1	-1	1	1	1	1
-1	1	2	0	-1	-1	1	1	1	-1	1	1
0	-2	0	0	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	1
2	-2	1	2	-1	1	1	1	1	-1	-1	-1
-1	1	2	-1	1	1	1	-1	-1	1	-1	1
2	-1	1	0	1	-1	1	1	-1	1	1	-1
2	-2	2	-1	1	-1	1	-1	1	1	1	-1
2	-2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	-1
1	-2	1	1	1	1	1	-1	-1	1	-1	-1
-2	2	1	0	1	1	-1	1	-1	1	-1	99
1	1	1	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	-1
1	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	-1
-2	-2	1	1	1	1	1	-1	-1	1	1	1
1	-2	1	1	1	1	-1	-1	1	1	-1	1
1	-1	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	1	1
1	1	-1	-2	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	0	2	0	1	1	99	1	1	1	1	1
-1	0	-2	1	1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
-1	-2	-2	0	1	-1	1	-1	-1	-1	1	1
0	2	-2	0	1	1	99	1	1	99	99	99
1	2	1	0	-1	99	-1	1	-1	99	99	99
2	0	-1	1	1	-1	1	1	1	-1	-1	1
2	2	2	-1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1
-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1
1	-1	2	0	-1	-1	1	1	-1	-1	1	1
0	-1	1	1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1
1	-1	1	0	-1	1	1	1	1	1	1	1
0	-2	0	0	1	1	1	-1	1	-1	1	1
-1	-1	-1	2	-1	-1	1	1	1	-1	-1	1
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1
99	99	99	-2	1	99	99	99	99	99	99	99
1	2	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	1
-1	2	-2	-2	1	99	1	99	99	99	1	-1
2	-2	0	0	-1	1	99	99	99	99	-1	99
1	1	-2	0	1	99	99	99	99	1	99	99
2	2	2	2	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
2	0	-2	0	1	-1	1	1	1	1	-1	-1

Wissen_49	Wissen_50	Wissen_51	Wissen_52	Wissen_53	Wissen_54	Wis_Sich_41	Wis_Sich_42	Wis_Sich_43	Wis_Sich_44	Wis_Sich_45
-1	-1	-1	-1	1	1	4	4	4	4	4
1	-1	-1	-1	1	1	2	4	4	1	4
-1	-1	1	1	1	1	4	4	2	4	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	-1	1	1	1	2	1	4	4	4
1	-1	1	-1	1	1	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	-1	-1	3	3	3	4	2
99	-1	1	1	1	-1	3	2	3	1	2
-1	-1	1	1	1	1	4	3	1	3	4
1	1	1	1	-1	1	99	99	99	99	99
1	-1	1	1	-1	1	4	4	2	4	3
1	-1	-1	1	-1	1	4	4	3	4	4
-1	1	-1	-1	1	-1	4	3	2	1	1
-1	-1	1	-1	1	1	3	2	2	3	1
-1	-1	1	-1	1	1	4	4	3	4	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	4	4	3	2	4
99	-1	99	1	-1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	-1	1	-1	4	3	4	3	3
-1	1	1	1	1	-1	3	4	3	4	4
-1	1	1	-1	-1	1	2	4	4	4	4
1	-1	-1	-1	1	-1	4	3	3	3	2
-1	-1	1	1	-1	1	1	2	1	1	2
-1	-1	1	1	-1	1	4	4	2	2	2
-1	-1	-1	-1	-1	-1	2	2	1	2	1
-1	-1	1	-1	-1	1	4	2	3	4	4
-1	1	1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	1	1	-1	1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	-1	1	1	-1	3	3	2	3	2
-1	-1	-1	1	1	1	3	4	4	4	1
-1	1	1	1	-1	-1	4	3	4	4	3
-1	-1	1	1	1	1	4	4	3	4	3
-1	-1	1	-1	-1	1	4	4	3	4	3
-1	-1	1	1	-1	1	4	2	3	4	4
-1	-1	1	1	99	1	3	2	3	2	3
-1	1	1	1	1	-1	4	3	3	4	4
-1	-1	-1	-1	1	1	4	4	4	4	3
-1	-1	1	-1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	99	99	1	99	99	99	99	99	99	99
-1	1	-1	-1	-1	-1	99	99	99	99	99
1	1	1	-1	-1	-1	2	1	3	4	4
-1	1	-1	1	1	1	4	4	3	4	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	1	-1	-1	1	1	4	4	3	4	4
-1	-1	-1	1	1	1	4	3	4	4	2
-1	-1	1	1	1	-1	3	1	2	4	2
-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	4	3
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	1	4	4
-1	-1	1	-1	-1	-1	4	99	4	4	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	2	2	4
-1	1	1	1	1	1	3	1	4	99	99
-1	1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	1	-1	-1	1	-1	2	4	2	3	2
-1	1	-1	-1	1	-1	1	1	1	1	1
-1	-1	-1	-1	1	1	1	3	1	2	2
1	1	1	-1	1	-1	3	1	2	3	1
-1	1	-1	-1	1	-1	4	1	1	3	2
-1	-1	1	-1	1	1	1	1	3	1	1
-1	-1	1	1	1	-1	1	2	3	2	3
-1	-1	1	-1	-1	1	2	4	2	3	4
-1	-1	-1	-1	1	-1	4	2	2	4	2
-1	-1	1	-1	-1	-1	2	1	1	4	1
-1	-1	-1	1	1	-1	4	3	2	1	2
-1	1	-1	-1	1	1	4	1	1	4	4
-1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2
1	-1	-1	1	-1	-1	4	3	1	4	1
-1	-1	-1	-1	-1	-1	3	1	1	2	1
-1	1	-1	1	-1	1	4	3	2	3	1
-1	-1	1	1	-1	-1	4	1	1	4	4
1	-1	1	1	1	-1	4	2	1	4	4
1	-1	-1	1	1	1	3	2	3	4	3
-1	1	1	-1	-1	1	4	4	2	4	4
-1	-1	1	1	-1	1	4	3	4	4	4
1	-1	-1	-1	1	1	2	2	2	4	4
-1	1	1	1	-1	-1	3	4	2	4	2
-1	-1	-1	1	1	1	4	3	4	3	3
-1	1	-1	1	-1	1	4	4	3	3	4
99	-1	1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	-1	-1	1	4	3	3	3	4
-1	1	1	-1	1	1	3	4	4	3	4
-1	-1	1	-1	-1	1	3	2	1	3	4
-1	-1	1	1	1	1	2	4	1	4	1
-1	-1	1	1	-1	1	4	4	4	4	4
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	1	99	99	99	99	1	99	4	4	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	1	1	1	2	1	2	2	4
-1	1	-1	-1	-1	1	3	2	3	2	3
-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	3	3	2
-1	-1	1	-1	1	-1	2	2	1	4	1
1	1	1	-1	-1	-1	2	3	4	3	2
-1	-1	-1	-1	1	-1	3	4	2	3	1
-1	1	-1	-1	1	-1	2	2	1	2	1
1	-1	1	-1	1	-1	2	1	1	3	1
-1	1	1	-1	-1	-1	3	3	4	3	2
-1	-1	-1	-1	1	-1	3	4	2	3	1
-1	1	-1	-1	1	-1	2	2	1	2	1
1	-1	1	1	1	-1	2	1	1	3	1
-1	1	1	-1	-1	-1	2	1	1	1	1
-1	1	1	-1	-1	-1	3	3	4	3	2
-1	-1	-1	-1	1	-1	3	4	2	3	1
-1	1	-1	-1	1	-1	2	2	1	2	1
1	-1	1	-1	1	-1	2	1	1	3	1
-1	1	1	-1	1	-1	1	2	1	1	1
-1	1	1	-1	1	-1	1	2	1	1	1
-1	1	1	-1	1	-1	1	2	1	1	1
-1	1	1	-1	1	-1	1	1	1	1	1

-1	-1	1	-1	-1	-1	2	4	2	3	4
-1	-1	1	-1	1	1	2	1	1	1	1
-1	-1	-1	1	1	1	2	2	3	2	3
-1	1	-1	-1	1	-1	2	1	1	1	1
-1	-1	-1	1	-1	-1	1	1	1	3	2
-1	-1	-1	-1	-1	1	1	3	2	3	1
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	99	1	1
-1	-1	1	1	-1	1	-1	3	4	2	1
-1	1	-1	-1	-1	1	1	1	1	1	1
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	1	1	1
-1	1	1	-1	-1	1	1	4	1	3	1
-1	-1	-1	1	-1	-1	1	2	3	1	3
-1	-1	1	1	-1	1	1	2	2	1	1
-1	1	-1	-1	-1	1	1	4	2	1	4
-1	-1	1	1	1	1	2	4	1	4	1
-1	1	1	99	-1	-1	4	4	4	3	3
-1	-1	-1	-1	1	-1	4	3	1	4	4
-1	1	1	1	-1	1	-1	3	2	3	4
-1	1	1	-1	-1	1	1	4	2	3	1
1	-1	-1	-1	-1	1	1	3	2	2	4
-1	1	-1	-1	1	1	1	4	2	4	2
-1	1	-1	-1	1	1	1	4	2	4	1
-1	-1	1	1	1	1	2	2	3	1	2
-1	-1	1	1	-1	1	4	3	3	3	2
-1	1	1	1	1	1	3	3	99	4	2
-1	1	1	1	-1	1	1	3	4	2	4
-1	-1	1	1	-1	1	3	1	3	3	3
-1	-1	-1	1	1	1	2	4	4	4	1
-1	-1	-1	1	1	-1	2	4	4	4	3
-1	-1	1	1	-1	1	3	2	2	3	4
1	1	1	-1	1	1	4	2	1	3	1
1	1	-1	1	-1	-1	4	1	2	3	3
1	-1	1	1	-1	1	1	4	2	99	3
-1	1	1	-1	-1	-1	3	1	4	4	3
-1	1	1	-1	-1	-1	4	1	3	3	3
-1	-1	-1	-1	-1	1	3	3	99	2	4
1	-1	-1	1	1	1	4	2	3	4	2
-1	-1	-1	1	1	-1	2	4	2	2	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	3	4	4	4	4
-1	-1	-1	-1	1	1	1	4	4	4	1
-1	1	1	1	1	-1	2	3	3	1	3
-1	1	1	1	-1	1	2	3	2	4	4
1	-1	1	1	-1	-1	4	1	3	4	4
-1	-1	-1	-1	1	1	2	3	2	4	4
-1	-1	1	1	1	1	4	4	4	3	4
-1	1	1	1	1	1	3	3	2	3	2
-1	1	1	1	1	1	4	1	1	2	4
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	4	1
-1	-1	-1	1	1	-1	3	4	2	4	2
-1	-1	-1	-1	1	1	2	1	1	2	2
-1	-1	-1	-1	1	1	4	1	1	1	1
-1	-1	1	1	-1	-1	3	3	2	3	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	1	1	3	1
-1	-1	-1	1	1	1	2	2	2	3	1
-1	1	1	1	1	1	4	1	2	3	1
-1	1	1	1	-1	-1	1	4	1	1	1
-1	1	1	1	-1	-1	2	3	3	1	2
-1	-1	-1	1	1	-1	4	2	3	2	3
1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	3	1
-1	-1	-1	1	1	-1	1	1	1	3	1
-1	-1	-1	1	1	-1	2	3	1	1	1
-1	-1	-1	1	1	-1	4	2	3	2	3
1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	3	1
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	3	1
-1	-1	-1	1	1	-1	2	3	1	1	1
-1	-1	-1	1	1	-1	4	2	3	2	4
-1	-1	-1	1	1	-1	1	3	1	2	4
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	2	4
-1	-1	1	1	-1	-1	4	1	3	1	4
-1	1	1	1	-1	-1	1	1	3	3	2
1	-1	1	1	-1	-1	1	1	99	3	2
-1	-1	1	-1	-1	1	4	1	2	2	4
-1	-1	-1	1	-1	1	3	99	1	3	1
-1	-1	-1	1	-1	1	3	3	4	2	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	1	3	2	2
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1
-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1
-1	1	1	-1	1	-1	2	2	2	2	2
-1	-1	1	-1	-1	1	3	1	4	3	1
-1	-1	-1	-1	1	-1	2	1	1	1	4
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	3	2	2	2
-1	-1	-1	-1	1	1	2	1	4	4	3
-1	-1	-1	1	1	-1	2	1	4	1	1
-1	-1	1	-1	-1	-1	3	2	2	2	1
-1	-1	-1	1	1	-1	4	4	1	1	1
-1	-1	-1	1	1	-1	3	3	1	2	1
-1	-1	1	-1	1	-1	1	99	2	1	99
1	-1	-1	1	1	1	2	2	2	3	2
-1	1	-1	-1	-1	1	4	3	3	4	4
-1	-1	-1	-1	1	1	4	1	3	4	4
-1	-1	1	1	-1	-1	4	4	4	1	4
1	1	1	1	1	1	4	4	3	2	4
-1	1	1	-1	1	1	3	3	3	4	3
1	-1	1	1	1	1	4	2	1	3	4
-1	1	1	1	-1	-1	3	3	4	4	1
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	-1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	4	4	4	4

-1	-1	1	1	-1	1	4	4	3	2	3
-1	-1	1	-1	-1	-1	4	1	2	4	3
-1	-1	1	1	1	1	2	3	1	4	2
-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	2	2	3	3
-1	-1	1	-1	-1	-1	4	2	2	2	1
-1	-1	1	1	-1	1	4	4	1	4	4
-1	1	1	-1	1	1	3	2	3	3	4
-1	1	1	1	-1	1	3	3	3	3	3
1	-1	1	-1	-1	-1	4	3	4	4	2
-1	-1	1	1	-1	1	4	3	4	3	4
-1	-1	1	1	1	-1	2	4	1	4	4
-1	1	1	-1	1	1	3	1	1	3	3
-1	-1	1	-1	1	-1	1	3	1	4	1
-1	-1	-1	1	1	-1	3	4	4	4	3
-1	-1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	1	1	2	4	2	3	1
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	4	3	4
-1	1	99	-1	-1	1	3	2	4	4	3
-1	-1	1	-1	-1	1	1	1	4	4	4
-1	1	1	1	-1	-1	2	4	2	2	3
-1	-1	-1	1	-1	1	3	2	4	1	4
-1	-1	1	-1	-1	1	4	4	3	3	4
1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	1	1	4	2	2	4	2
1	1	1	-1	1	-1	2	4	2	4	3
-1	-1	-1	1	-1	1	2	2	4	3	2
-1	-1	1	1	99	1	4	4	4	4	4
1	-1	1	1	1	1	4	4	2	4	3
-1	-1	1	-1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	-1	-1	1	1	1	4	4	3	4	4
-1	1	1	-1	-1	1	4	4	3	4	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	4	4	4	4	3
-1	1	1	1	1	1	4	3	2	4	3
-1	1	1	1	-1	1	3	2	4	4	3
-1	1	1	1	-1	1	3	1	4	3	3
-1	1	-1	-1	1	1	4	4	3	2	4
-1	1	-1	-1	1	1	4	3	3	4	4
-1	1	1	1	-1	-1	4	3	3	4	4
-1	1	1	1	-1	1	4	4	4	4	3
-1	1	-1	1	1	-1	3	4	4	4	4
-1	1	-1	-1	1	-1	4	3	2	3	2
-1	1	-1	-1	1	-1	2	3	2	3	1
1	1	1	1	1	1	4	3	1	2	4
-1	-1	1	-1	-1	1	2	3	3	2	3
-1	1	-1	-1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	-1	-1	1	-1	4	3	3	4	4
-1	1	-1	1	1	-1	4	4	3	4	4
-1	-1	1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	-1	1	3	4	4	2	4
99	1	1	-1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	-1	1	-1	2	2	3	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	-1	1	1	1	1	3	99	99	99	99
99	-1	-1	1	-1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	-1	1	4	99	99	4	4
-1	1	1	-1	1	-1	4	1	3	2	1
-1	-1	1	1	-1	-1	3	1	4	2	4
1	1	-1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
1	99	1	1	1	99	2	2	1	1	1
99	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	4	4	4	1	2
-1	-1	99	99	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	-1	1	1	4	3	99	4	2
-1	99	1	1	1	99	2	99	99	99	99
1	-1	-1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	-1	-1	1	4	4	3	4	4
-1	1	-1	1	1	1	4	4	3	4	4
-1	1	1	1	1	1	4	3	4	1	4
-1	1	-1	-1	-1	-1	3	4	4	4	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	2	1	2	3	1
-1	-1	1	1	-1	1	1	4	4	3	4
-1	1	1	1	1	1	4	99	3	3	3
-1	-1	-1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	-1	1	-1	1	99	99	99	99	99
99	1	99	99	1	-1	99	99	99	99	1
1	1	1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	-1	1	1	3	4	3	2	3
-1	-1	-1	1	-1	-1	3	4	4	3	3
-1	-1	-1	1	1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	99	99	1	99	1	99	99	99	99	99
-1	1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	1	1	1	-1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	99	1	-1	99	99	1	4	99	99
1	1	1	1	99	1	4	3	4	4	3
-1	-1	-1	1	1	1	2	1	2	3	1
1	-1	1	1	1	1	4	4	4	4	4

