



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

Embodiment

Die subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Verbindung mit Körperstabilität

Verfasserin

Ursula Theresia Fuhrmann

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, 2015

Studienkennzahl lt. Studienblatt

A 298

Studienrichtung lt. Studienblatt

Psychologie

Betreuer:

Ao. Univ.-Prof. Mag. DDr. Andreas Hergovich, Bakk.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Personen bedanken, die mich bei dieser Arbeit unterstützt haben.

Allen voran möchte ich Herrn Prof. Hergovich für dieses Thema aus dem Bereich Embodiment danken, das mich in meiner beruflichen Tätigkeit sehr unterstützt, sowie auch seine Begleitung, Ideen und Infragestellen von Ideen im Rahmen der Diplomarbeit, durch die ich zusätzlich zu meiner praktischen Erfahrung mit Kunden, den wissenschaftlichen Horizont noch stark erweitern durfte.

Als moralischen Unterstützer und objektiven, kritischen Begleiter in vielen Diskussionen aus der Sicht eines außenstehenden, nicht mit dem Thema Vertrauten, möchte ich meinem besten Freund Christian Hess danken; vor allem auch für seine Überredungskünste und Ablenkungen, mich von der Arbeit loszueisen, in der Natur laufen zu gehen und frische Energie zu tanken.

Auch meinen Kundinnen und Kunden von „Bodyreflections“ möchte ich danken, dass sie mich über viele Jahre meines Studiums praktische Erfahrungen sammeln ließen und sich auf den Prozess der geistigen und körperlichen Verbindung einließen, der nun mit der Theorie meiner Recherche für diese Arbeit im großen Teil bestätigt wurde und mir oft Momente der Freude bei der Entdeckung identer Literatur bescherte.

Weiters danke ich meinen Eltern und meinen beiden Schwestern Anni und Brigitte, dass sie immer an mich geglaubt haben und mich, soweit es ihnen möglich war, unterstützten.

Großen Dank gilt auch meiner Studienkollegin Edith Panzenböck, die mich von Anfang des Studiums bis zum Ende begleitete und für anregenden Wissens- und Erfahrungsaustausch immer Zeit hatte. Für gegenseitige moralische und fachliche

Unterstützung unter Gleichgesinnten sei auch meinen beiden Studienkolleginnen Kathi Pracher-Hilander und Daniela Teufelsbauer gedankt.

Vor allem aber sei auch Dank den fast 200 Testpersonen, die sich an den beiden Studien beteiligt haben. Ohne sie wäre diese Arbeit nicht möglich gewesen.

Und zu guter letzt möchte ich mich bei meinem Hund Henry bedanken, der mich nach Stunden vor dem Computer immer wieder an Pausen mit langen Spaziergängen oder Streicheleinheiten erinnerte und ich so danach wieder frisch ans Werk gehen konnte. Er war der treueste Begleiter durch die vielen Jahre und Prüfungen des Studiums auf dem Weg zur Diplomarbeit.

Inhaltsverzeichnis

I	Theoretischer Teil.....	14
1.1	Embodiment – verkörperte Kognition	14
1.2	Embodiment in der Sozialpsychologie	16
1.3	Studien zu Embodiment	18
1.3.1	Physikalische und moralische Sauberkeit.....	18
1.3.2	Embodiment und kognitive Bewertungen	20
1.4	Embodiment in der Wirtschaft.....	22
1.5	Entscheidungen und Urteile	26
1.6	Emotionen und Urteile.....	30
1.7	Instabilität und Stabilität	33
II	Empirischer Teil	35
2.1	Fragestellung und Ziel der Studie	35
2.2	Studie 1	35
2.2.1	Versuchsdesign und Untersuchungsdurchführung	35
2.2.2	Die Forschungsfrage	37
2.2.3	Hypothesen Studie 1	37
2.2.4	Testmaterial.....	39
2.2.4.1	Erhebung der Soziodemografischen Daten.....	39
2.2.4.2	Momentanes Wohlbefinden	39
2.2.4.3	Subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Österreich	39
2.2.5	Auswertung.....	40
2.2.5.1	Skalenanalysen.....	40
2.2.5.2	Stichprobenbeschreibung	43

6	EMBODIMENT – KÖRPERSTABILITÄT UND EINSCHÄTZUNGEN	
2.2.5.3	Befindlichkeit.....	47
2.2.5.4	Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität	48
2.2.5.5	Wechselwirkungen.....	49
2.2.5.6	Differenz aus kognitiv und affektiv	50
2.2.6	Kritik Studie 1.....	51
2.3	Studie 2.....	52
2.3.1	Versuchsdesign und Untersuchungsdurchführung	52
2.3.2	Forschungsfrage.....	53
2.3.3	Hypothesen Studie 2	54
2.3.4	Testmaterial.....	55
2.3.4.1	Erhebung der Soziodemografischen Daten.....	55
2.3.4.2	Momentanes Wohlbefinden	56
2.3.4.3	Subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Österreich	56
2.3.5	Auswertung.....	57
2.3.5.1	Skalenanalysen.....	57
2.3.5.2	Befindlichkeit.....	60
2.3.5.3	Stichprobenbeschreibung	61
2.3.5.4	Befindlichkeit.....	65
2.3.5.5	Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität	66
2.3.5.6	Wechselwirkungen aus Lage und anderen Variablen	67
2.3.5.7	Differenz aus kognitiv und affektiv	69
2.4	Zusammenführen der beiden Datensätze	70
2.5	Zusammenfassung der Ergebnisse	71
2.6	Diskussion	76
2.7	Conclusio und Ausblick	80
III	Literaturverzeichnis	85