-1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3
-1	1	1	1	1	1	1	3	4	3	3	3
-1	1	-1	-1	1	-1	1	3	2	4	2	4
-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	4	3	3	4	4
99	1	1	1	1	1	-1	2	4	4	1	4
-1	-1	1	1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	99	1	99	99	99	99	99
-1	99	99	1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	1	99	99	99	1	99	99	99	99	99	1
1	1	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	1	1	-1	1	1	99	99	99	1	2	1
-1	-1	1	1	-1	1	1	2	2	2	3	3
-1	99	1	-1	-1	-1	1	4	4	4	4	3
-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	1	1	1	4	3	4	3	4
-1	1	1	1	1	1	1	4	2	2	2	4
-1	-1	1	1	1	-1	1	2	2	2	2	2
-1	-1	1	1	1	-1	1	4	4	1	2	3
-1	-1	1	1	1	-1	1	2	4	2	3	1
1	-1	-1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	99	1	1	1	1	1	4	4	4	3	4
-1	-1	1	1	1	-1	1	99	4	3	1	4
-1	-1	-1	1	1	-1	1	4	4	4	3	3
-1	-1	-1	1	-1	1	-1	3	4	3	3	4
-1	-1	-1	1	1	1	-1	4	2	2	2	3
-1	-1	-1	-1	-1	1	1	4	2	2	3	4
-1	1	-1	-1	-1	1	1	3	4	4	4	4
-1	99	99	1	1	1	1	4	3	99	2	4
-1	-1	1	-1	-1	-1	1	3	4	2	3	4
-1	-1	1	1	1	-1	1	4	4	2	2	3
-1	1	1	1	1	1	-1	2	4	4	4	1
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	99	99	99	99	99
-1	1	1	99	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	4
99	99	99	99	99	99	99	3	1	1	1	1
-1	-1	1	-1	1	1	-1	4	3	1	4	1
-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	3	2	4	3
-1	1	-1	-1	-1	-1	1	2	2	2	2	2
-1	-1	-1	-1	1	1	1	99	99	1	4	1
-1	1	-1	1	1	-1	1	4	3	3	4	3
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	3	1	3	4	3
-1	-1	1	-1	-1	1	-1	4	2	3	2	3
99	-1	1	1	-1	-1	99	2	2	1	4	4
-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	4	4	1	4	2
-1	-1	-1	-1	1	1	-1	2	4	4	4	4
-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	4	3	3	3	1
-1	-1	-1	1	-1	1	-1	2	3	2	1	3
-1	-1	-1	-1	-1	1	1	3	4	3	1	4
-1	-1	1	1	1	-1	-1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	-1	1	-1	3	4	4	4	4
-1	-1	1	1	-1	-1	1	2	4	1	4	4
-1	-1	1	1	-1	-1	1	3	1	2	2	1

1	1	1	-1	-1	-1	3	99	4	3	3
-1	-1	-1	1	1	1	4	4	3	4	4
1	-1	1	1	1	-1	3	2	4	4	4
-1	-1	1	-1	1	1	1	3	2	1	2
-1	-1	-1	1	1	-1	4	4	1	4	3
-1	-1	-1	1	-1	-1	4	1	1	3	4
-1	-1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
1	1	-1	-1	1	-1	4	4	4	2	4
-1	-1	-1	1	-1	1	2	1	1	3	1
-1	-1	-1	-1	-1	-1	3	1	1	1	2
-1	-1	-1	-1	-1	-1	2	3	3	1	2
-1	-1	1	-1	1	1	1	1	1	3	2
-1	-1	-1	1	1	1	4	3	1	4	1
-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
-1	-1	1	-1	-1	1	4	4	3	3	3
-1	-1	1	-1	1	1	4	2	1	4	2
-1	-1	1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	4	4	3	4	2
-1	-1	-1	1	1	1	3	4	4	4	1
-1	-1	1	1	-1	1	3	2	3	4	4
-1	-1	-1	1	-1	1	4	1	4	4	4
-1	1	1	1	-1	1	4	4	3	4	99
-1	1	-1	1	-1	-1	4	4	4	4	3
-1	1	1	-1	-1	1	3	4	4	4	4
-1	-1	1	1	1	-1	3	1	3	3	4
-1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	-1	1	1	1	-1	4	4	4	3	4
-1	99	-1	-1	99	99	4	1	1	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
-1	1	99	1	-1	1	99	99	99	99	99
-1	1	1	1	-1	1	99	99	99	99	99
1	-1	-1	-1	-1	-1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	1	1	4	4	4	3	3
-1	-1	1	1	1	1	4	4	4	3	4
-1	-1	-1	1	-1	-1	4	3	1	1	2
-1	-1	-1	-1	1	1	4	1	1	2	4
-1	1	-1	1	1	1	1	4	2	2	2
1	1	1	-1	1	1	-1	4	3	3	1
-1	1	1	1	1	1	3	4	2	4	4
-1	1	-1	1	-1	1	4	4	4	4	4
-1	1	1	1	-1	1	3	4	2	1	1
-1	-1	-1	1	-1	1	4	3	3	3	4
-1	-1	1	1	-1	-1	3	2	4	4	4
-1	-1	1	-1	1	1	3	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	2	4	4	4	1
-1	-1	1	99	-1	1	4	2	1	2	4
1	-1	1	1	1	-1	99	99	99	99	99
-1	-1	-1	1	-1	1	99	99	99	99	99
-1	1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	-1	-1	1	99	99	99	99	99
-1	-1	1	1	1	1	99	99	99	99	99
1	99	99	1	1	99	2	1	99	4	4
-1	99	99	99	99	99	4	99	4	3	3
-1	1	1	1	-1	1	4	1	99	1	99
-1	1	1	1	1	-1	1	2	4	4	2
-1	-1	1	1	1	-1	3	4	4	3	4
-1	-1	1	1	1	-1	3	4	3	4	4
-1	-1	1	1	1	1	4	3	4	4	4
-1	1	1	1	1	-1	4	1	1	2	1
-1	1	1	1	1	1	4	1	1	2	4
-1	-1	-1	-1	-1	1	3	4	4	4	4
-1	-1	-1	1	1	1	4	4	4	4	4
-1	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	1	1	1	-1	-1	4	3	3	4	2
-1	99	99	99	99	1	4	1	4	1	99
99	99	99	99	99	99	3	1	1	1	1
-1	99	99	1	1	1	4	99	99	99	99
1	1	1	-1	-1	1	99	99	99	99	99
1	-1	1	-1	1	1	2	4	2	3	3

Wis_Sich_46	Wis_Sich_47	Wis_Sich_48	Wis_Sich_49	Wis_Sich_50	Wis_Sich_51	Wis_Sich_52	Wis_Sich_53	Wis_Sich_54	Schmöl_55	Schmöl_56
4	4	4	4	4	4	3	4	4	99	99
1	4	3	2	4	2	3	4	3	1	2
3	4	1	4	2	4	3	2	2	-1	2
4	4	4	4	1	4	1	1	1	1	2
3	4	4	4	4	4	4	4	3	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	1
4	3	3	2	2	4	2	3	3	1	2
3	1	2	1	3	2	3	1	2	1	2
4	4	1	4	4	4	4	2	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
4	4	4	3	4	4	3	4	4	0	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	-1	2
2	4	2	1	3	4	4	4	4	1	2
1	3	2	4	3	3	3	3	1	0	2
3	2	4	3	4	4	4	4	4	-1	2
4	4	2	4	4	4	4	4	3	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
4	3	2	2	3	2	3	2	3	1	3
4	4	4	4	4	3	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
3	3	1	3	4	2	2	1	3	1	2
2	3	4	4	1	2	2	3	1	-1	2
2	2	2	3	3	2	2	2	3	0	2
1	1	1	4	1	1	1	2	1	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	2
4	4	1	4	4	1	4	3	4	1	2
4	4	2	4	4	4	4	4	4	0	2
3	3	4	3	2	4	4	3	4	1	2
3	3	3	4	3	4	4	4	4	0	2
4	3	3	3	4	4	4	4	4	1	2
3	3	1	4	4	3	99	2	3	0	2
99	3	2	4	3	4	3	3	3	0	2
4	4	2	3	4	4	3	1	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	1
2	4	3	2	3	3	2	1	1	1	1
4	4	3	4	4	4	4	4	4	-1	2
4	4	4	4	4	4	3	4	4	0	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	-1	2
3	4	99	4	4	4	4	1	4	1	2
4	4	1	4	2	4	3	3	1	-1	2
4	2	3	4	4	1	4	3	3	1	2
4	4	4	4	4	3	4	4	4	1	2
4	4	3	4	4	4	4	4	4	-1	1
4	4	1	3	2	2	3	3	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
2	3	2	4	2	1	3	2	2	1	2
1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	2
1	3	2	4	2	2	2	2	3	0	2
4	2	3	4	4	1	1	1	2	1	2
1	3	3	4	3	1	1	2	1	-1	2
1	1	1	4	2	4	1	2	1	0	2
2	3	1	4	3	3	3	4	1	1	2
4	3	3	3	3	3	3	3	2	1	2
2	3	2	4	1	2	3	3	4	-1	2
4	4	4	4	1	2	1	4	4	1	2
2	4	3	3	2	3	3	3	4	1	2
1	3	1	3	4	1	4	4	3	1	2
1	1	1	3	1	1	1	1	1	0	2
2	1	1	2	2	4	3	2	1	1	2
2	2	1	4	2	3	1	3	1	0	1
2	3	2	3	3	2	1	2	1	1	2
2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2
3	3	3	3	2	1	2	1	1	1	2
4	4	1	4	3	4	1	3	1	-1	1
1	1	1	3	2	2	3	2	3	1	2
2	4	1	3	2	3	2	1	4	1	2
3	3	3	2	2	1	4	3	3	1	2
2	4	3	4	4	4	3	2	4	1	2
3	4	1	4	4	3	3	2	3	1	2
3	1	2	3	4	3	2	2	2	0	3
3	2	1	4	4	3	2	3	1	1	2
4	4	3	4	4	3	4	2	4	0	2
4	4	3	3	2	4	4	3	4	0	2
4	4	4	2	1	4	4	4	4	1	2
3	3	3	4	4	4	4	4	4	0	2
4	4	1	4	4	4	4	3	4	1	2
1	4	1	4	2	4	3	2	3	-1	2
1	4	3	4	1	4	1	3	4	1	2
4	4	4	4	2	4	4	2	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
3	99	4	1	4	99	99	99	99	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
2	1	2	3	2	3	2	3	3	-1	2
3	4	1	4	1	1	2	1	1	0	2
2	1	99	3	2	1	3	3	2	0	2
2	1	3	3	1	4	3	4	1	1	2
1	3	3	2	3	1	1	1	1	1	2
3	2	1	3	1	1	1	2	1	1	2
1	4	2	4	1	1	1	1	1	0	2
4	4	3	3	1	1	1	4	3	1	2
1	2	1	4	1	1	1	1	1	1	2
1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2

1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	2
1	1	1	4	1	2	1	1	1	1	2
2	99	99	3	3	2	2	3	2	-1	1
1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	2
1	4	1	4	1	1	3	1	2	1	2
2	4	1	4	1	1	1	2	1	1	2
1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2
1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2
1	1	1	3	1	4	1	2	2	1	2
1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	2
3	1	2	4	1	4	2	2	1	1	2
1	2	4	4	4	1	1	3	3	0	2
1	3	1	4	1	1	1	2	3	0	2
1	4	1	4	1	4	4	4	4	-1	2
3	4	4	2	4	4	3	3	99	1	3
4	4	1	4	1	3	3	4	1	1	2
3	2	3	3	2	3	2	3	2	1	2
3	3	2	4	2	4	3	3	4	-1	2
4	3	2	2	2	1	3	4	3	1	2
4	4	3	4	4	4	4	3	4	1	2
1	4	2	4	4	4	3	2	3	1	1
3	3	3	4	3	3	4	3	2	0	2
3	3	3	1	2	4	2	2	3	1	2
3	2	2	3	3	3	3	2	3	1	2
2	3	1	4	4	4	1	3	2	1	2
3	3	3	4	2	2	3	2	4	1	2
2	4	1	4	4	4	4	4	4	1	2
2	4	2	4	3	3	3	3	2	0	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	3
1	3	3	3	4	3	3	2	4	1	2
4	3	2	4	1	4	4	2	3	1	2
4	4	1	4	4	2	4	4	4	1	2
2	3	2	4	2	3	4	2	4	-1	1
3	3	3	3	3	3	3	3	4	-1	1
3	4	4	4	2	4	4	2	4	1	2
3	4	3	3	1	3	3	3	3	1	2
4	3	2	4	2	2	2	4	3	1	2
2	4	3	4	2	4	3	3	4	1	2
2	4	3	4	3	3	4	3	4	1	2
3	3	4	4	2	3	3	1	1	0	2
2	4	3	4	3	1	1	2	1	1	3
4	2	4	3	2	4	4	3	4	1	2
3	4	4	3	1	3	2	3	3	0	2
4	3	4	4	3	4	4	3	3	-1	2
3	2	3	2	3	2	3	4	3	1	2
3	4	1	3	3	2	1	3	1	0	2
1	4	2	4	1	1	1	2	3	1	2
1	3	1	3	1	1	3	3	1	0	2
3	3	1	3	1	1	3	2	2	1	2
99	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
3	2	1	3	3	3	2	3	2	1	2
3	4	1	4	1	2	3	1	3	0	2
1	3	1	2	1	3	1	3	2	-1	2
2	3	1	4	1	1	3	2	1	1	2
1	3	3	1	2	2	2	3	3	1	2
3	2	2	2	3	3	2	2	2	1	2
1	1	1	4	1	1	4	1	4	1	1
3	1	1	3	1	4	2	2	3	0	2
1	3	1	3	2	2	2	2	3	1	2
2	3	1	2	4	3	1	4	1	1	2
1	4	4	4	2	4	1	3	3	1	2
2	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2
3	99	2	99	2	2	3	3	2	0	2
2	3	1	3	2	3	2	1	2	1	2
3	4	2	4	1	1	1	3	2	1	2
1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2
4	1	1	2	2	4	3	3	3	1	2
2	3	3	3	1	2	2	2	2	1	2
3	3	1	3	1	3	3	1	1	0	2
4	2	1	4	1	1	4	1	3	-1	1
1	3	1	3	1	1	1	2	3	1	2
1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	2
3	3	1	3	1	99	2	3	3	1	2
1	1	1	3	2	1	1	1	1	0	2
1	1	3	2	1	1	2	1	2	1	2
1	1	4	1	1	1	2	4	1	1	2
1	4	1	3	3	2	1	2	1	-1	2
2	4	2	1	3	3	2	1	1	1	2
2	3	3	3	1	4	2	2	2	1	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
2	2	2	1	1	1	2	1	2	-1	1
2	1	4	4	1	1	2	2	3	1	2
1	3	1	4	3	2	1	3	4	-1	2
2	2	2	1	3	2	2	2	2	-1	2
2	3	1	4	1	4	3	1	1	1	2
4	3	3	4	2	1	4	3	1	1	2
1	1	1	4	1	2	1	1	1	1	2
2	4	1	4	2	2	2	2	2	1	2
2	4	1	3	2	1	2	3	3	0	2
1	2	1	3	3	2	2	1	2	1	2
3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2
2	4	3	2	4	4	3	2	4	1	2
2	3	1	4	4	4	3	3	4	-1	2
2	4	1	4	2	4	3	3	2	0	2
2	4	2	4	3	4	3	3	4	1	2
3	3	2	3	2	2	2	3	3	1	2
3	1	1	4	2	4	4	2	1	1	2
4	2	2	4	1	4	4	2	3	-1	1
4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	2
1	4	4	1	1	3	2	2	4	0	2
3	4	4	4	3	4	3	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2

4	4	3	3	4	4	3	3	3	-1	2
2	3	1	3	3	2	3	4	2	1	2
2	3	4	4	1	3	3	4	1	1	1
4	3	1	4	1	4	2	2	4	-1	2
4	4	2	4	2	3	3	4	4	1	2
4	4	3	4	3	1	4	1	4	1	2
3	2	3	4	3	4	3	4	3	-1	1
3	4	4	4	3	3	4	3	2	0	2
4	4	1	4	3	4	4	4	4	1	2
4	4	2	4	3	4	3	3	4	1	2
4	4	4	4	1	3	2	1	1	1	2
2	99	4	4	3	3	2	3	4	1	2
4	4	1	4	4	4	1	1	3	1	1
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	3	4	4	4	4	3	4	-1	2
3	4	4	4	2	1	1	3	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
1	2	4	4	3	1	2	3	2	1	2
4	4	4	4	4	4	3	3	4	1	2
1	99	4	2	3	3	2	2	4	1	3
2	3	4	4	3	4	2	3	2	1	99
3	4	1	3	4	4	4	3	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	2
4	3	2	4	4	2	3	4	3	1	2
3	4	4	2	3	4	1	4	4	-1	1
4	4	3	4	2	4	4	4	2	1	2
4	4	4	4	4	4	4	99	4	1	2
4	4	4	4	1	3	4	4	4	1	2
3	4	3	4	4	4	3	3	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	1
4	4	4	4	2	4	3	3	4	1	2
3	4	3	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	1	4	3	4	3	3	4	1	2
2	2	2	4	2	4	4	3	3	1	2
4	4	4	4	4	3	4	4	4	-1	2
3	2	1	4	2	3	2	3	3	1	2
3	99	3	4	2	2	99	4	4	0	2
2	3	3	3	2	4	2	4	2	1	2
1	1	4	4	1	3	4	3	4	1	2
1	4	1	4	3	4	4	4	1	0	2
2	4	4	4	3	4	2	2	3	-1	2
3	4	4	3	1	4	1	4	4	0	2
1	3	2	4	2	2	2	1	3	1	2
1	4	1	3	2	4	4	3	4	-1	1
4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	2
3	4	99	4	4	2	2	2	2	1	2
3	4	4	4	2	1	1	4	4	1	2
4	3	4	4	4	3	3	4	4	-1	2
4	4	3	4	4	4	4	3	4	1	2
4	2	3	4	3	4	3	2	2	-1	2
4	4	4	4	4	3	3	3	1	1	2
4	4	4	4	4	1	1	2	1	0	2
2	3	4	4	2	4	1	4	3	0	2
2	2	4	4	3	4	3	4	4	1	2
3	4	3	3	2	3	3	3	4	1	2
2	2	4	3	3	3	4	3	4	0	2
2	3	3	3	2	3	2	2	3	1	2
4	4	2	3	4	3	2	4	3	1	2
4	3	4	4	4	3	3	4	4	1	1
4	4	4	1	4	4	4	1	4	1	2
4	4	2	4	3	4	3	3	4	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
1	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
4	4	4	4	4	4	99	99	99	1	2
1	2	4	4	2	1	2	2	1	1	2
3	4	4	3	1	4	4	2	2	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	1
1	1	1	4	1	2	4	3	1	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
1	2	1	2	1	1	1	2	4	0	2
99	99	99	99	99	99	99	2	2	1	2
3	3	2	4	1	1	2	1	2	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	1
3	4	3	4	4	1	1	1	4	-1	1
3	4	3	4	4	1	2	2	4	1	2
2	4	4	4	4	4	3	2	3	1	2
3	3	2	4	4	3	3	3	3	1	2
2	1	1	3	1	1	2	2	1	1	2
4	4	4	2	3	4	4	4	4	1	2
3	3	1	3	3	4	3	3	3	-1	1
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
1	99	99	1	99	1	1	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	3
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
4	4	2	4	2	3	3	2	4	-1	2
3	3	4	3	3	2	1	2	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
2	4	99	4	4	3	99	99	2	1	2
2	1	1	4	4	4	3	2	4	1	2
3	1	1	2	2	2	2	3	2	1	2
4	4	1	2	2	2	3	2	4	1	2

1	4	4	4	3	4	3	4	4	1	2
3	3	4	4	4	3	3	2	2	0	2
4	4	1	4	2	4	3	2	1	1	2
3	3	3	4	3	3	3	2	4	0	2
4	4	1	1	4	1	4	1	1	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	1
99	99	1	99	99	1	1	99	1	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
99	99	1	99	99	99	99	99	1	1	3
2	3	2	4	1	3	1	2	2	1	2
4	4	4	4	99	4	3	4	3	1	2
2	4	2	4	2	4	2	2	2	1	1
3	3	3	4	3	3	3	3	3	0	2
1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2
2	2	2	4	2	2	2	2	2	-1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	2
4	4	1	4	4	4	4	4	2	0	2
4	2	1	4	4	4	4	1	1	1	2
3	3	4	4	99	1	1	4	4	-1	2
1	4	4	4	3	1	1	99	1	1	2
4	4	3	3	3	3	4	4	4	-1	1
2	2	2	4	3	1	1	2	1	-1	1
1	4	2	3	3	3	3	3	3	1	2
3	4	4	4	2	2	2	3	3	-1	1
3	4	3	4	3	3	4	4	4	1	2
4	4	4	3	99	99	3	2	2	1	2
1	4	4	4	4	3	3	4	4	-1	2
99	4	2	4	4	4	2	3	4	1	2
3	4	1	4	3	3	4	4	3	-1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
3	2	2	3	3	2	2	3	3	1	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2
1	4	3	4	1	2	1	2	3	1	2
2	3	1	4	3	1	1	1	1	1	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
2	1	1	4	1	1	3	2	1	1	2
4	4	3	4	2	3	2	4	4	1	2
4	1	4	4	4	4	4	1	4	1	2
2	4	3	3	2	3	2	99	3	1	2
99	4	4	99	4	3	4	4	99	1	2
2	4	4	4	3	3	4	3	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
2	3	3	4	3	4	3	2	3	-1	2
2	3	1	4	4	3	3	3	3	1	2
4	3	1	4	4	1	2	3	2	0	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
2	1	1	4	3	3	1	1	3	0	2
2	2	1	4	2	2	2	1	2	1	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	-1	2
2	2	99	4	99	1	2	3	2	0	2
1	2	1	4	1	1	1	1	1	1	2
4	4	4	3	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	3	1	2
2	3	1	4	3	2	2	3	2	0	2
4	3	3	4	3	3	4	3	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	2
4	4	3	4	2	4	3	4	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	3	4	3	4	3	4	3	1	2
4	4	3	3	1	4	4	4	4	0	2
3	3	3	4	3	4	3	3	3	1	2
4	4	4	2	4	3	4	4	4	1	2
3	3	1	4	2	1	3	2	1	1	2
4	4	4	4	4	4	2	4	4	1	2
3	3	2	4	4	4	3	4	4	1	2
3	4	3	4	99	2	2	3	99	1	2
4	4	4	3	4	1	4	4	4	-1	2
1	4	3	4	4	3	2	4	3	0	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	99	4	4	4	4	4	4	-1	2
2	4	2	3	2	1	1	2	4	0	2
4	4	99	4	4	3	3	4	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	2	4	4	1	4	3	4	1	2
4	4	2	4	4	4	4	4	3	-1	2
4	4	2	2	2	4	3	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
3	4	3	4	4	4	3	3	4	1	2
4	4	1	2	2	3	2	1	4	1	2
4	4	4	4	4	3	4	3	4	1	2
2	3	3	4	4	4	3	2	4	1	2
4	4	4	4	4	4	1	2	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
2	1	3	2	2	3	3	3	4	-1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	3	1	4	3	3	2	2	2	1	2
1	3	2	4	1	1	1	1	2	1	2
3	4	1	4	1	2	3	1	1	1	2
1	2	2	4	2	1	1	1	2	1	2
3	2	1	2	1	2	3	2	1	0	2
3	2	4	4	4	1	4	4	3	0	2

3	3	2	2	2	2	2	2	3	1	2
4	4	2	3	3	4	2	3	4	0	2
1	1	1	4	99	4	4	4	3	1	2
3	4	3	4	1	4	4	3	2	1	99
4	4	1	4	3	4	4	4	4	1	2
4	4	3	4	1	4	4	3	3	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	1	2	4	2	1	1	3	3	1	2
3	2	3	3	3	2	4	2	3	1	2
1	3	1	4	2	1	2	1	1	1	3
2	2	1	4	1	4	2	1	1	0	2
1	4	4	4	1	2	4	2	3	1	2
2	2	2	4	1	3	1	3	3	1	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	2
2	4	4	4	2	3	2	2	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
2	4	2	4	4	4	4	4	3	1	2
3	4	3	4	2	4	2	3	4	1	2
4	1	1	3	2	3	4	3	4	-1	3
4	4	3	4	4	4	3	3	4	1	2
3	2	99	4	4	4	2	3	4	1	2
4	4	4	1	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	99	4	4	99	99	1	2
3	2	1	4	4	3	3	2	1	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
1	3	1	2	1	99	99	1	1	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
4	4	4	3	4	4	3	4	4	1	2
4	4	4	4	3	4	4	4	4	0	1
2	4	2	4	3	2	3	4	3	0	2
3	4	4	4	4	3	4	2	3	-1	1
2	2	2	3	4	2	2	3	2	0	2
4	1	3	4	3	3	2	3	1	1	1
4	4	4	2	2	3	3	2	3	1	3
3	4	1	3	4	3	4	1	1	1	2
4	4	1	2	3	2	2	3	1	1	2
3	3	3	4	3	3	2	3	2	0	2
3	4	1	3	3	4	3	4	3	1	2
3	3	4	4	3	2	3	4	4	-1	2
4	3	4	4	4	4	4	4	4	1	3
4	4	3	1	3	4	4	4	3	1	1
3	3	4	3	1	3	2	3	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	2
1	3	1	4	2	1	3	1	2	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
99	99	99	4	99	99	4	4	99	1	2
99	99	99	3	99	99	99	99	99	0	1
99	99	99	1	99	99	99	99	99	0	99
2	2	4	4	4	4	3	2	1	1	2
4	3	4	3	4	4	3	3	2	1	2
3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	3	3	2	3	3	3	4	1	2
3	3	1	4	1	4	4	3	2	0	2
1	3	3	4	1	4	1	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	1	3
2	4	3	4	4	2	3	3	3	1	1
2	99	99	99	1	1	1	99	99	1	2
1	3	1	1	1	1	1	1	3	1	2
4	99	99	3	99	99	4	4	4	0	2
99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1	1
3	4	4	2	4	2	4	4	4	1	1

Schmöl. 57	Schmöl. 58	Schmöl. 59	Invest. 1	Invest. 2.1	Invest. 2.2	Invest. 2.3	Invest. 2.4	Invest. 2.5	Invest. 2.6	Invest. 2.7	Invest. 2.8	Invest. 2.9
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
3	2	1	5	0	0	0	0	0	0	1	0	0
1	3	-1	10	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	3	-1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	0	0	99	0	0	0	99	0	0	0	0	0
3	3	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	99	1	0	1	0	1	0	0	0	1
1	0	1	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	2	1	0	0	0	1	0	1	0	0
1	1	-1	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	4	0	0	0	1	1	1	1	0	1
2	2	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	1	1	99	1	0	0	0	1	0	0	0	1
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	1	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	5	1	1	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	99	1	0	1	0	1	0	0	0	1
0	1	1	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	-1	99	1	1	1	1	1	0	0	0	0
1	3	-1	10	0	0	1	0	0	0	0	0	1
3	3	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1
3	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
3	3	1	3	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	5	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	0	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	99	0	1	0	0	0	0	0	1	0
3	2	1	99	0	0	1	0	0	1	0	0	0
1	3	-1	10	0	0	0	1	0	1	0	0	0
1	1	-1	99	0	0	1	1	0	0	0	0	0
3	3	1	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	10	0	0	0	0	1	0	0	1	0
0	2	1	99	1	1	1	0	1	0	0	0	0
1	3	0	99	1	1	0	1	1	0	0	0	0
2	2	0	3	0	1	1	1	1	0	0	0	1
0	3	1	99	0	1	0	1	1	0	0	0	0
0	3	-1	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	1	4	1	0	0	1	1	0	0	0	1
3	3	1	18	1	0	0	1	0	1	0	0	0
3	3	99	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	-1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	1	1	15	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
2	3	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
0	0	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	1	99	1	1	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	11	1	0	0	0	1	0	0	0	1
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	1	4	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	2	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
3	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	2	1	0	0	1	1	0	0	0	0
1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
3	1	1	3	1	1	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0
2	3	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1
1	2	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
3	99	99	99	0	1	1	0	1	0	1	0	0
0	3	-1	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	1
1	2	0	99	0	0	0	0	1	0	1	0	0
2	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	5	1	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	-1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	1
3	1	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2	2	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	-1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
3	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
1	1	-1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	1	99	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	1	1	99	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2	2	1	3	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1
0	2	1	2	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	1	7	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	99	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	0	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	3	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
1	3	-1	2	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	5	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1
3	2	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	1	-1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	3	-1	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	-1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
2	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	-1	99	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
2	3	1	2	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1
0	0	1	99	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
2	2	1	9	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	3	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
3	3	1	3	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1
0	3	1	99	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
3	2	1	10	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	-1	99	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	3	-1	6	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
2	3	-1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
3	1	1	2	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	99	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1
0	2	1	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	2	1	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	3	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	1	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
3	0	-1	2	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
1	3	-1	3	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	4	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
0	1	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	-1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	1	1	10	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	0	5	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1
0	3	0	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
1	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
1	3	0	10	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
2	1	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	4	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0
0	3	0	6	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	0	10	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	2	-1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	2	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	1	10	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2	3	1	99	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0
3	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	3	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	5	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
0	3	0	99	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	99	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	-1	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
1	2	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	1	6	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	0	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2	1	1	5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
1	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0

99	3	1	99	1	1	1	1	0	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	3	-1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	0	99	1	1	0	1	1	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
1	3	0	3	1	0	0	0	1	1	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
0	3	-1	99	0	0	0	1	0	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	3	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
3	3	0	99	1	0	0	1	1	0	0	0	0
99	3	-1	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	99	1	0	0	1	1	0	0	1	0
0	2	1	99	1	0	1	0	1	0	0	0	0
0	3	0	99	1	0	0	0	1	0	0	0	1
0	3	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	1
0	3	1	2	0	1	0	1	1	1	0	0	0
1	3	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	99	99	1	0	0	1	1	0	0	0	1
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	0	5	1	0	0	1	1	0	0	0	1
2	2	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	2	1	5	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	1
2	2	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	1	99	1	0	0	1	1	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	3	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1
2	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
2	3	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	1	1	0	0	0	0	1
0	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	0	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	0	8	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	0	1	6	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	1	1	10	1	1	0	1	1	0	0	0	1
1	2	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	-1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	2	-1	99	0	1	1	0	0	0	1	0	1
1	3	-1	7	0	0	0	1	0	0	0	0	0
3	2	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	1	1	0	0	1	1
2	2	1	10	1	0	1	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	20	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	3	0	3	1	0	1	1	0	0	1	0	1
3	3	1	2	1	0	0	1	1	0	0	0	1
3	2	1	5	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	1	5	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2	3	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1
1	1	1	10	0	1	0	0	1	0	0	1	1
2	3	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	1	8	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1
99	2	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	2	0	99	0	0	1	1	0	0	0	0	1
2	0	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2	3	0	3	1	0	0	0	1	0	0	0	1
0	0	1	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1
1	3	-1	99	1	0	1	0	0	0	0	0	1
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	1	4	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	1	1	2	1	0	0	0	1	0	0	0	0
0	2	1	10	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2	3	1	5	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1
3	2	1	99	1	1	1	0	0	0	1	0	1
3	1	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	99	1	1	1	0	1	0	0	0	0
1	3	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	99	1	1	1	0	1	99	0	0	1
1	3	1	2	0	0	0	1	0	0	0	0	1
1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
2	2	1	99	0	1	0	0	0	0	1	1	0
1	3	1	5	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	1	-1	99	0	0	0	0	1	0	0	0	1
2	2	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	1	10	0	0	0	1	1	1	0	0	0
0	0	0	99	1	1	1	1	1	0	0	0	0
0	3	-1	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1
1	1	-1	3	0	0	0	0	0	0	0	1	0
1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	3	1	99	0	0	0	0	1	0	0	0	0
2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	-1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0

0	3	0	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	5	1	0	0	1	0	1	0	0	1
1	3	0	24	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	3	1	0	0	1	1	0	1	0	1
2	3	0	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	2	1	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0
2	1	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
1	2	0	99	1	0	0	0	1	1	0	0	1
3	2	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1
1	3	-1	3	1	1	1	1	0	1	0	0	1
1	2	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	1	1	0	0	0	0
1	3	-1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0
0	3	0	4	0	0	0	1	1	0	0	0	0
1	1	-1	2	1	0	1	0	1	0	0	1	0
0	3	1	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	21	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	0	4	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	0	99	1	0	0	0	1	1	0	0	1
2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0
3	3	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	2	1	2	1	1	1	0	0	0	1	0	0
2	3	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	0	1	99	1	0	0	0	1	0	1	0	0
1	3	-1	10	0	0	0	1	0	0	0	0	1
1	1	0	2	0	0	1	1	0	0	0	0	1
2	2	1	5	1	0	1	1	1	0	0	0	0
3	1	-1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1
0	3	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	8	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	20	0	0	0	0	0	1	0	0	1
1	3	-1	99	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	0	99	0	0	0	0	0	1	0	0	0
3	3	0	5	0	0	0	0	0	0	0	1	1
1	3	-1	99	1	0	0	1	1	0	0	0	1
2	3	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	1	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	3	1	99	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	1	0	0	1	1	1	0	0	1
2	3	1	99	1	0	1	1	1	0	0	0	1
2	2	1	6	1	0	1	1	0	0	0	0	0
0	2	0	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
1	3	-1	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	0	99	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	1	5	0	0	0	1	1	0	1	0	1
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	1	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	1	99	0	0	0	1	0	0	0	0	0
1	3	0	99	1	0	0	1	0	0	1	0	0
0	3	-1	10	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	1	99	0	0	1	0	1	0	0	0	0
0	3	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	0
2	3	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	3	1	3	1	0	0	0	1	0	1	0	1
2	3	1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	-1	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
2	3	-1	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	1	6	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	3	-1	99	0	0	0	1	0	0	0	0	0
3	2	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0
3	0	-1	0	99	0	0	0	1	0	0	0	0

Invest_2.10	Invest_2.11	Invest_2.12	Invest_3	Invest_4	Invest_5.1
99	99	99			99
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Internet, Verwandte	Verwandschaft	0
0	Segelboot	0			99
0	0	0	Zeitung, Berater	Berater	1
99	99	99			99
99	99	99			99
0	0	0	Medien, allgemeine Gespräche		99
0	0	0	Bank	Liquidität	1
0	0	0	Eltern		1
0	0	0	Uni, Nachrichten, Beratung	persönliche Kontakte	1
0	0	0	Bank Austria		1
0	0	0	1		99
0	0	0	1		99
0	0	0	0	Zinssätze	99
0	0	0	Bank	Bank	1
1	0	0	Familie	Geldersparnis, langfristig	1
0	Vergnügen	0			99
0	0	1			99
0	0	1			99
1	0	0	Zeitungen, Fernsehen, Internet		0
0	0	0	Internet, Zeitung	Anlagendauer, Zinsen, Zinsentwicklung	1
0	0	0	Eltern, Bank	Werbung (TV), Plakate (Bank)	1
0	0	0	1		99
0	0	0	Internet, Freunde, Partner	Zinsen, Sicherheit	1
1	0	0	Internet	Lage und Grundriss	1
1	0	0	Bank		1
0	0	0	Medien Berater Bank	medien Berater Bank	1
0	0	0	alle Medien	meine eigene Meinung	1
0	0	1	Zeitung		1
0	0	0	Medien, Bücher, Manegerleben, Verluste	ein Mic aus allen	1
1	0	0	Bank	Bank	0
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Bank	Steuerbegünstigung	1
0	0	0	Zeitungen	Vergleich von Anbietern	1
0	0	0	Umfeld, Internet, Bank	alle	1
0	0	0	niemand	Zinsen, kein Aufwand, relative Sicherheit	0
0	Anleihen	0	Lektüre	Gespräche	1
0	0	0			99
0	0	0			99
1	0	0	Eigeninformation, Wirtschaftszeitung	eigene Gefühl	1
1	Antiquitäten	0	direkter Kontakt zu mächtigen Leuten		0
0	0	0	Bank	alle	1
1	0	0	ich selbst	meine Erfahrung	1
0	Bankanteile	0	Bank, Eltern	Sicherheit	99
0	0	0	Internet, Zeitschrift Gewinn	Internet, Zeitschrift Gewinn	1
0	0	0	Eltern, Medien, Fachleute	Sicherheit und trotzdem Chance auf Gewinn	0
0	0	0	AWD, Bank	sichere Anlagen	0
1	0	0	Zeitung, ORF	Zeitung	1
0	0	0	Zeitungen, Freunde, Berater	Zeitungen, Freunde, Berater	0
1	0	0	Oekonomie + Literatur	der sich austobende Neoliberalismus	1
0	0	1	Medien		1
0	0	0	Steuerberater	Zinsen	1
1	0	0	Bank	alle	1
0	0	0	Internet, Familie	Sicherheit	1
0	0	0	1		99
0	0	1			99
0	0	0	unabhängiger Finanzberater	dass ich mit Sicherheit Gewinn mache	0
0	0	0	Vater	Bank, Versicherung	1
0	0	1			99
0	0	0			99
0	Konto	0	Freunde	Geldgeschenk der Bank	1
0	0	1			99
0	0	0	gesunder Hausverstand, Alltagsverständnis	Alltagsverständnis	1
0	0	1	Bank, Eltern	Vertrauen, Sicherheit	1
0	0	0	Bekannte, Bank	Sicherheit, Gewinn, Verzinsung	0
0	0	0	Bank, Versicher	Vertrauen zum Berater, keine Info	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Eltern	ist sicher	0
0	0	0	Vater (arbeitet bei Bank)	Bankmitarbeiter	1
0	Sparkonto	0	Vater	Sicherheit der Anlage	1
0	0	0	Vater (=Bankmitarbeiter)	Sicherheit, einfach zugänglich	1
0	0	1			99
0	0	0	Familie		1
0	0	0	Familie	Renditen	1
99	99	99			99
0	0	1			99
0	0	0	Internet, Bankbearbeiterin	beide	1
1	0	0	Familie	finanzielle Sicherheit	1
0	0	0	Vater	Sicherheit	1
0	0	0	Bank	Zins + Laufzeit	1
0	0	0	Bank, Uni	Bank, Uni	1
0	0	0	Medien, öffentliche Institutionen	Die richtigen Infos	1
0	0	0	Bank	Rendite, Inflationsschutz	1
0	0	1			99
0	0	0	Vater		1
1	0	0	Mama	das Geld	1
0	0	0	Foren, Gewinn, Charts, techn. Analyse	Foren, Gewinn, Charts, techn. Analyse	1
0	0	0	Vermögensberater		99
99	99	99			99
0	0	1	ich bin größtenteils ahnungslos		99
0	0	0	Bank	Bekannte	1
0	0	0	Eltern	Eltern	1
0	Sparkonto	0	Internet	Zinsen, jeden Tag Zugriff	1
0	0	1			99
0	0	0	Bak	Sicherheit	1
0	0	0	Eltern, Bank	Vorsorge	1
0	0	0	meine Bank	dass das Geld nicht für mich frei zugänglich ist	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Geld für gewisse Zeit gesperrt	1
0	0	1			99