IV	Abbildungen	93
V	Tabellenverzeichnis	94
VI	Anhang	96
6.1	Fragebogen Momentanes Befinden (Studie 1 und Studie 2).....	97
6.2	Fragebogen Soziodemografische Daten (Studie 1).....	99
6.3	Fragebogen Soziodemografische Daten (Studie 2).....	101
6.4	Hauptfragebogen (Studie 1 und Studie 2).....	103
6.5	Lebenslauf.....	108

Bei dem Versuch der Erklärung eines komplizierten Bewegungsablaufs - zum Beispiel dem des Jonglierens – wird klar, dass dies ein Körper-Geist-Problem ist und dass man eigentlich sehr wenig über die betreffenden Vorgänge weiß. Der Geist beeinflusst offenbar den Körper, doch der Körper beeinflusst gleichermaßen auch den Geist. Nicht lange und man beginnt zu verstehen, dass das, was man denkt, genauso wichtig ist, wie das, was man tut. Man muss das Denken ebenso kontrollieren wie das Tun. Da aber der Körper und Geist zusammen das „Selbst“ ausmachen, kann das Problem buchstäblich als ein Problem der Selbstkontrolle bezeichnet werden. Und wie gewinnt man diese? Der alltägliche Fortlauf des Lebens besteht für jeden von uns. Und soweit wir wahrnehmen, was geschieht, sagen wir dazu „ja“ oder „nein“ und geben unsere Zustimmung oder Ablehnung. In einem gewissen Maße treffen wir bewusste Entscheidungen. Doch wenn wir zu dem Problem kommen, etwas Bestimmtes „tun“ zu müssen, so wie wir „tun“ verstehen – wie treffen wir dann unsere Wahl? Wie gebrauchen wir uns selbst, um sie zu treffen (Gelb, M., 2004, S 8)?

Einleitung

Intelligenz wird meist an Raumvorstellungs-, Wissens- oder Merkfähigkeitstests gemessen. Der Körper wird dabei meist außer Acht gelassen. Woher kommt die Vorstellung, dass das Gehirn, die oberste Kommandozentrale, als Steuerung für den ganzen Menschen verantwortlich ist und alles andere, was darunter liegt, meist vernachlässigt wird? In vielen philosophischen Diskursen ist es nach wie vor Thema, wie zum Beispiel in dem Artikel von Geert Keil, der die Frage aufwirft "Ich und mein Gehirn: Wer steuert wen?" (Keil, 2009).

Das Nervensystem wird oft als zentrale Einheit für alle Vorgänge des Individuums verantwortlich gemacht und zum Verständnis adaptiven Verhaltens mit der Umwelt herangezogen. Diese Erklärung des adaptiven Verhaltens beinhaltet jedoch lediglich das Verhalten von Tieren, um das Überleben und die Vermehrung der Art zu verbessern. Neuere Ergebnisse zeigen jedoch, dass adaptives Verhalten beim Menschen immer in Wechselbeziehung zwischen Nervensystem, Umwelt und Körper zu sehen ist; die Autoren sprechen von der Biomechanik des Körpers (Chiel & Beer, 1997).

Obwohl es in der wissenschaftlichen Psychologie schon einige Forschungen zu Embodiment gibt, wird die Frage nach „entweder Körper oder Gehirn“ weiterhin diskutiert und führt bis zum *Leib-Seele-Problem* in die Antike zurück.

Das Leib-Seele-Problem hängt mit der Dualität menschlicher Selbsterfahrung zusammen. Der Mensch ist sich nicht eindeutig, sondern zweideutig gegeben (Kraschl, 2011). Platon (427 -347 v. Chr.) arbeitet das Geistige heraus, hat jedoch auch Sinn für die konkrete Wirklichkeit und für die äußere Welt. Damit hat Platon einen ganzheitlichen Anspruch mit der Verbindung des Subjektiven und Objektiven und bezeichnet dies als Naturgefühl (Moog, 1911).

Die Trennung zwischen Körper und Geist ist eine Weiterführung der alten, schon seit Jahrhunderten recht erfolgreich propagierten Trennung von Leib und Seele. Der Verstand dominierte, der Körper wurde verleugnet und Gefühle unterdrückt (Storch, et al., 2011). Der Einfluss unseres Körpers auf Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen wird vor allem im alltäglichen Leben großräumig unterschätzt. Spätestens dann, wenn wichtige tägliche körperliche Tätigkeiten gestört sind, wissen wir, welche wichtige Rolle unser Körper in unserem Leben spielt (Vignemont de, 2009).

Es können einige Domänen, in denen abstrakte Begriffe durch physische Erfahrungen beeinflusst werden, nachgewiesen werden (Jostmann, Lakens & Schubert, 2009).

Der Körper beeinflusst unser Denken, Fühlen und Handeln in einer unbewussten Weise (Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Krauth-Gruber & Ric, 2005). Dies konnte in einigen Studien gezeigt werden, wie z.B. in einer Studie, bei der chinesische Schriftzeichen während einer Armbeugung oder Armstreckung unterschiedlich bewertet wurden (Cacioppo, Priester & Berntson, 1993). In einer weiteren Studie beeinflusste eine bestimmte Kopfposition die Bewertung von Radiosendungen (Wells & Petty, 1980). Eine ähnliche Studie von Tom, Pettersen, Lau, Burton und Cook (1991) zeigte, dass unterschiedliche Kopfbewegungen zur somatischen Aktivierung von Emotionen führte und diese die Einstellungsbildung beeinflusste. In dieser Studie konnte sowohl die kognitive aber auch emotionale Reaktion der Kopfbewegung auf die Präferenzbildung beobachtet werden (Tom, Pettersen, Lau, Burton & Cook, 1991).