0	0	0	Bank	Bank	1
0	0	0	Bank, Vater	Sicherheit	1
0	0	1			99
0	0	0	Internet		1
0	0	0	Eltern, Bank	wie flexibel Einzahlungen sind	1
0	0	1			99
0	0	1			99
0	0	0	Bank		99
0	0	0	Bank, Eltern	Erfahrungswerte von anderen, Beratung	1
0	0	0	Internet	Zinsen	1
0	0	0	Bank-Beraterin	relativ sicher Angelegenheit, trotzdem Gewinnch	1
0	0	0	Internet	Zinsen, Sicherheit	1
0	0	0	Bank, Internet	Bank	1
0	0	1			99
0	0	0	Eltern; Freundin, im Aktien-Fond-Verkauf tätig	kann kein Geld verlieren, nur gewinnen	0
0	0	0	Familie	ich werde das Geld für Haus brauchen	1
0	0	0	Eltern, Freunde	vertrauensvolle Menschen	1
0	0	0	Freunde	Verzinsung, Sicherheit	1
0	0	1			99
0	0	1			99
0	0	0	Internet, Versicherung, Bank, Zeitungen	Sicherheit der Unternehmen, langfristige Sicherh	1
0	0	0	Bank, Familie	Erfahrungswert der Familie	1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Bekannte		1
0	0	0	mein Berater bei der bank	längerfristige Sichereheit, Unterstützung v. Staat	1
0	0	0	Bauch	Zins	1
0	0	0	Onkel (ist Bankangestellter)	Zinsraten, Gewinn	1
0	0	0	Bankberater	Bankberater	1
0	0	0	Bekannte, Familie	Langzeitzinsrate	1
1	0	0			1
0	0	1	Medien	der Gewinn + Risiko	0
0	0	1			99
0	0	0	Eltern	Zukunft	1
0	0	0	Bank	Zins	1
0	0	0	Internet, Literatur, Meinungen	alles	1
0	0	0	Bankberater	ich dachte es wäre ein Sparbuch	0
0	0	0	Bank	Sicherheit der Anlage	1
0	0	0	Internet	Zinsen	1
0	0	0	Bank	Bank-Berater	0
0	0	0	1		99
0	0	0	Bank, Familie	hab nicht selbst entschieden	1
0	0	0	Eltern, Bank	Bankgespräche	1
0	0	0	Kundenbetreuer der Bank	Laufzeit, Zinsen	0
99	99	99			99
0	0	0	Eltern	steigender Goldwert	1
0	0	0	zufällig	individuumspezifisch	0
0	0	0	meine Bank	welche Möglichkeiten habe ich überhaupt	1
0	0	1			99
0	0	0	Mutter (arbeitet bei einer Bank)	Beratung	1
0	0	0	Familie	Zinsen	1
0	0	0	Bank, Werbung, Eltern	besonders die Meinung meiner Eltern	1
1	0	0	Finanzberater	Kurz/Langlebig	1
99	99	99	Eltern		1
99	99	99			99
0	0	0	Internet	Prozentsätze	0
0	0	0	Eltern	die Sicherheit der Investition	1
0	0	0	Bank - Institution	Notwendigkeit privater Altersvorsorge	1
0	0	1			99
0	0	0	Versicherung		0
0	0	0	Freunde, Familie, Medien	Ertrag, Sicherheit, Risikostreuung, unsichere Per	1
0	0	1			99
0	0	0			99
0	Studium	0			99
0	0	0	Sparkasse	Zinsen	1
0	0	0	Vermögensberater	Sicherheit und vergangene Performance	0
0	0	0	Bank, Familie	Familie	1
0	0	0	Großvater	alle in Familie zufrieden	1
0	0	0	Internet, Bank	Zinssatz, Dauer der Bindung	1
0	0	0	ehemaliger Bankdirektor	kein Geldverlust	1
0	0	0	Rechtsanwalt	jede	1
0	0	0	AWD	Vermehrung des Kapitals	0
0	0	0	Bank	Zinsen, Sicherheit	1
0	0	0	Bank, Versicherung	Experten	1
0	0	0	Finanzberaterin	Optionen, Verlustrisiken	1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Eltern		0
0	0	0	Familie		1
0	0	0	Bank, Berater, Bekannte	Zins, Risiko	1
0	0	0	Bank	Sicherheit & Ertrag	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Zinsen	1
0	0	0	ich	ich	0
0	0	0	Bank	Sicherheit der Anlage	1
0	0	1			99
0	0	0	persönlicher Berater bei der Bank	Höhe der Zinsen	1
0	0	1			99
0	0	0	Eltern		1
0	0	0	Bank, Eltern		1
0	0	1			99
0	0	1			99
1	0	0			99
0	0	0	1		99
0	0	0	Bank	Sicherheit, staatl. Zusagen, Zins	1
0	0	0	Bank	Bankberater	1
0	0	1			99
0	0	0	Partner	Sicherheit der Einlage	1
0	0	0	keine Quelle, einfach sparen	ein Sparziel	1
0	0	0	Eltern	Zinssatz	1
0	0	1			99
0	0	0	Kurs - Statistik (Internet)	Sicherheit	1
0	0	0	Bankberater, Familie	Ertrag-Investitionsverhältnis/ Sicherheit	1
0	0	1			99
0	0	0	Familie	Inflation, Zinsen, Vorsorge	1

0	0	0	Freunde, Internet	Zinshöhe, Sicherheit	1
0	0	1	Eltern Bank		1
0	0	0	Bank, Eltern	Zinssatz	1
0	0	0	Eltern, Bank, Tradition	Geld in 6 Jahren zu erhalten	1
0	0	0	Mutter	ihr Wunsch	0
0	0	1			99
0	0	1			99
0	0	0	Bank, Eltern	Eltern	1
0	0	0	Eltern, Banker	gute Konditionen	1
0	0	0	ich selbst, Internet	Bauchgefühl	1
0	0	0	Eltern	wollen mir helfen auf eigenen Beinen stehen zu k	1
0	0	0	Bank		99
0	0	0	Bank	Zinsen	1
0	0	0	soziales Umfeld	Sicherheit der Geldanlage	1
0	0	0	Eltern	Steuerersparnisse	1
0	0	0	Eltern	Sicherheit des Geldes	1
0	0	0	Bank	Zinssatz	1
0	0	1			99
0	0	1			99
0	0	0	Zeitungen, TV	Nachrichten in TV	1
1	0	0	eigene Entscheidung		1
0	0	0	Internet	Wirtschaftsdaten	1
0	0	0			1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Vater	Vollmacht meines Vaters	0
99	0	99			99
0	0	0	Bank, Familie	Familie	0
0	0	0	Bank	Gewinnspanne, Sicherheit	0
0	0	0	Familie, Zeitungen	Sicherheit, stabiler Wertzuwachs	1
1	0	0	Internet, Eltern, eigenes Wissen	Sicherheit, Renditen	1
0	0	0	Zeitung (Spiegel, Economist, WSJ, ...)	laufende Beobachtung	1
0	0	0	Bank-Berater		1
0	0	0	Eltern	keine	1
0	0	0	Bank	Bank, Internet	0
0	0	0	Bankangestellter	Unsicherheit der Renditen bei Fonds	0
0	0	0	Papa		1
0	0	0		Sicherheit	1
0	0	0	Bak	Folder	1
0	0	0	Bank, Versicherung	Zinsen	1
0	Bank	0	Werbung, Freunde	Vertrauen	1
0	0	0	Eltern		1
1	0	0	Eltern	haben meine Eltern für mich gemacht bei Geburt	1
0	0	0	Bank	Bank	1
0	0	1	Zeitung, Internet, Studium	alle	1
0	0	0	Internet	Zinsen f. Einlage, Angaben f. Laufzeit	1
0	Staats Anleihen	0	Bank, Medien, Bekannte, ...	Alle	99
0	0	1			99
1	0	0	Verwandschaft	Lage der Immobilie	1
0	Antiquitäten	0	Internet, Fachliteratur, Beobachten des Marktes	Entwicklung der Preise	1
0	0	0	Vater		1
0	0	0	Vater	Vater	1
0	0	0	1		99
0	0	0	Internet, Freunde	Zinssatz	1
0	0	0	mein Verantwortungsdenken	Pensionspolitik	1
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Bank	Zinsen	1
0	0	0	Bank, Internet	Zinsen, Sparform	1
0	0	0	Bank, Freunde, Familie	Familie	1
0	0	1			99
0	0	0	Freund	viele Informationen und Aufklärung	0
0	Staatsanleihen	0	Bank, Internet, Medien, Bekannte	alle	1
0	0	1			99
1	0	0	Vater	viele!	1
0	0	0			1
0	0	0	Experte	Experte	1
1	0	0			1
0	0	0	Bank	Zins	1
0	0	0	Familie	Zinsen	1
0	0	0	Familie, Internet, Freunde	dass ich das Geld nicht verlieren kann	1
0	0	0	Freund	Sachinfo, Wissen	1
0	0	1			99
0	0	1	Bank	Aktien?	1
0	0	0			99
1	0	0		Recherche	99
1	0	0	mein Mann	mein Mann	1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	mein Berater	Beratung	1
99	99	99			99
99	99	99			99
0	0	0	eigene		1
1	0	0	meine Bank	TV	1
0	0	0	Bank	Wertsteigerung	0
0	Obligationen	0	Bank	eine Risikostreuung zu erzielen	1
0	0	0	Freunde (Steuerberaterin, Bankangestellte), Zeitung	Zinsen (DIBA)	1
0	0	0	alte medien	die Entwicklung der Börse	1
0	0	0	Mundpropaganda	Gewinn, bei langfristiger Anlage	1
0	0	0	Zeitung, Medien	alle falsch	0
0	0	0	Bank, Presse	Presse	1
1	0	0	Bank, Versicherung	Beratung	99
0	0	1	Bank	Bank	1
0	0	0			99
0	0	0	Zeitungen, Bekannte	Wirtschaftsteil der Presse	0
1	0	0	Medien + Einzelpersonen m. Kompetenz	Bauchgefühl	1
0	0	0			99
0	0	0			99
0	0	0	Bank	Zinsen	1
0	0	0			99
0	0	0			99
0	0	1			99
0	0	0	Freunde, die das selbe schon gemacht haben	die eigene	1
0	1	0	Medien	mittelbare Zukunft	1
1	0	0	keine	Freunde	1
99	99	99			99

0	0	0	Bank	Beratung & Makler	1
99	99	99			99
1	0	0	persönliche Gespräche	persönliche Gespräche	1
0	0	0	Beratung bei der Bank	Anlegerberatung	1
99	99	99	99	99	99
1	0	0	Zeitung	Finanzkrise	0
99	99	99			99
0	0	0			0
99	99	99			99
0	0	0	Bank Austria		0
99	99	99			99
0	0	0	meine Eltern, eventuell mein großer Bruder	Mein Vater hat gemeint ich soll sehr sparsam mit	1
0	0	0	Familie	dass man kein Geld dabei verliert	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Bank	1
0	0	0	Bankberater	Gewinnzahlen	0
0	0	0	Bank, Bekanntenkreis	relative Sicherheit	1
0	0	0	Bank	sichere Zinssätze	1
0	0	0	Bank, Versicherungsberater	Ausgewogenheit von Sicherheit und Ertrag der Ir	1
1	0	0	Vater, Bank- und Versicherungsberater	Sicherheit, gute Bonität	1
0	0	0	Bank	Zinsen	0
0	Bundesschatz	0	Schwiegersohn (aktiv bei der Nationalbank)	hoher Zinssatz, Sicherheit	1
0	0	0	Versicherungsberater, Eltern	Versicherungsberater, Eltern	1
0	0	1	"mein Monatsgehalt"	"mein Monatsgehalt"	1
0	0	0			99
0	0	0	Eltern	Sicherheit	1
0	0	0	Eltern	Sicherheit	1
0	0	0	Banken, Versicherung, Internet	Internet, Vergleich	1
0	0	0	kein Risiko	kein Risiko	1
0	0	0	Bank, Familie		1
99	99	99			99
0	0	0	österreichische Nationalbank, Bank (BAWAG, CA...		1
0	0	0			99
0	0	0	Medien, mein Mann, meine persönliche Einschätzung	alle	99
0	0	0	Medien	Hilfe für Kind	1
0	0	0	PSK-Berater	Dass ich im Alter etwas Geld habe	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	kurzfristige Bindung, Höhe der Zinsen	1
0	0	0	Bank	Vertrauen in Beraterin	1
0	0	0	Bank	gute Zinsen	1
0	0	0	Bank	Sicherheit, Risiko	1
0	Bildung	0			99
0	0	0	Bank, Freunde	Sicherheit	1
1	0	0	Frau	Preis, Leistung	0
0	0	0	Internet, Bankberater	Höhe der Zinsen, variabler vs. fixer Zinssatz, Bin	1
0	1	0	Presse, Anlageberater (Bank)	weiß nicht	0
0	0	0	privat		1
0	0	1	Medien		0
1	0	0	Bank	die meiner Eltern	1
1	0	0	Bank, Freunde		1
0	0	0	Bank	Preis	0
0	0	0	Bank, Freunde	Sicherheit	0
0	0	0	Bank, Freunde, Eltern, Internet	Sicherheit, Wertentwicklung	1
0	0	0	Familie	Es wird immer positives und negatives geben, wi	0
0	0	1			99
0	0	0	immers so gemacht	mit dem wenigen Geld, nur so möglich	1
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Bank/Medien	keine	0
0	0	0	Bank	Jahrelange Erfahrung mit Bausparen	1
0	0	0	die Faulheit - Nichtinformation	sich wenig damit zu beschäftigen	1
0	0	0	eigene Firma	Firmeninfo	0
0	0	0	FTD, Vater, MLP	FTP, MLP	1
0	0	0	Bloomberg		1
1	0	0	Internet	Werthaltigkeit	1
0	0	0	Finanzberater	Zukunftssicherung	99
0	0	0	Berater	Medien, Bekannte	1
0	0	0	Bank	Beratung	1
0	0	0			99
0	0	0	Vertraute Personen, Bankberater	Sicherheit, wenig Risiko	1
0	0	0	Bank, Betriebsrat	jederzeit auflösbar	1
0	0	99			99
0	0	0			99
0	0	0	Bekannte und Familie		1
1	0	0	ich selbst	Medien, Infos der OeNB	1
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Internet, Bank, eigenen Recherchen	Sicherheit, Verfügbarkeit, Zeit	1
1	0	0	Medien, Beruf	berufliches Wissen	1
0	0	0	Internet, Fachliteratur	Internet, Fachliteratur	1
0	0	1			99
0	0	0	Internet, Freunde, Medien	Internet, Freunde, Medien	1
0	0	0	ich, vertraue meiner Bank	Börsencrash, Wirtschaftskrise	1
0	0	0	Bank, Familie, Literatur	alle	1
0	0	0	Familie	Kreditaufgaben der Bank	1
0	0	0	Zeitungen, Magazine, Internet, Bücher	Magazine, Bücher, Internet	1
1	0	0	Internet		1
0	0	0	Vermögensberater	Wertsteigerung	0
0	0	0	Familie, Vater	Familie	1
0	0	0	Bank, Freunde, Familie, Internet	Kapitalsicherung, garant. Zuwachs	1
1	0	0		Zukunftssicherung	1
1	0	0	Fernseh, Bank, Zeitungen, Privat	Bank, Privat, zeitung	1
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Bankberater		1
0	0	0			0
0	0	0			0
99	99	99			99
99	99	99			99
0	0	0	Eltern, Bank	Eltern	1
1	0	0	Bank	alle	1
0	0	0	Eltern		1
0	0	1			99
1	0	0			99
1	99	99			99