Eine somatische Aktivierung fand ebenfalls im Brückenexperiment statt. Männer gingen über eine schwankende, schmale, hohe Hängebrücke oder über eine breitere, stabilere, niedrigere Brücke und in beiden Fällen sollten sie junge hübsche Frauen bewerten, die in der Mitte der Hängebrücke standen. Die Damen füllten mit den Probanden einen Fragebogen aus

und gaben ihnen im Anschluss die Telefonnummer für etwaige Fragen danach. In der instabilen Bedingung bewerteten die Probanden die Interviewerin attraktiver und kontaktierten sie danach öfter telefonisch, als in der stabilen Bedingung. Die somatische Aktivierung löste physische Instabilität aus und wurde als Gefahrensituation interpretiert (Dutton & Aron, 1974). Eine weitere Untersuchung physischer Instabilität in Verbindung mit Partnerwahl führten Kille, Forest & Wood (2012) durch. In einem Experiment wurde das Körperinstabilitätskonzept der Testpersonen durch eine manipulierte Sitzposition während der Testung aktiviert. Es konnte gezeigt werden, dass die unbewusste, subtile, körperliche Wahrnehmung die Partnerwahl sowie die Einschätzung der Stabilität anderer Partnerschaften beeinflusst.

Anhand vieler Embodiment-Belege in der Forschung und die noch gering erforschte Aktivierung somatischer Erfahrungen, lenkt die Autorin in der vorliegenden Arbeit die Aufmerksamkeit und ihr Interesse auf das Instabilitätskonzept. Die Autorin stellt sich die Frage, ob sich die Fragestellung und die Ergebnisse der Studie von Kille et al. (2012) auf andere Themenbereiche übertragen lassen. Dabei gilt das Interesse Themenstellungen aus Politik und Wirtschaft, deren Einschätzung der Stabilität bis heute zumeist an objektiven messbaren Faktoren berechnet wird. Da das Gebiet der subjektiven Einschätzung von wirtschaftlichen Ereignissen und auch das Konzept der Instabilität für sich aber auch in Verbindung mit Wirtschaft noch wenig erforscht ist, fiel die Wahl in dieser Studie auf Körperstabilität und der subjektiven Wahrnehmung von wirtschaftlicher Stabilität bzw. Instabilität.

I Theoretischer Teil

1.1 Embodiment – verkörperte Kognition

Embodiment ist ein Begriff aus den Kognitionswissenschaften und beschreibt die Verbindung von Körper und Geist. Aus der Literatur sind in diesem Zusammenhang auch die Begriffe „Embodied cognition“ bzw. „verkörperte Kognition“ bekannt. Embodiment geht davon aus, dass Intelligenz, kein für sich allein stehendes abstraktes Konstrukt ist, sondern durch physisches – körperliches Wissen beeinflusst wird und vice versa (Ziemke, 2001).

Der Neurobiologe Joachim Bauer geht sogar von einem Gedächtnis des Körpers aus, sodass sich alles geistig Erlebte auch in körperlichen Strukturen wiederfindet (Bauer, 2010).

Clark (1999) unterscheidet zwei unterschiedliche Möglichkeiten über Embodiment zu sprechen - „simple Embodiment“ und „radical Embodiment“. „Simple Embodiment“ bezeichnet solche Tatsachen, die sich auf eine Theorie innerer Organisation und Abwicklung beschränken, hingegen behandelt „radical Embodiment“ tiefgreifende, den Gegenstand oder das Subjekt verändernde Tatsachen, als auch die Veränderung des theoretischen Rahmens der Kognitionswissenschaft. Dennoch sind in Forschungsprogrammen beide Möglichkeiten nicht immer klar voneinander zu trennen (Clark, 1999).

Im 17. Jahrhundert ging der Philosoph Descartes von zwei voneinander getrennten Einheiten aus. Einerseits das Gehirn *res cogitans* (denkende Substanz) und andererseits der Körper *res extensa* (ausgedehnte Substanz). In Descartes Verständnis sorgen der Geist und Wille, dass sich der Körper bewegt und handelt (Storch & Tschacher, 2014).

Seit Anfang des 21. Jahrhundert nähert man sich dem Leib-Seele-Problem mit einem neuen Ansatz. Seine Vertreter sprechen von "Embodiment", vom "verkörperten" oder "leibhaftigen" Geist. Alles Geistige ist ihrer Meinung nach nur zu verstehen, wenn man es als

Produkt einer Wechselbeziehung zwischen Körper und Umwelt sieht. Die Psyche ist immer in einen Körper eingebettet und sie beeinflussen sich gegenseitig (Storch & Tschacher, 2014). Für eine vollkommene, reife Wissenschaft und für adaptiven Erfolg ist es nötig, nicht nur die innere Organisation der Intelligenz zu erforschen sondern auch die körperliche und die umwelterweiterte Organisation (Clark, 1999). Der Körper wird nicht mehr als getrenntes Wesen betrachtet, sondern wird als Teil des Denkens, Handelns und Fühlens des Menschen in seiner ihn umgebenden Umwelt gesehen (Niedenthal et al., 2005).

Sinnesreize werden auf der Körperoberfläche verteilt wahrgenommen. Die physikalische Wechselwirkung mit externen Objekten erfolgt über die verschiedenen Körperteile (Vignemont de, 2010). Somit ist „Embodiment“ die verkörperte Kognition, des Handelns und Fühlens des Körpers (Borghi & Cimatti, 2010). Die funktionellen Interaktionen mit der physischen Welt haben eine durchdringende Wirkung auf das geistige Leben des Menschen (Williams, Huang & Bargh, 2009). Kognitive Repräsentationen und Operationen sind hauptsächlich im physischen Kontext verankert (Niedenthal et al., 2005). Aus diesem neuen Ansatz geht hervor, dass der Körper als erstes in Kontakt mit unserer Umwelt steht und Sinneswahrnehmungen speichert, die in Folge wieder für das weitere Interagieren notwendig sind (Williams et al., 2009; Niedenthal et al., 2005; Vignemont de, 2010).

Lakoff und Johnson (1999) argumentieren, dass das begriffliche System durch Körper und Gehirn eine Funktion hat. Dies entspricht der Embodiment Hypothese. Sie zeigen jedoch damit, dass die Embodiment Hypothese dem traditionellen philosophischen Blick auf die begriffliche Bedeutung nicht als objektiv entspricht (Lakoff & Johnson, 1999).

1.2 Embodiment in der Sozialpsychologie

Lange Zeit ignorierten Sozialpsychologen und auch andere Disziplinen vollkommen die Körperprozesse, die in vielen Phänomenen zentral involviert sind (Meier, Schnall, Schwarz & Bargh, 2012). Mittlerweile wird jedoch untersucht, wie Embodiment-Theorien verwendet werden können, um Verhalten zu erklären und in vorhersehbarer Weise zu modifizieren. Genauso untersucht es auch die Situationen und Kontexte, in denen das Verhalten mehr oder weniger durch verkörperte Prozesse beeinflusst wird (Meier et al., 2012). In der Sozialpsychologie wurde der Begriff der Ausführungsform interessant. Die Ausführungsform führt zur Annahme, dass Gefühle, Gedanken und Verhaltensweisen in Sinneswahrnehmungen und Körperzuständen begründet sind (Niedenthal et al., 2005). Diese Annahme konnte in einigen Studien bestätigt werden (Cacioppo et al., 1993; Wells & Petty, 1980).

Wie zum Beispiel in einer Studie gezeigt werden konnte, dass chinesische Schriftzeichen während einer Armbeugung positiver bewertet wurden als bei einer Armstreckung (Cacioppo, et al., 1993). Weitere Belege erbrachten Wells und Petty (1980), die zeigten, dass körperliche Reaktionen Auswirkungen auf Einstellungsänderungen haben können. In ihrer Studie gab es Unterschiede in der Wahrnehmung und Bewertung der Inhalte von Radiosendungen (positiv oder negativ); je nachdem, welche Kopfbewegung beim Hören einer Radiosendung eingenommen wurde. Bei vertikaler Kopfbewegung (nicken) wurden die Inhalte positiver bewertet als in der horizontalen Kopfbewegung (schütteln) (Wells & Petty, 1980).

Eine ähnliche Studie führten Tom et al. (1991) durch. Anhand eines Experiments konnten sie zeigen, dass unterschiedliche Kopfbewegungen zu unterschiedlicher Einstellungsbildung führen. So beeinflusst somatische Aktivierung von Emotionen (durch

Kopfnicken oder Kopfschütteln) die Einstellungsbildung gegenüber eines neutralen Objektes (Tom et al., 1991). Die Ergebnisse der Untersuchung von Wells und Petty (1980) wurden kognitiv erklärt, obwohl der Einfluss der emotionalen Ebene nicht ganz ausgeschlossen werden kann. So konnten auch in der Studie von Tom et al. (1991) sowohl kognitive aber auch emotionale Reaktionen der Kopfbewegung auf die Präferenzbildung beobachtet werden (Tom et al., 1991).

Der Körper ist eng mit der Verarbeitung von sozialen und emotionalen Informationen verbunden (Niedenthal et al., 2005). Emotionen finden zum Beispiel eine Entsprechung in ihrem Körperausdruck, wie zum Beispiel im Ausdruck der Angst sich Personen ängstlich, in einer Wut-Position wütend fühlen. In einer Ekel-Körperhaltung wird Anwiderung empfunden und in einer Trauer-Position fühlt man sich bald wirklich traurig (Duclos, Laird, Schneider, Sexter, Stern & Van Lighten, 1989).

Wilson (2002) zeigt sechs Sichtweisen der verkörperten Kognition (Embodiment) auf: Kognition ist situativ, Kognition steht unter Zeitdruck, Kognition wird auf die Umwelt verlagert, die Umwelt ist Teil des kognitiven Systems, Kognitionen dienen dem Handeln und der Körper fungiert als Basis dafür (Wilson, 2002).

In den Kognitionswissenschaften gibt es eine Bewegung, um dem Körper eine zentrale Rolle bei der Gestaltung des Geistes zu gewähren. Im Gegensatz dazu hat die Verhaltenswissenschaft ihren theoretischen Ausgangspunkt nicht an der Arbeit des Geistes und an abstrakten Problemen, sondern einen Körper, der einen Geist erfordert, damit es funktioniert (Wilson, 2002).