0	0	0	Infos Bank, Konsument, Familie	sachliche Bankinfo überprüft	1
0	0	0	Zeitung, Bank, Uni		1
0	0	0	Eltern, Bank	Bankinformation, Eltern	1
0	0	0	Zeitung, Fernsehen	beides	99
0	0	0	mein Hausverstand, Medien	gute Beratung	1
0	0	0	Bank	Mundpropaganda	1
0	0	0	mein Bauch	war gierig, wollte reich werden	0
0	0	1			99
0	0	0	Bank	sichere Anlage	0
0	0	0	keine Ahnung	keine Ahnung	1
0	0	0	Eltern	Eltern	1
1	0	0	Bankberater und gut informierte Bekannte	Vertrauen in Personen	1
0	Profitkonto	0	Internet	Zinsen	1
0	0	0	habe nicht viele Informationen, Eher Bank		1
0	0	0	Bekannte	Bekannte	1
0	0	0	Bekannte	Sicherheit	1
1	0	0	Eigenerfahrung durch Beruf	Erfahrung	1
0	0	0	Bank	Sicherheit	1
0	0	0	Eltern	seit Geburt vorhanden	1
0	0	0	Internet	Zinsen	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Sicherheit, höhe des Wertes	1
0	0	0	mein Mann	Vorsorge	1
0	0	0	Fachzeitingen, Gespräche mit Wirtschaftskundigen		1
0	0	0	Bank	Zinsen, Sicherheit	1
0	0	0	Bank	Zinseertrag	1
1	0	0	Internet, Mundpropaganda	Rendite und Kursentwicklung in der Vergangenh	0
0	0	0	Freund	Auszahlungsbetrag	1
0	0	0			99
0	0	0	privat	privat	1
0	0	0	Bankberater	ja	0
1	0	0	Bank	Mundprpaganda, Bankberatung, Familie	1
0	0	0	Bankbetreuer, Vermögensberater	Geld lieber sicher anlegen	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Bank	1
0	0	0	Versicherungsberater	wie ich doch Geld auch anlagen kann, was ich so	1
0	0	0	ich	ich	1
1	0	0	immobilien.at		0
1	0	0	Bank		0
0	0	0	Medien	alle	1
0	0	0	Bank	rational	1
0	0	0	Infobroschüren der Banken	Sicherheit	1
0	0	0	Bank	war nichts anderes da	1
0	0	0	Medien	ich selbst	1
0	0	0	Bankbetreuer	Sicherheit, Stabilität	1
0	0	0	Bank		1
0	0	0	Bank	Bankinformation	1
0	0	0	erste Bank	Zinsen	99
0	0	0	Bawag	Bawag	1
0	0	0	Versicherung	Vertrauen	1
0	0	0			99
0	0	1			99
0	0	0	Freund		1
0	0	0			99
1	0	0	Medien! Versicherungsbersater OVB	OVB, AWD	0
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Vergleich zwischen Angeboten der Banken, Zins	1
0	0	0	Bank	gute Zinsen	1
0	0	0	Eltern	sichere Anlage	1
0	0	1			99
0	0	0	Bank	Jede	1
0	0	1			99
99	99	99			99
0	0	1			1
0	0	0	Bank	Ausgeben	0
0	0	1			99
0	0	0	Benk		1
1	0	0	Internetplattform - Geldveranlagung	Bankberatung	1
0	0	0	verschiedene Markler	Bonus-Bonität	1

Invest_5.2	Invest_6.1	Invest_6.2	Invest_6.3	Invest_6.4	Invest_6.5	Invest_6.6	Invest_6.7	Invest_6.8	Invest_6.9
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Sicherheit	0	0	0	0	1	0	0	0	0
weil das mein erstes Sparbuch war	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
gute Erfahrung	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	0	1	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	0	0	0	0
stabil	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	0	0	1	0	0	0	0	0	0
bis jetzt zufrieden	1	0	0	0	1	0	1	1	0
weil es stimmt	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
haben in diesen 4 Jahren einiges dazu gelernt	0	0	0	0	1	0	1	1	1
weil sie richtig war	0	0	0	0	1	0	0	0	0
gute Beratung	1	0	0	0	1	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
war bis jetzt ok	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Vertrauen ist vorrangig	0	1	1	0	1	0	0	0	0
ich filtere so gut ich kann selbst	0	0	0	1	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
eigenes Hirn und Emotion dazu erhalten	1	0	0	0	1	1	0	0	0
Fehlinformation	1	0	0	0	0	1	0	1	0
Information dürfte nicht falsch gewesen sein	1	0	0	0	1	0	0	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	0	0
hat sich bewährt	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Zinsen, kein Aufwand, relative Sicherheit	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	1	0	0	0	0	0	1	0
	0	0	1	0	0	1	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	0	0	1	1	0	0	0	0	0
weil es so ist	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Bank: nein -> andere Voraussetzungen; Eltern: ja -> au	1	0	0	1	0	1	0	0	1
Erfahrung	0	0	0	0	0	0	0	0	0
zum Teil falsche Beratung	1	0	1	0	1	0	1	0	0
durch AWD 8000,- € verloren!! sind jetzt noch 400,- wert	0	0	0	0	1	0	0	1	0
hat sich bewährt	1	0	1	0	1	0	0	0	1
Beratung war im Eigeninteresse	0	0	0	0	1	1	0	0	0
hat sich bewährt	0	0	0	0	1	0	0	0	0
weiß keine besseren	0	0	0	0	0	0	0	0	0
weil sie gut war	1	0	0	1	1	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	1	0	1	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	1	0	0	0	0	1
nicht optimal beraten	1	0	0	1	1	0	0	0	1
weil letzte gut war	1	0	0	0	1	1	0	0	1
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
weil ich meinen Freunden traue	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
weil mit dem Geld nicht direkt von mir aus spekuliert wird	0	0	0	0	1	1	1	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
teils, teils	1	0	0	0	1	0	0	0	0
weil ich die Person sehr kompetent sehe	1	0	1	1	1	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	1	0	0	1
sicher	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Banken sind unbedingt vertrauenswürdig	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vertraue den Banken	1	0	0	0	0	0	0	0	0
habs nicht bereut	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	99	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sicher	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
weil es sicher war	1	0	0	1	1	0	1	0	0
	0	0	0	0	0	0	1	0	0
weil ich ihr vertrauen kann	1	0	0	1	0	0	0	1	0
	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	1	0	1	0
bei mehreren Quellen immer übereinstimmungen nehmen	1	1	1	1	0	0	0	0	0
objektives Feedback	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	1	0
Gute Erfahrung	0	0	1	0	0	0	0	0	0
meine Mama ist die Beste	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	1	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
aufgrund deren Erfahrung, wollen mir nix böses	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Prinzip des Mehrfachbelegs	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	1	0	0	1	0	0	0
Papa hat Erfahrung	0	0	0	0	0	0	0	1	0
weil ich bislang damit zufrieden bin	1	0	0	1	0	0	1	1	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Warum nicht	0	0	0	1	1	1	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	0	0	0

war gut	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
zuverlässige Quelle	0	0	0	0	1	0	0	0	0
bin richtig und vertrauenswürdig beraten worden	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	1	0	0	1	1	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
bis jetzt gute Erfahrungen gemacht	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	1	1
sehr vertrauenswürdig	0	0	0	0	1	0	1	0	0
sicher	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	1
	1	0	0	1	1	1	0	0	1
Unwissen der person	1	1	1	0	0	0	0	0	1
Sachkenntnis meines Vaters	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	1	0	0	0	0	0	0
weil Info's richtig waren	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	1	1	0
hat sich alles als korrekt erwiesen	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	1	1	0	0	1	0	0	0	0
	1	1	0	1	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
kennt sich am Finanzmarkt aus	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Verwandschaft, bis jetzt gut beraten	1	0	0	0	1	0	0	0	0
gute Erfahrung damit gemacht, sicher	1	0	0	0	1	0	0	0	0
bis jetzt gut beraten	0	0	1	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
hängt von der Sichtweise ab	0	0	0	0	0	0	1	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vertrauen	1	0	0	0	0	1	1	1	0
nachhaltige Vorsorge	0	1	0	0	1	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	0
weil mein Berater mich nicht richtig beraten hat	1	1	0	1	0	0	0	0	1
Sicherheit	0	0	0	0	1	0	0	0	0
gut erklärt mit Details	1	0	0	0	1	0	1	0	0
	0	1	0	0	0	0	0	1	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Knowledge	1	0	0	0	0	1	0	0	0
noch am zuverlässigsten	1	0	0	0	0	0	0	0	1
beschränkte Infos vorhanden	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
positive Erfahrung	0	0	0	0	0	1	0	1	0
unseriös	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Beratung erschien mir sehr individuell	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
gute Erfahrung	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	1	0	0	0
Vertrauen in die Bank	0	0	0	1	1	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vertrauen	1	0	0	0	0	0	1	0	0
gestrichliche Altersvorsorge ist unzuverlässig	0	0	0	0	0	0	1	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	1	0	0	0	1	1
Vertrauen, versch. Info Quellen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	1	0
Berater hat gewechselt	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
weil Großvater wohlhabend ist	1	0	0	0	0	0	0	0	0
funktioniert gut	0	0	0	0	1	0	0	0	1
er kennt sich gut aus	1	0	1	0	0	0	0	0	1
Erfahrung	0	0	0	0	1	0	0	0	0
keine Garantie	0	0	0	0	0	0	0	0	0
bis jetzt keine Schwierigkeiten	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	1	0	0	1	0	0	0	0	0
	1	0	1	0	0	0	0	0	0
Vertrauen weil Bekannte als Berater	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
hat sich Bewährt	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
ich	0	1	1	1	0	0	0	1	0
Fakten, klare Statistiken	1	0	0	1	1	1	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Vertrauen	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	1	0	1	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
Bausparen über Staat gesichert	1	0	0	0	0	0	0	1	0
Beraterqualität	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Zuverlässig, Kompetenz	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
positive Erfahrung gemacht	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Wird mit hoher Wahrscheinlichkeit langfristig valabel sein	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Zusagen haben sich bewährt	1	0	0	1	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
hat funktioniert	1	0	0	0	0	0	0	0	0

hat sich bewährt	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Erfahrung, Kompetenz	1	0	0	0	1	0	0	0	0
zufrieden mit Wahl	1	0	0	0	1	0	0	0	0
staatlich gefördert, sicher	0	0	0	0	0	0	0	0	0
schlechte Entscheidung, besser in Wohnung	1	0	0	1	1	1	0	1	1
	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	1	0	1	0	0	0
alle Möglichkeiten vom Banker dargelegt und gut erklärt	0	0	0	1	1	0	0	0	0
gut gelaufen	1	1	1	1	1	0	0	1	0
wollen nur das Beste, Unterstützung	0	1	1	0	1	0	1	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	1	0	0	0
	1	0	0	0	0	1	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
weil's meine Eltern sind :-)	0	0	0	0	1	0	0	1	0
Ich kenn mich nicht aus	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	1	0	1	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aktivität	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
Vertrauensvoll	1	0	0	1	1	1	0	0	0
alles verhurt!	0	1	0	0	0	0	0	1	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
ich selber	1	0	0	0	1	1	0	0	0
weil es BULLSHIT war!	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Verlässlichkeit	0	1	0	0	0	0	0	0	0
mehrere verwendete Informationsquellen	1	0	0	1	0	0	0	0	1
Vergleich von mehreren Quellen	0	1	0	0	1	0	0	1	0
Vertrauenswürdig	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Eltern	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
weil er mich ständig zu Aktienpaketen und Fonds überre	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
wegen Einalgensicherung	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Kompetenz	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Weil ich keine Angst um mein Geld habe	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	1	0
Vertraue meiner Bank	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Infos sind glaubhaft	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Sicherheit, Aktualität, Vertrauen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vater	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aktien zu volat	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
einfach so	1	1	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
gute Erfahrungen	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Vertrauen zur Bankberaterin = Verwandschaft	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	1	1	0	0	0	1
	0	1	1	0	0	0	0	1	1
zu wenig Erfolg	0	1	1	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	1

keine wirklich schlechten Erfahrungen bis auf Ausnahme	1	1	1	1	1	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
gute Erfahrung	1	0	0	1	1	0	0	0	0
fast alles eingetroffen	1	0	1	0	1	0	0	0	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
viele Versprechen nichts gehalten	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Weil ich ihm vertraue	1	0	0	1	1	0	0	0	0
	1	0	0	1	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	1
Fons gefallen	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Vertrauen	1	0	0	0	0	0	0	1	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	1	0	0	1	0	0	0	0	1
persönliche Beziehung	0	0	0	0	1	1	0	0	0
bin vorsichtig und misstrauisch	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Nationalbank bürgt	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	1	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	1
Sicherheit	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Sicherheit	0	0	0	0	1	0	0	0	0
kann selbst überprüfen	1	0	1	0	0	0	0	1	1
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	1	0	0	1	0	0	0	0	1
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
fühlte mich gut behandelt und informiert	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
um zu helfen	0	0	0	0	0	1	0	1	0
	1	0	1	1	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	1	0	1
seriöse Beratung	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
gute Zinsen	1	0	0	0	1	0	0	0	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
verlässlich	1	0	0	1	1	0	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	0
vorab Eigenrecherche, danach Absicherung durch Infos	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	1	1	0
langjähriges Vertrauen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
vertraue der Erfahrung meiner Eltern	0	0	0	1	0	0	0	1	1
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
schlechte Erfahrung	0	0	0	0	0	0	0	0	1
schlecht beraten	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Vertrauensperson	1	0	0	1	1	1	0	0	0
weil es nix gebracht hat	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
ich	1	0	0	0	1	1	0	1	1
	1	0	1	1	1	0	0	0	1
	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Erfahrung	0	0	0	0	0	1	0	1	0
es bedarf keiner komplizierten Entscheidung	0	0	1	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
hat funktioniert, bis jetzt	0	0	1	0	1	0	0	0	1
	1	1	0	0	0	0	0	0	0
bisher o.k.	0	0	0	0	1	0	0	0	0
in schlechten Zeiten wirtschaftet jeder in die eigene Tas	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Weil die Entscheidung richtig war	1	0	0	0	1	1	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	1	0
	1	0	1	0	0	0	0	0	1
	1	0	0	1	0	0	1	0	0
	1	0	0	0	0	1	0	1	0
weil ich mit meinen Entscheidungen zufrieden bin	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	1	0	0
bin damit gut gefahren	1	1	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	1	1	0	0	1
hat sich bewährt	1	0	1	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	0	1	1	0	1	0	0	0	0
man ist sich selbst am nächsten	0	1	1	0	1	1	0	0	0
	1	1	1	0	1	0	0	0	1
weil ch in der Familie Experten habe	0	1	1	0	0	0	0	0	0
	1	1	0	0	1	0	1	0	0
Beobachtung allg. Wirtschaftslatge	0	1	0	0	0	0	1	1	0
mehrer Quellen	1	0	0	1	0	0	0	1	0
Erfahrung	1	0	1	0	1	0	0	1	1
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	1	0	1	0
aus Erfahrung	0	0	0	1	0	1	0	0	1
keine andere Wahl	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	1	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
alles kann falsch oder richtig sein	1	0	0	0	0	1	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Profis	1	0	0	0	1	0	0	0	1
Vertrauen	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	0

als Basis ok	0	0	0	1	1	0	0	0	0
	0	1	1	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	0	0	1	1
Weiß ich nicht	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	1	0	0	1	1	0	1	1	1
beste Zinsen zur Zeit	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Verlust	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
es will jeder Geld machen	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
so halt	0	0	0	1	1	1	0	0	0
habe keine Bessere	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Weil ich nicht anders kenne	0	0	0	1	1	1	0	0	0
	0	0	0	0	1	0	1	0	0
Glaubwürdigkeit, ehrlich	1	0	0	0	1	0	0	0	0
weil sie meist mit wenig Veränderung zusammenhängen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
weil Sicherheit garantiert war	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Vater sehr viel Grundwissen	1	0	0	0	0	0	0	0	1
weil mir dort alle Infos zur Verfügung stehen	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	0	0	0	0	0	1	0	0	0
ewig	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	1	1	0	0	1	0	0	1	0
hat sich als sicher erwiesen	1	0	0	0	1	1	0	0	0
bin gut beraten worden	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Vertrauen	0	0	0	0	0	0	1	0	0
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
hat sich bewährt	1	0	0	1	1	0	0	0	0
macht Sinn	1	0	0	1	1	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	1	0	0	0	1	1	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
sohalt	1	0	0	0	0	0	0	0	0
weil unsere gekaufte Wohnung war nicht WEG, (Wohnu	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Banken	0	0	0	0	0	0	0	1	1
ist ok	1	0	0	1	1	0	0	0	1
wirkt seriös	0	0	1	0	1	0	1	1	0
hat in der Vergangenheit gut funktioniert	1	0	0	1	1	0	0	0	0
weil ich der Bank vertraue	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	1	1	0	1	1	1	1	1	1
es geht immer weiter	1	0	1	0	0	0	0	0	0
	1	0	0	1	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
meine Bank	1	0	0	0	0	0	0	0	0
gute Beratung	1	0	0	0	1	0	0	0	0
weil gut	1	0	0	1	1	1	1	0	1
	1	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	1	1	1	0	1	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	1	1	0	0	0	0	1	0
0	1	0	1	0	0	0	0	0	1
traue Informationen der Bank	0	0	1	0	0	0	0	0	0
super Bank	1	0	0	1	1	0	0	0	0
meine Eltern wollen nur das Beste für mich	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	1
glaubwürdig	1	0	0	0	1	1	1	1	1
	0	0	0	1	0	0	0	1	0
	99	99	99	99	99	99	99	99	99
	0	0	1	1	0	0	0	1	0
[unleserlich]	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	0	0	0	1	0	1	0	1	0
Selbstinformation ohne Provision	0	1	1	0	1	0	1	1	0
jahrelange Erfahrung	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Invest_6.10	Invest_6.11	Invest_6.12	Haushalt	Ausbildung	Kinder	Wohnsitz	Beschäftigung	Wirt_Sit_alt	Wirt_Sit_Zu	Info_Wirt_Kri	Aussage_6
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	-1
0	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	1
1	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	-2
0	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	1
0	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	0
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	1
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
0	0	0	99	99	99	99	99	99	99	99	-1
1	0	0	6	3	99	99	99	99	99	3	-1
0	0	0	3	2	0	10	99	1	1	4	2
0	0	0	2	2	0	1	99	-1	99	3	1
0	0	0	2	1	99	99	99	0	0	3	0
0	0	0	3	3	0	1	6	-1	0	3	1
0	0	0	2	3	0	1	8	1	1	3	1
0	0	0	2	2	0	8	8	0	0	2	1
0	0	0	3	2	0	1	8	0	0	2	0
1	0	0	1	1	0	1	8	-1	0	3	1
99	99	99	1	1	0	1	8	0	-1	3	1
0	0	1	2	1	99	1	8	0	0	2	0
1	0	0	4	0	2	1	8	-1	-1	2	-1
0	0	0	2	3	99	1	7	-1	0	3	2
0	0	0	2	3	0	1	7	1	1	4	0
0	0	0	1	3	0	1	7	1	1	3	1
0	0	0	3	3	1	1	7	0	1	2	0
1	0	0	1	3	0	1	7	0	0	2	1
1	0	0	2	3	0	1	7	1	1	1	0
1	0	0	1	3	0	1	7	3	99	4	2
1	0	0	3	3	0	3	7	1	1	3	2
1	0	0	3	3	99	1	7	0	0	3	99
0	0	0	2	3	0	2	7	-1	1	3	2
1	0	0	2	3	0	1	7	0	99	3	1
1	0	0	2	3	0	2	7	0	-1	2	1
0	0	0	4	3	2	1	7	0	0	3	1
0	0	0	4	3	2	1	7	1	0	2	2
1	0	0	2	3	0	1	7	1	0	3	-1
0	0	0	2	3	0	1	7	0	0	2	0
1	0	0	3	3	0	1	7	1	1	2	-1
0	0	0	99	3	99	99	7	-1	-1	3	-2
0	viel ausgeben	0	1	3	0	1	7	0	99	2	1
0	0	0	1	3	99	1	7	-1	1	4	1
1	0	0	4	3	0	1	7	1	1	3	1
1	Antiquitäten	0	0	3	99	99	7	-1	1	4	-2
0	0	0	4	2	99	99	7	1	1	4	2
1	0	0	2	2	0	2	7	0	1	3	2
1	0	0	1	2	0	1	7	-1	1	3	1
0	0	1	2	2	0	1	7	0	1	4	1
0	0	0	1	2	0	1	7	0	99	3	1
0	0	0	3	2	0	1	7	0	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	7	0	0	2	0
0	0	0	2	2	99	99	7	-1	0	3	-1
1	0	0	2	1	0	10	7	0	0	3	0
1	0	0	2	1	0	1	7	-1	1	3	1
1	0	0	5	1	99	1	7	1	0	2	2
0	0	0	2	1	0	2	7	0	1	3	2
0	0	0	2	99	0	1	6	0	0	2	1
99	99	99	3	3	0	1	6	0	0	2	2
1	0	0	3	3	0	1	6	-1	0	1	0
0	0	0	2	3	0	1	6	-1	0	3	0
1	0	0	2	3	0	2	6	0	0	2	1
99	99	99	3	3	0	1	6	0	0	3	0
0	0	0	2	3	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	4	3	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	2	3	0	1	6	-1	1	3	2
0	0	0	2	3	0	1	6	0	1	2	0
1	0	0	2	3	0	1	6	0	0	2	1
1	0	0	6	3	0	2	6	-1	1	99	-1
1	0	0	2	3	0	1	6	-1	0	2	-2
1	0	0	1	3	0	1	6	0	0	1	1
0	0	0	3	3	0	1	6	0	0	3	-1
1	0	0	1	3	0	1	6	1	0	1	1
0	0	0	5	3	1	2	6	0	1	3	2
0	Sparkonto	0	2	3	0	1	6	1	1	2	2
0	0	0	2	3	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	2	3	0	1	6	0	0	1	1
1	Platin	0	4	3	0	1	6	1	0	2	1
0	0	0	3	3	0	3	6	-1	-1	3	2
99	9	99	2	3	0	1	6	-1	0	3	-1
1	0	0	2	3	0	1	6	0	1	3	2
0	0	0	2	3	0	1	6	1	1	4	1
0	0	0	2	3	0	1	6	0	0	2	0
1	0	0	5	3	1	1	6	0	0	4	-2
0	0	0	1	3	0	1	6	1	0	3	2
1	0	0	1	3	0	1	6	0	1	3	1
1	0	0	1	3	99	1	6	0	1	4	1
1	0	0	1	3	0	1	6	0	1	3	99
0	0	0	2	3	0	1	6	0	0	3	1
0	0	0	2	3	0	1	6	0	1	3	1
1	0	0	1	3	0	1	6	0	0	3	-1
1	0	0	2	3	0	1	6	1	1	3	2
1	0	0	1	3	0	1	6	0	1	3	1
0	0	0	2	3	99	1	6	0	0	3	1
1	0	0	4	3	0	1	6	0	-1	1	0
0	0	0	2	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	6	-1	0	2	-2
1	0	0	1	2	0	1	6	0	1	2	-1
1	0	0	3	2	0	1	6	0	0	1	0
1	0	0	4	2	1	1	6	-1	1	2	2
1	0	0	5	2	0	3	6	0	-1	2	1
0	0	1	1	2	0	1	6	1	0	2	1
99	99	99	2	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	2	2	0	2	6	-1	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	6	-1	0	2	-2
1	0	0	1	2	0	1	6	0	1	2	-1
1	0	0	3	2	0	1	6	0	0	1	0
1	0	0	4	2	1	1	6	-1	1	2	2
1	0	0	5	2	0	3	6	0	-1	2	1
0	0	1	1	2	0	1	6	1	0	2	1
99	99	99	2	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	2	2	0	2	6	-1	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	6	-1	0	2	0

0	0	0	2	2	0	1	6	1	0	2	2
0	0	0	3	2	1	1	6	0	0	2	1
1	0	0	1	2	0	1	6	1	1	2	1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	5	2	1	3	6	-1	0	1	1
99	99	99	1	2	0	1	6	-1	0	2	-1
0	0	0	4	2	0	1	6	0	0	1	0
1	0	0	2	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	5	2	0	1	6	0	0	1	1
1	0	0	2	2	0	1	6	0	0	2	2
0	0	0	2	2	0	1	6	0	0	1	0
0	0	0	3	2	0	1	6	-1	1	2	1
0	0	0	4	2	0	1	6	1	0	2	0
1	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	3	2	0	1	6	1	-1	2	-1
0	0	0	5	2	2	1	6	0	0	3	1
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	1	2	1
0	0	0	1	2	0	2	6	0	0	2	1
1	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	-1
1	0	0	20	2	2	1	6	0	1	2	1
1	0	0	1	2	0	1	6	-1	0	3	2
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	3	2	0	2	6	1	1	2	2
1	0	0	2	2	0	1	6	0	1	3	-1
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	6	-1	-1	3	-1
0	0	0	2	2	0	1	6	1	1	2	0
0	0	0	1	2	0	2	6	-1	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	6	-1	1	2	-2
0	0	0	12	2	0	1	6	-1	1	4	1
0	0	0	4	2	0	10	6	1	1	3	1
0	0	1	1	2	0	1	6	-1	0	2	-1
0	0	0	5	2	2	1	6	0	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	6	-1	-1	3	1
0	0	0	1	2	0	1	6	1	1	4	2
1	0	0	4	2	0	2	6	0	0	3	2
0	0	0	5	2	1	1	6	0	0	2	2
0	0	0	3	2	0	1	6	1	0	2	1
1	0	0	3	2	0	3	6	0	0	4	2
0	0	0	1	2	0	1	6	1	1	3	1
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	3	1
0	0	0	3	2	0	1	6	-1	0	2	1
1	0	0	2	2	0	2	6	1	1	3	2
99	99	99	2	2	0	1	6	0	0	3	1
1	Erdöl	0	4	2	1	1	6	-1	-1	2	-1
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	1	2	-1
0	1	0	4	2	0	2	6	-1	1	2	1
0	0	0	2	2	0	1	6	-1	0	2	0
0	0	0	3	2	0	2	6	0	0	2	2
1	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	4	2	0	2	6	0	0	2	2
0	0	0	3	2	0	2	6	0	0	2	1
99	99	99	2	2	0	1	6	0	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	6	0	-1	2	1
1	0	0	1	2	0	1	6	1	1	2	2
0	1	1	3	2	0	1	6	-1	1	2	0
0	0	0	4	2	0	1	6	0	0	1	-1
1	0	0	4	2	0	1	6	1	1	1	1
0	0	0	2	2	0	2	6	1	0	2	1
0	0	1	3	2	0	1	6	-1	-1	2	0
99	99	99	3	2	0	9	6	1	0	2	0
0	0	0	2	2	0	1	6	0	0	3	-1
0	0	0	3	2	1	1	6	0	0	1	0
0	0	0	3	2	0	2	6	1	0	2	-1
0	0	0	2	2	0	2	6	1	1	2	-1
0	0	0	5	2	1	2	6	-1	0	2	0
0	0	0	1	2	0	3	6	0	0	1	0
0	0	0	3	2	0	1	6	1	1	3	1
0	0	0	4	2	0	3	6	0	0	3	1
0	0	0	1	2	0	1	6	-1	0	2	0
1	0	0	2	2	0	2	6	-1	0	2	0
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	0	1	-1
1	0	0	3	2	0	1	6	99	99	99	1
1	0	0	3	2	0	2	6	1	1	2	1
0	0	0	4	2	0	1	6	-1	1	2	-1
0	0	0	5	2	2	2	6	0	0	2	-1
1	0	0	1	2	0	1	6	-1	1	1	1
1	0	0	2	2	0	1	6	99	99	2	-1
0	0	0	3	2	0	1	6	0	1	4	2
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	-1
0	0	0	3	2	0	1	6	1	1	2	1
0	0	0	6	2	0	1	6	0	0	1	1
0	0	0	3	2	0	1	6	1	0	2	2
0	0	0	1	2	0	1	6	1	1	1	2
0	0	0	1	2	0	1	6	0	1	2	1
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	1	1
0	0	0	6	2	0	2	6	0	0	2	1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	0	2	0
1	0	0	1	2	0	1	6	-1	1	1	-2
0	0	0	4	2	0	2	6	0	1	2	0
1	0	0	3	2	1	1	6	-1	-1	2	1
1	0	0	3	2	99	1	6	0	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	3	2
0	0	1	3	2	0	1	6	0	99	2	1
0	0	0	1	2	0	1	6	1	99	3	1
1	0	0	2	2	0	1	6	99	99	3	2
0	0	0	3	2	0	5	6	1	0	3	1
0	0	0	3	2	0	1	6	1	0	2	1
1	0	0	1	2	0	1	6	0	1	2	1
0	0	0	4	2	0	2	6	0	0	3	-1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	1	3	1
1	0	0	3	2	0	1	6	1	1	3	2
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	3	2

0	0	0	2	2	0	1	6	1	1	3	1
0	0	0	1	2	0	1	6	0	1	3	1
1	0	0	2	2	0	1	6	1	1	2	-1
0	0	1	1	2	0	1	6	0	0	2	1
0	0	0	2	2	0	1	6	1	1	3	2
0	0	0	2	2	0	1	6	-1	0	1	1
99	99	99	1	2	0	2	6	1	0	2	-1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	-1	2	0
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	1	3	0
0	0	0	3	2	1	1	6	1	1	3	1
0	0	0	4	2	1	3	6	1	-1	2	0
0	0	0	2	2	0	2	6	-1	1	1	-2
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	2	-1
1	0	0	1	2	0	1	6	0	0	3	2
0	0	0	1	2	0	1	6	1	1	4	1
0	0	0	1	2	1	10	6	0	0	3	-1
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	3	1
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	1	2	2
0	0	1	1	2	0	1	6	1	1	2	1
1	0	0	1	2	0	1	6	-1	-1	2	-1
1	0	0	1	2	0	1	6	-1	1	3	1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	1	3	1
0	0	0	3	2	0	1	6	1	1	4	1
1	0	0	4	2	0	1	6	0	0	2	1
1	Solar	0	2	2	0	1	6	-1	-1	4	1
99	99	99	3	2	0	1	6	1	1	3	1
0	0	0	2	2	0	4	6	1	1	4	1
1	0	0	2	2	0	1	6	1	0	2	-1
0	0	0	2	2	0	1	6	1	-1	3	-1
1	0	0	3	2	0	2	6	0	0	3	2
0	0	0	2	2	0	1	6	1	1	3	2
99	99	99	2	2	0	1	6	-1	0	3	2
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	2	1
1	0	0	3	2	0	1	6	0	1	2	0
0	0	0	2	2	0	99	6	0	1	3	-1
0	0	1	1	2	0	1	6	0	1	2	1
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	1
1	0	0	2	2	0	2	6	1	1	3	1
1	0	0	2	2	0	3	6	0	1	2	2
0	0	0	2	2	0	1	6	1	1	3	2
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	3	1
1	0	0	5	2	3	5	6	1	0	3	0
0	0	0	1	2	99	99	6	-1	-1	3	1
0	0	0	4	2	0	2	6	1	0	3	1
0	0	0	1	2	0	1	6	1	1	3	1
0	0	1	1	2	0	1	6	0	1	3	2
99	99	99	1	2	0	1	6	-1	-1	3	-1
0	0	0	1	2	0	1	6	0	0	3	2
0	Antiquitäten	0	4	2	0	6	6	1	1	3	2
1	0	0	2	2	0	1	6	0	1	3	2
1	0	0	2	2	0	1	6	-1	-1	3	1
99	99	99	3	2	0	1	6	-1	-1	3	1
0	0	0	2	2	0	2	6	0	1	4	2
0	0	0	4	2	0	4	6	0	0	3	1
0	0	0	3	2	0	3	6	0	0	3	1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	1	2	1
0	0	0	1	2	0	1	6	0	1	3	1
1	0	0	3	2	0	1	6	0	1	2	2
1	Anleihen	0	5	2	0	1	6	0	-1	2	0
1	0	0	3	2	0	1	6	1	-1	4	1
0	Staatsanleihen	0	1	2	0	99	6	0	0	4	1
1	0	0	99	2	0	1	6	1	0	3	1
1	0	0	2	2	0	1	6	1	1	2	0
0	0	0	3	2	0	1	6	0	0	2	0
1	0	0	1	2	0	2	6	1	0	2	-1
1	0	0	3	2	0	1	6	-1	1	99	1
0	0	0	2	2	0	1	6	0	1	3	2
1	0	0	2	2	0	1	6	1	0	4	2
1	0	0	2	1	0	7	6	1	-1	2	-1
0	0	0	1	1	0	1	6	0	0	2	-1
0	0	0	1	1	0	2	6	0	1	2	1
0	0	0	2	1	0	1	6	-1	0	2	1
0	0	0	2	0	1	1	6	0	99	2	-1
1	0	0	4	3	2	1	5	1	0	3	1
1	0	0	2	3	0	1	5	0	0	3	1
0	0	0	4	3	2	1	5	0	0	2	2
0	0	0	1	1	99	2	5	-1	1	2	0
99	99	99	2	1	0	99	5	-1	0	2	1
99	99	99	1	99	0	1	4	0	0	4	-1
0	0	1	3	3	0	99	4	1	0	3	1
1	0	0	2	3	0	99	4	-1	0	3	2
0	0	0	2	3	0	99	4	0	99	3	1
0	Obligationen	0	1	3	0	1	4	0	1	3	2
1	0	0	2	3	0	99	4	-1	1	3	1
0	0	0	1	3	0	99	4	0	0	3	1
0	0	0	1	3	99	99	4	-1	0	2	1
1	0	0	1	3	99	99	4	-1	-1	2	-2
0	0	0	2	3	0	1	4	0	0	3	2
1	0	0	2	3	99	99	4	-1	0	2	1
0	1	0	1	3	99	99	4	0	99	3	2
1	0	0	2	3	99	1	4	0	99	3	-2
1	0	0	3	3	0	1	4	-1	99	3	2
1	0	0	2	2	0	3	4	1	1	3	-1
0	1	0	1	2	0	1	4	0	1	3	-1
0	0	0	2	2	0	1	4	0	0	3	1
0	0	0	4	2	2	1	4	0	0	3	-2
1	0	0	1	2	99	99	4	0	0	1	1
0	0	0	1	2	0	1	4	-1	0	3	-1
0	0	0	2	2	99	99	4	0	99	2	1
0	0	0	2	2	0	1	4	0	0	3	-2
0	0	0	2	1	0	5	4	0	0	4	2
1	0	0	3	1	0	1	4	0	0	2	99
99	99	99	2	1	0	1	4	-1	-1	2	1