1.3 Studien zu Embodiment

Zahlreiche Studien der letzten Jahre zeigen, dass das abstrakte Denken wie z.B. analysieren und verarbeiten von Gedanken in einem engen Zusammenhang mit Sinneserfahrungen steht. Dies beeinflusst, wie wir über unsere Welt denken und fühlen und in Folge dessen unsere Handlungen (Isanski & West, 2010). Biologische Faktoren und kognitive Prozesse sind unserem Verhalten vorgeschaltet und wirken sich maßgeblich auf unsere Handlungen aus (Isanski & West, 2010). Einige Untersuchungen zeigen, dass sich menschliches Denken in physischen Aktivitäten widerspiegelt. Abstrakte Konzepte wie Moral, Zeit und zwischenmenschliche Wärme basieren metaphorisch auf Körpererfahrungen (Slepian, Weisbuch, Rule & Ambady, 2010). Weitere wissenschaftliche Untersuchungen zu Embodiment beschäftigen sich mit dem Zusammenhang zwischen Embodiment und kognitiven Bewertungen (Hong & Sun, 2012; Bargh & Shalev, 2012) bis zu Untersuchungen vom Zusammenhang körperlicher Reinigung und moralischen Verstößen (Zhong, Strjcek & Sivanathan, 2010; Schnall, Benton & Harvey, 2008). Die Ergebnisse zeigen offensichtlich, dass der Körper eine große Rolle dabei spielt und Auswirkungen zeigt (Hong & Sun, 2012; Bargh & Shalev, 2012; Zhong et al., 2010; Schnall et al., 2008).

1.3.1 Physikalische und moralische Sauberkeit

Seit tausenden von Jahren ist die körperliche Reinigung als eine Art Coping Strategie in vielen religiösen Zeremonien ein zentrales Element. Körperliche Reinigung in Form eines Bades oder Hände waschen, ist ein beliebtes religiöses Ritual und soll Sünden abwaschen; sich „rein waschen“. Damit kann man körperliche Reinheit mit moralischer, sittlicher Reinheit gleichsetzen und die Konsequenzen von unethischem Verhalten wegwaschen (Zhong & Liljenquist, 2006).

Der „Macbeth-Effekt“ besagt, dass bei Bedrohung der moralischen Reinheit die Notwendigkeit von Reinigung induziert wird. So hoffte Lady Macbeth aus Shakespeare, dass ein bisschen Wasser sie vom Meuchelmord von König Duncan befreien könnte (Zhong & Liljenquist, 2006).

Das Zusammentreffen körperlicher Sauberkeit und moralischer Urteile ist kein Zufall, sondern basiert auf einem psychologischen Zusammenhang (Zhong et al., 2010). Eine Reinigung kann selbst ein strengeres moralisches Urteil genehmigen (Zhong et al., 2010). Es gibt eine starke Verbindung zwischen Intuitionen und körperlicher Reinheit zu moralischer Reinheit. Moralische Urteile werden mehr durch intuitive Prozesse angetrieben, als durch bewusstes Denken (Zhong et al., 2010). Moralische Verfehlungen werden als weniger schlimm wahrgenommen, nachdem kognitive Konzepte der Sauberkeit durch Priming aktiviert werden. Somit haben intuitive Konzepte unabhängig von bewussten Denkprozessen Einfluss auf moralische Urteile (Schnall et al., 2008).

Wie eben durch die genannten Ergebnisse gezeigt wurde, gibt es eine Verbindung zwischen der physischen und moralischen Reinheit, die zur Veränderung der Wahrnehmung und der daraus resultierenden Veränderung von Urteilen führen kann (Zhong et al., 2010; Schnall et al., 2008). Wenn es nun möglich ist, durch Reinigung moralische Urteile zu verändern, ist es auch möglich, durch Händewaschen Dissonanzen nach vergangenen Entscheidungen zu reduzieren? Laut Kognitiver-Dissonanz-Theorie von Leon Festinger (1919-1989) führen Entscheidungen zwischen mehreren Wahlmöglichkeiten danach meist zu aversiven psychischen Zuständen, die aus widersprüchlichen Wahrnehmungen (Kognitionen) resultieren. Menschen sind grundsätzlich bestrebt, diese Dissonanz zu reduzieren (Herkner, 2003). So bewerten Personen ihre gewählte Alternative nach der Wahl als attraktiver und die abgelehnte Alternative als weniger attraktiv. Dies rechtfertigt ihre Entscheidung und

verringert die kognitive Dissonanz (Lee & Schwarz, 2011). Der Dissonanz-Effekt nach Handreinigung ist nicht gegeben und durch Reinigung wird die Notwendigkeit der Rechtfertigung der gewählten Alternativen reduziert (Lee & Schwarz, 2011).

1.3.2 Embodiment und kognitive Bewertungen

Sensorische Körperwahrnehmungen können zu unbewussten Bewertungen, Vorlieben und Präferenzen führen (z.B. Hong & Sun, 2012; Bargh & Shalev, 2012).

So neigen Personen bei Wahrnehmung körperlicher Kälte dazu, Romantikfilme zu bevorzugen. Dieser Effekt tritt auf, wenn Personen romantische Filme mit physischer Wärme assoziieren (Hong & Sun, 2012). Jedoch ist dieser Effekt auf andere Produkte genauso übertragbar, die mit physischer Wärme assoziiert werden (Hong & Sun, 2012). Auch Gefühle von sozialer Kühle und Unverbundenheit können durch Anwendungen physikalischer Wärme, wie z.B. der Einnahme warmer Bäder oder Duschen erfüllt werden (Bargh & Shalev, 2012). Menschen streben eine psychische und physische Balance an und versuchen ohne hohem kognitiven Aufwand, die für sie richtigen Präferenzen zu wählen, die diesen Ausgleich schaffen (z.B. Hong & Sun, 2012; Bargh & Shalev, 2012).