1	0	0	1	1	0	1	4	-1	0	3	1
99	99	99	2	1	0	3	4	0	0	2	1
0	0	0	2	1	0	99	4	0	0	2	-1
0	0	0	2	1	0	99	4	0	0	2	-1
99	99	99	1	1	0	1	4	-1	0	3	1
1	0	0	3	1	0	1	4	-1	0	3	-1
99	99	99	2	1	0	1	4	0	0	4	-1
0	0	1	3	1	0	1	4	0	99	2	1
99	99	99	2	1	0	99	4	0	0	2	1
0	0	0	2	1	0	1	4	-1	0	3	1
99	99	99	2	1	99	99	4	0	-1	2	-1
0	0	0	3	3	1	1	3	0	1	2	-1
0	0	0	2	2	0	7	3	0	1	2	0
0	0	1	3	1	0	1	3	0	-1	3	2
0	0	0	1	3	0	2	2	-1	1	2	1
1	0	0	2	3	0	1	2	0	0	1	-1
1	0	0	1	3	0	1	2	-1	1	2	1
0	0	0	3	3	1	6	2	0	0	2	0
1	0	0	2	3	0	1	2	1	0	3	0
1	0	0	2	3	99	1	2	-1	0	3	1
0	0	0	4	3	2	1	2	-1	-1	3	0
0	Bundesschatz	0	3	3	0	1	2	0	-1	3	0
1	0	0	3	3	1	0	2	0	0	3	1
1	0	0	6	3	2	1	2	-1	-1	4	-1
0	0	0	3	2	1	1	2	0	0	2	0
0	0	0	2	2	0	6	2	0	-1	2	1
0	0	0	2	2	0	6	2	0	-1	2	2
0	0	0	2	2	0	1	2	-1	0	3	-2
0	0	0	3	2	1	99	2	0	0	2	0
1	0	0	2	2	0	1	2	0	0	2	-1
99	99	99	1	2	0	99	2	0	0	3	-1
0	Bier	0	1	2	0	1	2	1	1	3	0
0	0	0	2	2	0	1	2	0	0	99	2
0	0	0	2	2	1	2	2	0	0	2	-1
0	0	0	2	1	0	1	2	1	0	1	0
0	0	0	2	1	0	1	2	0	-1	1	0
0	0	0	1	3	0	1	1	1	1	2	0
0	0	0	1	3	0	1	1	0	0	2	1
0	0	0	3	3	1	1	1	1	0	3	2
1	0	0	3	3	0	1	1	0	0	2	0
0	0	0	3	3	0	1	1	1	1	4	1
0	0	0	1	3	0	1	1	1	0	2	2
0	0	0	4	3	1	5	1	1	0	3	1
0	0	0	3	3	1	1	1	1	0	4	1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	1
0	Oldtimer	0	2	3	0	1	1	1	0	3	-1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	-1
0	0	1	1	3	0	1	1	1	1	2	0
1	0	0	1	3	0	1	1	0	0	2	0
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	2	1
0	0	0	4	3	1	1	1	-1	99	3	-2
1	0	0	1	3	0	1	1	0	0	3	1
1	0	0	1	3	0	1	1	-1	0	2	-1
1	0	1	2	3	0	99	1	0	0	2	0
0	0	0	5	3	0	2	1	0	1	2	1
1	0	0	1	3	0	1	1	-1	1	2	0
0	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	0
1	0	0	1	3	0	1	1	-1	0	3	1
1	0	0	2	3	0	2	1	0	0	2	1
0	0	0	1	3	0	1	1	1	1	3	2
1	0	0	1	3	0	99	1	0	0	2	1
0	0	0	1	3	0	1	1	1	1	4	-1
0	0	0	1	3	0	1	1	1	0	4	1
0	0	0	1	3	0	1	1	1	1	4	1
1	0	0	3	3	1	1	1	-1	0	2	0
0	0	0	3	3	0	2	1	0	0	2	0
0	0	0	3	3	1	99	1	-1	0	2	2
0	0	0	2	3	99	99	1	1	99	2	1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	1
0	0	0	4	3	2	0	1	1	0	2	0
0	0	0	2	3	0	1	1	0	0	2	0
1	0	0	1	3	0	1	1	1	1	3	1
0	0	0	1	3	0	1	1	-1	1	3	1
1	0	0	2	3	1	99	1	0	0	4	2
0	0	0	2	3	99	99	1	1	1	3	1
1	0	0	2	3	0	1	1	-1	-1	3	-1
1	0	0	3	3	1	1	1	0	0	4	2
1	0	0	1	3	0	1	1	1	1	4	1
0	0	0	4	3	2	1	1	1	99	2	1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	1
1	0	0	2	3	0	1	1	1	1	3	-2
0	0	0	3	3	1	1	1	1	99	3	1
0	0	0	2	3	0	1	1	1	1	3	2
1	0	0	2	3	0	1	1	1	99	4	1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	0	3	2
1	0	0	2	3	0	8	1	1	1	3	1
0	0	0	1	3	0	2	1	1	1	3	1
1	0	0	4	3	2	1	1	1	1	3	1
1	0	0	2	3	0	1	1	0	1	3	1
1	0	0	2	3	0	1	1	1	0	3	1
1	0	0	2	3	0	1	1	1	0	3	2
1	0	0	2	3	0	1	1	1	0	3	2
1	0	0	2	3	1	1	1	-1	0	3	0
0	0	0	3	3	0	99	1	0	-1	3	2
0	0	0	1	3	0	1	1	0	0	2	0
0	0	0	1	3	0	99	1	-1	-1	2	1
1	0	0	1	3	0	1	1	1	1	3	-1
99	99	99	5	3	3	1	1	0	0	3	-1
99	99	99	2	3	0	99	1	-1	-1	2	-2
0	0	0	2	2	1	0	1	6	0	3	1
1	0	0	2	2	0	1	1	1	0	2	0
0	0	0	3	2	0	1	1	0	1	2	-1
0	0	0	2	2	0	2	1	1	0	2	0
1	0	0	2	2	1	1	1	0	0	3	0
0	0	0	2	2	99	1	1	0	0	2	2

0	1	0	2	2	0	2	1	0	0	2	0
1	0	0	4	2	0	1	1	1	1	3	1
0	0	0	4	2	1	1	1	-1	-1	3	2
1	0	0	2	2	0	1	1	1	0	1	0
1	0	0	4	2	2	1	1	0	0	3	1
0	0	0	1	2	0	1	1	0	0	2	-1
1	0	0	2	2	0	1	1	0	0	4	-1
99	Staatsanleihen	0	1	2	0	1	1	0	0	2	0
0	0	0	1	2	0	1	1	0	-1	2	-1
0	0	0	1	2	0	2	1	0	0	1	0
1	0	0	1	2	0	1	1	0	0	2	0
1	0	0	2	2	0	2	1	0	-1	2	0
0	0	0	2	2	0	1	1	-1	0	2	1
0	0	0	1	2	0	10	1	-1	0	1	-2
1	0	0	4	2	0	1	1	1	0	3	1
0	0	0	3	2	1	2	1	0	0	2	0
1	0	0	2	2	0	1	1	1	1	4	1
0	0	0	3	2	0	2	1	1	0	3	1
0	0	0	5	2	1	2	1	1	0	3	2
1	0	0	1	2	0	1	1	-1	1	3	1
0	0	0	11	2	0	1	1	1	1	3	2
1	0	0	1	2	0	1	1	1	1	3	0
0	0	0	4	2	2	1	1	0	0	3	1
0	0	0	2	2	0	1	1	0	0	4	1
0	0	0	2	2	0	1	1	1	0	2	1
1	0	0	4	2	2	1	1	-1	0	3	-1
1	0	0	1	2	0	1	1	-1	0	4	2
0	0	0	1	2	0	1	1	0	0	2	0
99	99	99	1	2	0	1	1	1	1	3	0
0	0	0	4	2	2	1	1	0	99	2	0
0	0	0	5	2	3	1	1	0	0	2	-1
1	0	0	2	1	0	2	1	0	0	4	1
0	0	0	2	1	0	1	1	0	1	3	-1
0	0	0	3	1	1	1	1	0	-1	2	-1
1	0	0	3	1	0	2	1	0	0	2	0
0	0	0	4	1	0	1	1	-1	1	3	1
0	0	0	3	1	1	2	1	1	1	4	1
1	0	0	3	1	1	1	1	99	99	2	99
1	0	0	3	1	0	1	1	1	1	3	1
0	0	0	5	1	3	1	1	1	0	4	1
0	0	0	1	1	0	1	1	1	99	3	1
0	0	0	1	1	0	1	1	-1	0	2	-1
0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	3	1
1	0	0	3	1	1	1	1	1	1	3	1
0	0	0	1	1	0	99	1	0	0	2	-1
0	0	0	6	1	0	2	1	0	-1	3	0
0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	3	1
0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	3	-1
1	0	0	4	1	2	99	1	1	99	4	2
0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	2	-1
0	0	0	3	1	2	1	1	0	0	3	-1
0	0	0	2	1	0	99	1	1	-1	3	0
0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	3	0
99	99	99	4	1	1	1	1	-1	99	4	2
0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	3	2
0	0	0	3	3	0	1	0	-1	1	3	1
0	0	0	3	3	0	10	0	-1	1	2	2
0	0	0	1	3	0	1	0	-1	1	3	1
1	0	0	1	2	0	1	0	1	-1	2	-1
0	0	0	2	2	0	2	0	0	0	2	0
1	0	0	2	2	0	1	0	-1	1	3	1
0	0	0	4	2	1	1	0	-1	1	3	-1
99	99	99	1	2	0	1	0	-1	0	1	2
0	0	0	3	1	1	99	0	-1	-1	3	1
0	0	0	0	1	99	1	0	-1	-1	2	1
0	0	0	4	1	2	1	0	-1	-1	2	-1
0	0	0	2	1	0	1	0	-1	0	3	0
1	0	0	1	1	99	1	0	0	0	3	-2
1	0	0	2	0	0	1	0	1	1	3	-1

Aussage_7	Aussage_8	Aussage_14	Aussage_15	Aussage_16	Aussage_20	Aussage_21	Aussage_22	
-1	-1	-1	-1	0	-1	0	1	
2	1	0	0	0	1	1	1	
1	-1	-2	1	-1	-1	1	-1	
1	1	1	1	1	1	1	1	
2	0	0	0	0	-1	-1	-1	
1	1	1	1	1	2	2	-2	
99	99	99	99	99	99	99	99	
-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	
2	-1	-1	1	0	-1	2	-1	
99	2	-1	-2	-1	2	2	2	
2	1	-2	1	-2	-2	1	-1	
0	0	0	0	0	-2	-2	0	
1	1	-1	0	-1	-1	-1	-2	
1	1	-1	99	99	99	99	99	
1	1	1	1	1	-1	2	-1	
0	0	1	1	1	0	1	0	
2	1	-2	2	-1	2	1	2	
2	0	-1	0	0	0	1	0	
-1	0	0	1	0	99	99	99	
-1	-1	0	1	-1	1	-1	-1	
-1	0	0	0	0	-2	-1	-1	
1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	
1	1	1	1	1	1	1	1	
-1	0	-2	0	0	-2	0	0	
1	1	1	1	1	1	1	1	
0	0	0	1	0	0	0	0	
2	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	
2	2	1	1	1	-2	-2	-2	
2	1	2	2	-1	99	99	99	
2	2	-1	1	1	-1	-1	-1	
1	1	1	1	1	-1	1	-1	
1	-1	-1	1	0	-1	1	-1	
2	1	-1	1	-1	-1	2	1	
2	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	
1	-1	1	1	1	-1	1	1	
1	0	0	-1	0	0	0	0	
1	1	-1	1	-1	-2	1	-1	
-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	
1	-1	-1	1	-1	0	1	0	
1	1	1	1	1	-2	-1	-2	
1	1	1	1	1	0	-1	0	
-1	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-2	
-1	-1	1	-1	2	-2	0	-1	
2	1	2	2	2	-2	2	-1	
2	1	-1	-1	-1	-1	2	1	
1	-1	1	1	1	1	1	-1	
2	-1	-1	1	-1	-2	2	-1	
1	0	-1	1	-1	0	1	0	
1	0	0	0	0	-2	1	-1	
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	
0	0	-1	1	-1	0	0	0	
2	1	1	-1	0	-1	2	0	
2	2	1	1	1	-1	1	-1	
2	2	1	2	2	-1	2	1	
1	0	-1	-1	0	0	0	99	
2	2	2	2	2	2	2	2	
0	0	0	0	0	0	0	0	
0	-1	0	0	0	-2	0	-2	
2	1	1	2	2	-2	-1	-1	
0	0	0	0	0	0	0	0	
0	0	0	0	0	1	0	-2	
0	0	0	0	0	-2	0	0	
2	2	1	2	2	1	1	1	
0	0	0	0	0	0	0	0	
0	0	-1	-1	-2	-1	2	1	
1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	
-1	-1	1	1	1	-1	-2	-2	
1	1	1	1	1	-1	1	-1	
2	2	2	2	1	1	1	1	
1	1	0	0	1	-1	1	-1	
2	1	-1	1	-1	-1	1	-1	
1	1	1	1	1	1	1	1	
1	1	0	1	0	1	2	1	
1	1	1	1	1	1	1	1	
1	0	-2	-1	0	-1	1	-1	
2	2	0	1	1	2	2	2	
1	-1	-1	99	99	99	99	99	
2	2	1	1	-1	1	2	1	
99	1	1	0	1	1	1	1	
0	0	0	1	-1	-1	1	1	
-2	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-2	
2	0	0	0	0	0	2	-2	
2	1	-1	-1	-1	-2	-1	-2	
1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	
1	1	1	1	1	-1	1	-1	
2	1	1	1	1	-1	1	-1	
1	0	0	0	0	-1	1	-1	
1	-1	1	1	-1	-2	1	-2	
2	2	-1	1	-1	-2	-2	-2	
2	1	1	1	1	1	2	1	
2	1	1	1	1	1	2	1	
0	0	0	0	0	0	0	0	
2	0	0	2	0	-1	2	-1	
0	0	0	0	0	0	0	0	
1	1	1	1	1	-1	1	-1	
1	0	0	1	0	1	1	1	
1	1	-1	1	1	1	-1	-1	
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	
1	1	1	0	1	0	0	0	
2	1	1	1	1	-1	1	1	
0	0	0	0	0	0	0	0	
1	1	1	0	0	0	0	0	

2	2	2	2	2	2	2	2		
1	1	-1	-1	1	-2	-1	-1		
1	1	1	1	1	1	1	1		
1	1	1	1	1	1	1	1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	0	0	2	0	0	1	0		
1	0	0	1	0	0	1	0		
2	2	0	2	-1	0	0	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	1	0	1	0	0	2	1		
1	0	0	1	0	0	1	0		
1	0	0	1	0	0	0	0		
1	1	1	1	1	0	1	0		
1	1	1	2	2	2	2	2		
1	1	1	1	1	1	1	1		
2	2	1	2	1	1	2	1		
1	-1	-1	2	0	-2	1	-1		
1	0	0	0	0	1	1	-1		
2	2	2	2	2	1	-1	-1		
1	1	1	1	-1	-1	1	1		
1	1	2	1	1	1	-1	1		
-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1		
0	0	0	1	1	0	1	0		
1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	0	0	1	0	0	1	0		
-1	1	1	1	1	1	1	1		
-1	1	-2	1	2	2	1	1		
1	1	1	1	-1	1	1	1		
0	1	1	2	1	1	-1	1		
1	0	2	0	0	0	0	0		
2	1	-1	2	1	-1	2	-1		
2	2	-1	1	-1	-2	-1	-1		
2	2	1	2	1	1	1	1		
2	2	1	-1	1	1	2	1		
1	1	1	1	1	-1	1	1		
2	2	2	2	2	2	-2	-2		
2	2	0	0	0	0	2	0		
1	0	0	1	0	-1	-1	-1		
-1	1	-2	-2	-1	-1	1	1		
2	2	-1	2	-1	-1	2	-1		
1	0	0	99	99	99	99	99		
-1	1	1	-1	1	-1	1	1		
-2	-1	-1	-1	-1	-1	2	-1		
1	0	1	1	0	-1	-1	-2		
1	0	0	0	0	0	0	0		
2	2	0	2	2	0	2	0		
1	1	1	1	0	0	1	0		
2	2	1	2	1	1	1	1		
1	1	1	1	1	-1	1	1		
1	-1	0	-1	-1	1	1	0		
1	1	0	1	0	0	1	0		
2	2	2	2	2	2	2	2		
0	0	0	0	0	99	-1	0		
1	-1	-1	0	0	0	-1	0		
2	2	1	1	1	1	2	2		
0	0	0	0	0	0	2	0		
1	0	0	-1	0	-1	1	0		
1	1	0	1	1	-1	1	-1		
1	0	-2	1	-2	-2	0	-2		
0	0	0	0	0	0	0	0		
-1	-1	-1	-1	1	0	0	0		
1	-2	1	0	1	1	0	1		
1	1	1	1	-1	1	1	1		
1	1	0	0	0	0	0	0		
1	1	-1	0	-1	1	1	-1		
1	1	1	1	1	-1	1	-1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
-1	0	1	-1	0	0	-1	0		
1	0	0	0	0	-1	1	-1		
1	1	-1	1	1	1	1	1		
1	1	1	-1	1	0	1	0		
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1		
0	0	-1	1	0	0	-1	-1		
1	1	0	1	1	1	1	1		
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1		
2	2	-1	2	-1	-2	2	2		
1	0	0	1	0	0	2	0		
2	2	1	1	-1	2	1	-1		
2	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
2	1	-1	0	0	2	2	2		
0	2	0	0	0	0	0	0		
1	1	1	1	-1	-1	-1	-1		
1	0	0	0	0	0	0	0		
1	1	0	-1	0	99	-1	-1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
0	-2	-2	0	-1	-1	0	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	1	0	0	0	0	1	1		
1	1	1	1	2	1	-1	0		
1	-1	1	1	-1	-2	1	1		
1	1	-1	-1	-1	-2	1	-1		
2	0	0	1	0	0	0	0		
2	2	-1	-1	-1	-2	2	2		
2	1	1	1	1	1	1	1		
0	0	0	-1	0	0	0	0		
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	-1	-2	-2	-1	-1	1	-1		
1	1	1	1	1	-1	-1	-1		
2	1	1	2	1	1	2	1		
2	2	-2	-1	-1	-2	1	1		