Körperliche Defizite (z.B. physische Wärme) werden durch Außeneinflüsse unbewusst versucht auszugleichen (z.B. heißes Bad nehmen, Romantikfilme ansehen) (Hong & Sun, 2012). Menschen sind bestrebt, eine innere Balance zu halten oder gegebenenfalls wieder herzustellen (Hong & Sun, 2012; Bargh & Shalev, 2012; Kille et al., 2012). Grundsätzlich sind sie motiviert, Freude zu fördern und Schmerz zu vermeiden (Higgins, 1997). Von den Griechen zu den britischen Philosophen im 17. und 18. Jahrhundert, bis zu den Psychologen im 20. Jahrhundert dominiert das hedonische Prinzip und das Lustprinzip (Higgins, 1997).

Weiter ist das Individuum bestrebt, das Gleichgewicht im Leben immer wieder herzustellen und dies ist mit der grundlegenden Tatsache verbunden, dass wir „embodied“

sind. Herbert & Pollates (2012) gehen davon aus, dass Körperempfindungen mit endogenen homöostatischen Kontrollmechanismen verbunden sind, die im Leben untrennbar in Zusammenhang stehen (Herbert & Pollates, 2012).

Dies kann auch im Bereich der Partnerwahl deutlich beobachtet werden. Es zeigt sich, dass Personen, die Instabilität aufweisen, Partner bevorzugen, die Stabilität und damit Sicherheit vermitteln (Kille et al., 2012). Potenzielle sichere Partner rufen stärkere positive Emotionen und weniger intensive Gefühle für Depression, Angst oder Wut hervor, als unsichere Partner (Chappell & Davis, 1998). Theoretisch bietet ein sicherer Partner bessere Möglichkeiten zur Bildung einer sicheren, befriedigenden, romantischen Beziehung, als dies ein unsicherer Partner vermitteln kann (Chappell & Davis, 1998).

Einige Forschungen zeigen wie sich Gedanken unmittelbar in physischen Aktionen ausdrücken. So konnte in einer Studie gezeigt werden, dass sich das gedankliche Reproduzieren vergangener oder zukünftiger Ereignisse unmittelbar auf die körperliche Bewegungsrichtung (retrospektive Gedanken-Rückwärtsbewegung vs. prospektive Gedanken-Vorwärtsbewegung) auswirkt (Miles, Nind & Macrae, 2010). Es konnte aber auch gezeigt werden, dass das abstrakte Konzept von begrifflichen Inhalten in körperlicher Erfahrung des Gewichts begründet ist. In einer Untersuchung sollten die Probanden die Bedeutung abstrakter Konzepte bilden, während sie entweder ein leichtes oder ein schweres Clipboard hielten. Die Ergebnisse zeigen, dass wenn Personen hohe körperliche Anstrengung investieren, um ein schweres Gewicht konkreter Objekte zu bewältigen, sie gleichzeitig hohe kognitive Anstrengung aufwenden, um abstrakte Themen zu meistern (Jostmann, Lakens & Schubert, 2009). Metaphorisch findet sich die Bedeutung von Gewicht in vielen Sprachen und Redewendungen wie zum Beispiel Möglichkeiten „abwägen“ bevor man eine Entscheidung

trifft oder Meinungen „Gewicht geben“ oder den „Schwerpunkt“ auf wichtige Ideen legen (Jostmann et al., 2009).

Als weiterer Beweis der Embodiment-Forschung gilt die soziale Macht, die Informationsverarbeitung systematisch beeinflusst. Somit beeinflussen bestimmte Körperhaltungen die Verarbeitung entscheidungsrelevanter Informationen. Vor allem Personen, die eine Embodiment Power-Position (induziert z.B. durch eine geballte Faust bzw. einer entspannten Handposition, durch eine offene oder geschlossene Sitzhaltung) einnahmen, hatten mehr Vertrauen in die Gültigkeit ihrer persönlichen Entscheidungen und damit auch weiterhin erhöhte Werte in der Zweitinformationsverarbeitung. Somit bevorzugen Personen in High-Power-Positionen systematisch Informationen, die im Einklang mit ihrer Entscheidungspräferenz stehen. Es wird damit die Bedeutung der Körperhaltung als Manifestation der Macht und die Auswirkungen auf verschiedene sozio-kognitive Prozesse bestätigt (Fischer, Fischer, Englich, Aydin & Frey, 2011).

1.4 Embodiment in der Wirtschaft

Obwohl in der Bilanzierung von kognitiven Leistungen in Organisationen immer wieder beträchtliche Fortschritte geschehen sind, wurden in der Wirtschaftstheorie Signale des Körpers sehr lange ignoriert und nicht berücksichtigt (Simon, 1967).

Simon (1967) zweifelt die Informationsverarbeitungstheorien als alleiniges Steuerungsinstrument des Menschen an und schlägt vor, die emotionalen und motivationalen Komponenten zur Kontrolle der Kognition zu integrieren. Dies bedeutet die Theorien der Informationsverarbeitung als einen dynamischen Prozess vom Verhalten des Menschen, anstatt als starre serielle Gedankenabfolge der herkömmlichen Informationsverarbeitungstheorien zu betrachten (Simon, 1967).

Aufgrund der Embodiment-Forschung in der Psychologie öffnet sich die Wirtschaftstheorie der Psychologie und den körperlichen Einflüssen auf die wirtschaftliche Entscheidungsfindung. Aus Sicht der gewonnenen Erkenntnisse in der Sozialpsychologie macht es durchaus Sinn, die Rolle des menschlichen Körpers, seine Bewegungen, seine Haltungen, seine Mimik, seine Emotionen und die Sensibilität jeglicher Art von körperlichen Informationen in die Forschung der Entscheidungsfindung und Urteilsbildung miteinzubeziehen (Oullier & Basso, 2009).

Das Konzept der Neuroökonomie berücksichtigt wie Informationen durch den Körper beeinflusst werden und in welcher Art dessen Koordinierung wirtschaftliche Entscheidungen beeinflusst (Oullier & Basso, 2009).

Lakoff & Johnson (1999) sprechen von einer *profanen Rationalität*. Damit beschreiben sie unsere Gedanken, die nicht unbedingt logisch, bewusst, transzendent oder leidenschaftslos sind, sondern durch eine grundsätzliche Verkörperung beeinflusst werden (Lakoff & Johnson, 1999).

Aus biologischer Sicht geht aus einigen Studien hervor, dass die Insula (und ihr Netzwerk) ein interessanter Bereich im Gehirn ist, die als Schnittstelle zwischen körperlichen und kognitiven Faktoren dient und die Entscheidungsfindung in sozialen Kontexten darstellt (z.B. Sanfey, Rilling, Aronson, Nystrom & Cohen 2003; Rozin, Haidt & Fincher, 2009). Die Insula zeigt weiter eine Verbindung mit interozeptiven körperlichen Vorgängen wie Schmerzen, Temperaturempfindung, Juckreiz sowie Hunger- und Durstgefühlen, die hier die Basis für das subjektive Bild des Gefühls zu sein scheint – das emotionale Bewusstsein (Craig, 2008).

Besonders beispielhaft wird an der Mimik und am Chamäleon-Effekt gezeigt, wie körperliche Informationen in sozialem, wirtschaftlichem Austausch stehen. Der Chamäleon-

Effekt bezieht sich auf die unbewusste Imitation von Körperhaltungen und Verhaltensweisen eines Interaktionspartners, sodass sich das Verhalten unbewusst und ungewollt verändert, um sich dem aktuellen sozialen Umfeld anzupassen (Chartrand & Bargh, 1999). Herbert & Pollatos (2012) zeigen auf, welche Rolle die Wahrnehmung, Darstellung und Verarbeitung von Körpersignalen für die Kognition und Entscheidungsfindung haben kann. Sie gehen davon aus, dass Übersetzungsfehler von Körpersignalen in subjektiven Gefühlen und im Selbstbewusstsein begründet sind und so die Kognition und Entscheidungsfindung beeinflussen können (Herbert & Pollatos, 2012).

Warum sollten die Signale des Körpers im alltäglichen, gesellschaftlichen Leben eine Rolle spielen und in wirtschaftlichen Belangen nicht? (Oullier & Basso, 2009). Kahneman, und Tversky gehen davon aus, dass die meisten Menschen im täglichen Leben nicht immer rational agieren, d.h. sie entscheiden nicht entsprechend der Vernunft bzw. den Gesetzen der Logik. Menschen entscheiden auch nicht irrational, sondern wenden Metaphern, Prototypen und Framings für die Entscheidungsfindung an (Lakoff & Johnson, 1999).

In Untersuchungen des Verhaltens bei Wirtschaftsspielen wie z.B. dem Ultimatum Spiel konnte erkannt werden, dass Menschen ihre Entscheidungen durch viele verschiedene Faktoren beeinflussen und nicht wie in der Rational Theorie angenommen ausschließlich rational (Sanfey et al., 2003; Solnick & Schweitzer, 1999).

Die Rational Choice Theorie (RCT) besagt, dass Entscheidungen von Personen (oder auch von Tieren) tendenziell nutzenmaximierend und zweckdienlich ausgerichtet sind. Entscheidungen werden gewinnbringend und rational unter bestimmten Rahmenbedingungen getroffen (Herrnstein, 1990). Nach der Rational Choice Theorie verhalten sich Menschen in einer Entscheidungssituation nach dem Menschenbild des „Homo oeconomicus“ - rational

und ausschließlich nutzenmaximierend. Menschen sind jedoch nicht ausschließlich rational gesteuert (Sanfey et al., 2003).

Die wirtschaftlichste Standardlösung im Ultimatum Spiel wäre, dass der Antragsteller die niedrigste Summe anbietet und das Gegenüber aus Gründen der Vernunft - jeder Geldbetrag ist besser als keiner - annimmt. Niedrige Angebote werden jedoch als unfair empfunden und lösen negative Emotionen aus. Die daraus folgende negative Emotion kann Menschen dazu bringen, erhebliche Gewinne zu opfern und damit zu versuchen, ihr soziales Ansehen zu wahren (Sanfey et al., 2003). Autonomie, Fairness und Verletzungen in unfairen Geldgeschäften aktivieren die gleichen Teile im Gehirn, wie das Gefühl von Ekel, das oft in Wut und Ärger Ausdruck findet (Rozin et al., 2009; Chapman, Kim, Susskind & Anderson, 2009).

Auch physische Attraktivität wurde im Rahmen des Ultimatum Spiels in Bezug auf wirtschaftliches Verhalten untersucht. Die Ergebnisse zeigten zwar keine signifikanten Unterschiede in der Entscheidungsfindung zwischen attraktiven oder unattraktiven Personen, jedoch beeinflusst die physische Attraktivität von Personen den Entscheidungsprozess anderer (Solnick & Schweitzer, 1999).

Aufgrund der vielen vorliegenden Ergebnisse basieren Entscheidungen und Urteile nicht nur auf kognitiven Prozessen. Um ein umfassendes Verständnis von wirtschaftlichen Entscheidungs- und Urteilsbildungen zu erhalten, sollten auch Einflüsse beachtet werden, die in Zuständen der urteilenden oder entscheidenden Person liegen. Erst das Wechselspiel von Kognition, Motivation und Emotion gibt Aufschluss über den Entscheidungsprozess und ein umfassendes Verständnis davon (Betsch, Funke & Plessner, 2011).