1	1	-1	-1	0	1	1	1		
1	1	-1	1	1	-1	1	-1		
1	1	1	2	1	1	1	1		
1	0	0	0	0	1	1	1		
-1	-2	2	2	-2	-1	2	-1		
-1	0	0	0	0	0	0	0		
1	-2	-1	1	-1	-2	1	-2		
1	0	0	1	0	0	1	0		
2	1	1	-1	-1	1	1	1		
1	1	-1	-1	-1	-2	1	-1		
0	0	-1	-1	0	-1	0	0		
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
1	-1	-1	1	-1	-2	2	-2		
2	1	0	-2	0	-2	-1	-2		
1	1	-1	1	-1	1	1	-1		
1	1	1	1	1	-1	1	1		
2	2	1	2	-1	-1	-1	-1		
2	1	1	1	1	-2	1	-2		
-2	0	1	1	1	1	2	2		
1	0	0	1	1	1	1	1		
-2	1	1	0	1	1	1	1		
2	99	2	1	1	1	2	99		
2	1	1	2	1	1	2	1		
-1	-1	1	1	-1	-1	1	2		
-1	1	-1	99	99	99	99	99		
1	1	1	1	1	1	-1	1		
2	-2	1	-1	2	-1	2	1		
1	1	-1	-1	-1	-1	1	1		
2	-1	1	1	-1	1	1	-1		
2	2	-1	-1	-1	-2	-2	-2		
2	2	-1	-1	-1	-2	-2	-2		
1	1	0	1	1	0	1	-1		
1	0	1	1	0	0	1	0		
1	1	-1	-1	-1	-2	2	-1		
1	1	-1	1	-1	-2	1	-1		
2	2	1	1	1	-1	-1	-1		
1	1	1	1	1	0	1	0		
2	2	-1	0	-1	-2	-2	-2		
2	2	1	2	2	1	2	2		
1	1	-1	0	-1	-1	-1	-1		
0	0	0	0	0	-1	1	-1		
2	2	2	2	1	1	2	1		
1	1	-1	1	1	1	1	1		
1	1	-2	-1	-2	-2	-2	-2		
2	1	-2	0	0	-2	0	-2		
-1	1	-1	1	1	-1	-1	-1		
2	2	-1	-1	-1	-1	1	-1		
2	2	1	1	1	2	2	2		
2	2	-1	-1	-2	1	1	1		
2	2	1	2	1	-1	2	-2		
2	1	1	0	0	-1	1	-1		
2	2	1	1	-1	2	2	1		
0	1	-1	-1	-1	-2	0	-2		
1	2	-1	-1	-1	-1	-1	-2		
1	0	-1	1	-1	-1	1	0		
1	1	-1	0	0	-1	1	0		
2	2	-1	-1	1	1	1	1		
1	0	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	1	-1	1	-1	-1	1	-1		
2	1	-2	0	-2	-2	-2	-2		
2	1	1	2	1	-1	-1	0		
-2	2	2	0	2	2	0	99		
1	1	1	0	0	1	0	0		
1	0	-1	1	0	0	1	0		
1	-1	1	1	1	-1	1	1		
2	2	1	99	99	99	99	99		
2	1	1	2	2	-1	2	-1		
-1	1	1	-1	1	-1	1	-1		
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
-1	1	1	1	2	1	-1	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	0	0	0	0	0	0	0		
2	1	-1	1	1	1	1	1		
1	1	0	1	0	0	1	0		
2	2	-1	2	-1	-1	2	1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	1	1	1	1	1	-1	1		
99	99	0	0	0	0	0	0		
1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1		
2	1	-1	-2	1	2	-1	-1		
1	1	0	1	1	0	1	0		
2	2	1	1	0	-2	0	2		
1	1	-2	1	0	0	1	1		
2	1	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	1	1	1	1	1	1	1		
-1	-2	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
2	2	1	1	1	-1	1	-1		
1	1	-1	1	1	-1	1	-1		
2	2	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
-2	-2	-1	1	-1	-1	-2	-1		
2	1	-1	1	-1	1	2	1		
1	-1	1	1	-2	0	1	-1		
1	0	-1	1	-1	-1	-1	-1		
1	1	2	2	1	-2	2	-2		
2	-2	-1	2	1	-2	-1	-2		
1	1	2	2	2	2	2	2		
-1	-1	-1	-1	-1	-2	-1	-1		
1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1		
1	0	0	0	1	2	0	0		
2	2	-1	0	-1	-1	1	-1		
1	1	0	0	1	0	1	0		
1	1	-1	0	0	-1	1	-1		
1	1	0	0	0	99	-2	-2		

1	1	1	1	1	1	1	1		
1	0	1	1	1	-1	1	1		
-1	-1	1	1	-1	-2	-1	-1		
1	-1	-2	1	0	-1	-1	-1		
1	1	99	1	99	0	2	0		
-1	-1	2	2	-2	-2	2	-2		
-1	0	2	2	1	2	2	2		
1	0	0	0	0	0	0	0		
1	0	0	0	1	0	0	0		
1	2	2	2	2	-2	0	-2		
-1	-1	-2	1	0	-2	-2	-2		
1	0	2	2	2	2	2	2		
1	0	0	0	0	-1	0	0		
2	2	2	2	2	2	2	2		
1	1	1	0	0	1	1	1		
1	0	0	1	0	0	1	0		
1	1	0	0	0	0	0	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	-1	0	0	1	-2	-2	-2		
1	1	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
1	1	1	0	0	1	1	1		
2	1	0	1	-2	-2	1	-1		
-1	-1	-1	-2	-2	-2	-2	-2		
1	1	0	1	0	0	0	0		
1	1	1	1	1	1	1	1		
2	2	2	2	2	2	2	2		
-1	-1	1	1	-1	-1	-1	-1		
1	0	0	1	1	0	1	0		
1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	0	1	-1	-2	-2	-2	-2		
0	0	0	0	0	0	1	0		
2	2	2	2	2	1	2	1		
2	-2	-2	1	-1	2	-2	-2		
0	1	0	0	0	99	-1	99		
0	0	0	0	0	0	0	0		
0	0	0	1	1	0	0	0		
1	0	-1	1	0	-1	1	-2		
2	0	-1	-1	0	-1	-1	-1		
1	0	1	1	0	0	1	0		
2	1	-1	1	-1	-1	2	1		
2	2	2	2	2	1	-1	1		
1	1	1	1	1	-1	-1	-1		
1	1	0	0	0	-1	1	-1		
1	1	-1	1	-1	-1	1	-1		
0	99	-2	-1	-2	-2	-1	-2		
1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
1	0	1	0	1	0	1	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	1	0	1	0	0	1	0		
1	1	0	0	1	1	0	0		
1	1	1	0	2	-1	2	-1		
1	-1	1	-1	-1	-2	-2	-2		
0	0	1	0	0	0	0	0		
1	1	99	1	0	-1	1	-1		
1	0	0	1	0	0	1	0		
2	0	0	1	0	0	2	0		
1	1	-1	1	1	1	1	1		
2	1	1	-1	-1	-1	1	-1		
2	2	-1	-1	-1	2	2	2		
-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1		
-1	-1	-1	-1	-1	-2	-2	-2		
2	2	-2	-2	-2	-1	1	-1		
2	1	-1	1	-1	-2	1	-2		
1	0	0	0	0	0	0	0		
0	0	1	1	1	0	2	0		
2	1	1	1	-1	-1	1	-1		
0	1	0	0	0	0	0	0		
1	1	1	1	1	0	-2	1		
1	0	0	1	0	0	1	0		
1	0	0	0	0	0	0	0		
1	-1	1	-1	1	1	1	1		
1	1	0	0	0	-1	1	-1		
2	2	2	1	2	1	1	2		
1	0	0	0	-1	-1	0	1		
1	-1	1	1	1	1	1	1		
2	1	-2	-1	-2	-2	1	-2		
2	1	0	1	0	-1	2	-1		
2	2	-1	1	0	-2	-2	-2		
1	0	0	1	0	-1	1	-1		
-2	-2	-2	0	-2	-2	-2	-2		
1	1	0	0	0	-1	1	-1		
2	2	1	2	-1	-2	1	-2		
2	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2		
1	1	1	1	1	-1	1	1		
1	1	0	1	0	0	1	0		
-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1		
1	1	0	0	0	-1	1	0		
1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
2	1	1	1	1	1	2	1		
1	0	1	1	0	2	1	1		
2	2	1	1	2	1	1	1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	-2	2	-1	1	2	1	1		
1	-2	-2	-1	-1	-1	-1	-1		
1	1	-1	1	-1	-1	1	-1		
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
0	0	1	1	0	0	1	0		
1	0	0	-1	0	0	1	0		
0	0	0	0	-1	0	-1	0		
1	0	0	1	0	0	1	0		
1	0	0	1	0	-1	1	0		
2	2	1	0	0	2	2	2		

1	0	0	1	0	0	1	0		
1	1	1	0	0	-1	-1	-1		
99	2	-1	-2	-1	2	2	2		
1	0	0	1	0	0	0	0		
1	1	-1	1	0	2	2	0		
1	0	0	0	0	-1	1	0		
2	1	1	1	-1	-1	1	1		
2	2	0	1	-2	1	-2	-2		
1	1	-2	-1	1	-1	1	1		
0	0	0	0	0	0	0	0		
1	0	1	1	0	0	2	0		
2	0	0	0	0	0	2	0		
-1	-1	1	2	-1	0	0	0		
1	0	0	0	0	99	0	0		
1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-2		
1	0	-1	-1	-1	0	0	0		
2	1	-1	2	-2	-2	-2	-2		
1	1	0	1	1	-1	1	1		
2	1	1	-1	1	-1	1	-1		
2	1	1	-1	1	-2	1	-1		
2	2	1	0	-1	-2	-2	-2		
1	0	-1	1	1	0	1	-1		
1	1	1	-1	1	1	1	1		
1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1		
1	1	1	1	1	1	1	1		
1	-1	-1	1	1	-1	1	-1		
2	2	1	-1	-1	-1	1	-1		
1	0	0	1	0	0	1	0		
1	0	0	0	0	99	99	99		
1	0	-1	1	0	0	0	0		
1	1	-1	1	0	-1	1	1		
-1	-1	-2	1	-2	-2	2	-2		
-1	1	2	-1	1	-2	-1	-1		
1	0	0	1	0	0	2	0		
1	0	-1	-1	-1	-1	0	0		
1	1	1	1	1	1	1	1		
1	1	1	1	-1	-1	-1	1		
0	2	-2	-1	1	-1	-1	1		
1	-1	1	1	1	-2	2	-2		
1	1	0	1	0	-2	-2	2		
2	1	1	1	1	1	1	1		
1	-1	-1	1	-1	-1	1	1		
1	1	-1	1	-1	1	1	1		
1	-1	-1	1	1	-1	1	-1		
1	1	2	2	1	2	2	1		
1	0	-1	1	-1	-1	1	-1		
1	1	1	1	1	1	1	1		
-1	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-2		
1	1	-2	-2	-2	2	2	2		
1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1		
-1	-1	-1	1	-1	-2	-1	-2		
-2	0	1	-2	0	0	-2	0		
0	0	0	0	0	0	0	0		
2	1	-2	-2	-2	-2	1	1		
-1	0	1	2	2	-1	-1	0		
1	1	1	1	0	1	0	1		
1	0	0	0	0	2	2	2		
1	1	1	-1	0	1	0	0		
1	-1	0	1	1	1	1	1		
1	1	0	1	1	0	0	0		
1	1	1	1	-1	1	1	1		
1	1	-1	-1	-1	-2	-2	-2		
-2	0	1	-2	0	2	-2	2		
1	2	1	1	1	-1	-1	-1		
1	1	1	1	1	-2	-2	-2		
-1	0	0	0	0	0	0	0		
-1	0	1	-1	1	1	-1	2		
-2	-1	2	2	2	2	-1	-1		
1	1	0	1	0	-1	0			

Legende

<i>Variablenname</i>	<i>Variablenlabel</i>	<i>Wertelabels</i> (99...fehlende Angabe)
Code	Code	Keine
Gruppe	Gruppenzugehörigkeit	0... Psychologiestudierende 1... Wirtschaftsuniversität 2... Wiener Bevölkerung 3... Assistenten der WU
Geschlecht	Geschlecht	0... weiblich 1... männlich
Alter	Alter	Keine
Nationalität	Nationalität	0... Österreich 1... Deutschland 2... sonstige
Sprache	Muttersprache	0... Deutsch 1... andere
Differ_1	Semantisches Differential Item 1	-2... völlig sinnlos 2... eher sinnlos 0... weiß nicht 1... eher sinnlos 2... sehr gut
Differ_2	Semantisches Differential Item 2	-2... völlig schlecht 2... eher schlecht 0... weiß nicht 1... eher gut 2... sehr gut
Differ_3	Semantisches Differential Item 3	-2... völlig unsicher 2... eher unsicher 0... weiß nicht 1... eher sicher 2... sehr sicher
Differ_4	Semantisches Differential Item 4	-2... völlig unkontrollierbar 2... eher unkontrollierbar 0... weiß nicht 1... eher kontrollierbar 2... sehr kontrollierbar
Differ_5	Semantisches Differential Item 5	-2... völlig besorgt 2... eher besorgt 0... weiß nicht 1... eher ruhig 2... sehr ruhig
Differ_6	Semantisches Differential Item 6	-2... völlig aufgeregt 2... eher aufgeregt 0... weiß nicht 1... eher entspannt 2... sehr entspannt

Variablenname	Variablenlabel	Wertelabels (99... <i>fehlende Angabe</i>)
Aussage_1 bis Aussage_40	Item 1 bis Item 40 des Fragebogens	-2...stimme nicht zu -1...stimme eher nicht zu 0...weiß nicht 1...stimme eher zu 2...stimme zu
Wissen_41 bis Wissen_54	Item 41 bis Item 54	-1...falsch 1...richtig
Wis_Sich_41 bis Wis_Sich_54	Angabe über Wissenssicherheit bei Item 41 bis Item 54	1...unsicher 0%-25% 2...ziemlich unsicher 26%-50% 3...ziemlich sicher 51%-75% 4...sicher 76%-100%
Schmöl_55	Spare in der Zeit, so hast Du in der Not	-1...nein 0...weiß nicht 1...ja
Schmöl_56	Ansichten über Sparen	1...kein Sparen 2...etwas Sparen 3...alles sparen
Schmöl_57	Entwicklung Wert des Euro	0...weiß nicht 1...fallend 2...gleichbleibend 3...steigend
Schmöl_58	Entwicklung der Preise	0...weiß nicht 1...fallend 2...gleichbleibend 3...steigend
Schmöl_59	Entwicklung Euro	-1... Wertverlust 0...weiß nicht 1...bleibt stabil
Invest_1	vor wie vielen Jahren wurde die letzte Investition getätigt	kein
Invest_2.1 bis Invest_2.10	Itemblock 5A: Items zur Erfassung des Anlageverhaltens: „Bausparen“ bis „Immobilien“	0...nein 1...ja
Invest_2.11	Sonstige	
Invest_2.12	keine Investition	0...nein 1...ja
Invest_3	Informationsquelle	
Invest_4	entscheidende Information	
Invest_5.1	Informationsquelle heute vertrauenswürdig	0...nein 1...ja
Invest_5.2	Begründung für Vertrauenswürdigkeit	
Invest_6.1 bis Invest_6.10	Itemblock 5E: Items zum Favorisierten Anlageverhalten: „Bausparen heute“ bis „Immobilien heute“	0...nein 1...ja

Variablenname	Variablenlabel	Wertelabels (99... <i>fehlende Angabe</i>)
Invest_6.11	Sonstige favorisierte Anlageform	kein
Invest_6.12	keine Investition heute	0...nein 1...ja
Haushalt	Anzahl der Menschen im Haushalt	
Ausbildung	Ausbildung	0...Grundschule 1...Berufsausbildung 2...Matura 3...Fach- und Hochschule
Kinder	Anzahl der Kinder im Haushalt	
Wohnsitz	Wohnsitz	1...Wien 2...Niederösterreich 3...Oberösterreich 4...Steiermark 5...Burgenland 6...Kärnten 7...Salzburg 8...Tirol 9...Vorarlberg 10...andere
Beschäftigung	Beschäftigung	0...Arbeiter 1...Angestellter 2...Beamter 3...Lehrling 4...Pensionist 5...Haushaltsführend 6...Schüler/Student 7...selbstständig 8...nicht erwerbstätig
Wirt_Sit_alt	wirtschaftliche Situation, letztes Jahr	-1...verschlechtert 0...nicht verändert 1...verbessert
Wirt_Sit_Zu	erwartete wirtschaftliche Situation, kommendes Jahr	-1...verschlechtert 0...nicht verändert 1...verbessert
Zahlform_1 bis Zahlform_9	Items zur Erfassung der bevorzugten Zahlungsform: „Bankomatkarte“ bis „Zahlungsformen im Internet“	1...nie 2...selten 3...häufig 4...fast immer
Info_Wirt_Kri	Informiertheit bezüglich Wirtschaftskrise	1...überhaupt nicht gut 2...eher nicht gut 3...eher gut 4...sehr gut
Umrech_E_S	Wert eines Euro in Schilling	kein
Umrech_S_E	Wert eines Schilling in Euro	kein

Eidesstattliche Erklärung

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

Wien, den 17.12.2010

Alexandra Beurle

Lebenslauf

■ Persönliche Daten

Name: Alexandra Beurle
Geburtsdatum: 14.6.1983
Staatsbürgerschaft: Österreich
Adresse: Landstraße 9, 4020 Linz
e-mail: a0106211@unet.univie.ac.at, goldfish@gmx.at

■ Studium & Schule

Sommersemester 2007 Studium an der „Université Louis Pasteur“ in
Strasbourg, Frankreich, im Rahmen des
Studentenaustauschprogramms ERASMUS

Oktober 2001 Inskription des Psychologiestudiums
an der Universität Wien

13.06.2001 Matura am Akademischen Gymnasium Linz

■ sonstige Ausbildungen

2008 - 2010 Ausbildung zur Yogalehrerin (Verein Perform)

Jänner 2002 Ausbildung zur Schilehrerin (Universitätssportinstitut Wien)

■ Berufserfahrung

Seit September 2009 Leitung von Yogakursen in Gruppen- und Einzelunterricht

1. Juli – 30. August 2006 wissenschaftliches Praktikum bei
Prof. Michaela Wagner-Menghin an der
Universität Wien im Fachbereich psychologische Diagnostik

Februar 2003, 2004, 2005 Schilehrerin in der Schischule „Fürstauer“ in Saalbach

Juli, August 2001 Au-Pair Aufenthalt in St. Tropez, Frankreich

Winter 2000 - Frühling 2001 Interviewerin für das Marktforschungsunternehmen „IMAS“, Linz

■ Sprachen

Englisch (fließend), Französisch (verhandlungsfähig)