1.5 Entscheidungen und Urteile

Entscheidungen und Urteile sind Denkprozesse des alltäglichen Lebens. Bei einem Urteil wird einem Urteilsobjekt auf einer Urteilsdimension ein Wert zugeteilt. Urteile werden auf verschiedenen Urteilsdimensionen abgegeben wie z.B. aufgrund einer Bewertung oder Wahrscheinlichkeit. Bewertungen erfolgen auf einer Skala mit Endpunkten wie zum Beispiel sicher – unsicher, gut – schlecht, stabil - instabil usw. Urteile sind subjektive Einschätzungen, da sie individuelle Überzeugungen der Person widerspiegeln (Betsch et al., 2011). Hingegen trifft eine Person bei Entscheidungen eine Wahl zwischen zwei Optionen, wobei diese Optionen beurteilt werden müssen, um sich für eine Alternative zu entscheiden. Oft kommt es daher bei Entscheidungen zu einem Zielkonflikt, da bei der Wahl der einen Alternative, auch die positiven Konsequenzen der anderen Wahl aufgegeben werden müssen. Eine Entscheidung ohne zu beurteilen (die Alternativen gegeneinander abzuwägen) ist nicht möglich (Betsch et al., 2011).

Es werden verschiedene Arten von Urteilen nach ihrem Inhaltsbereich unterschieden: evaluative Urteile, prädiktive Urteile, Wahrheitsurteile und soziale Urteile. (1) Evaluative Urteile (in der Sozialpsychologie als Einstellungen benannt) werden auf einer evaluativen Dimension bewertet. Alltagsurteile sind meist evaluativ. Sie werden auf einer Skala wie zum Beispiel gut - schlecht oder positiv - negativ bewertet. Evaluative Urteile unterscheiden die Dinge die wir mögen oder nicht mögen. (2) Prädiktive Urteile sind Einschätzungen von zukünftigen Ereignissen und die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit des Eintretens dieser Ereignisse. (3) Wahrheitsurteile sind die Beurteilung von logischen Schlüssen über richtig oder falsch. Aufgaben der Wahrheitsurteile sind zum Beispiel klassische Syllogismen - darunter werden einfache Schlussfiguren, bestehend aus zwei Prämissen und einer

Schlussfolgerung, verstanden (4) von sozialen Urteilen wird gesprochen, wenn es sich bei dem Urteilsobjekt um eine andere Person oder das Selbst handelt (Betsch et al., 2011).

Urteile sind subjektiv und individuell unterschiedlich und haben manchmal auch weitreichende Konsequenzen. Urteile können bewusst getroffen werden (explizite Urteile) aber auch unbewusst, dem Bewusstsein nicht zugänglich (implizite Urteile) (Betsch et al., 2011).

Implizite Urteile scheinen einen geringen bzw. gar keinen direkten Zugang zu kognitiven Prozessen zu haben. Wenn Menschen über ihre impliziten Urteile sprechen, berichten sie meist von impliziten, kausalen Theorien, die ihre Urteile darstellen. Menschen können kognitive Prozesse nicht direkt beobachten und diese Prozesse sind nicht bewusst zugänglich. Die Beschreibungen basieren auf kausalen Zusammenhängen, die viele introspektive Faktoren nicht berücksichtigen. Menschen haben jedoch das Gefühl, einen direkten Zugriff auf kognitive Prozesse zu haben. Menschen sind sich in ihren subjektiven Urteilen besonders sicher, wenn es sich um (a) eine geringe Anzahl von kausalen Bedingungen handelt (b) wenn sie in der Erinnerung stark ausgeprägt sind (c) wenn kausale Bedingungen vordergründig und höchst plausibel sind und (d) wenn beobachtet werden kann, dass Ursachen mit einem Ergebnis aus der Vergangenheit in Verbindung gebracht werden können (Nisbett & Wilson DeCamp, 1977).

Da subjektive, introspektive Urteile und Einschätzungen meist unbewusst erfolgen, gibt es eine Reihe motivationaler und emotionaler Faktoren, die sie zusätzlich beeinflussen können: Erwartungseffekte, die sich aus dem Vorwissen in vergangenen Urteilssituationen ergeben, können eine große Rolle dabei spielen. Erwartungen können einen Einfluss auf die Informationsauswahl haben, die ins Urteil oder in die Einschätzung einfließt. Die Hypothesentheorie der (sozialen) Wahrnehmung von Bruner & Postman (1951) geht davon

aus, dass die Wahrnehmung ein Kompromiss zwischen den objektiven Reizinformationen und den subjektiven Wahrnehmungserwartungen ist (Betsch et al., 2011).

Weiter können soziale Anschlussmotive und der Wunsch nach Konformität die Urteilsbildung beeinflussen. Menschen möchten Gruppen angehören und von anderen akzeptiert werden, sodass sie ihre Urteile an die Mehrheit angleichen (Betsch et al., 2011).

Emotionen können sich positiv sowie negativ auf die Urteilsbildung auswirken. Vor allem die Phänomene wie Aggression, Altruismus und Diskriminierung haben eine starke Verbindung zwischen der affektiven Befindlichkeit eines Menschen und ihres Verhaltens. Weniger starke Emotionen sind Stimmungen, bei denen sich in der Forschung einige Kongruenzeffekte zeigen. Urteile in positiver Stimmung fallen positiver aus, als in negativer Stimmung. Der „*Mood-as-information*“ Ansatz von Schwarz & Clore (1983) wurde in mehreren Experimenten bestätigt (Schwarz & Clore, 1983, 2003; Messner & Wänke, 2011). Im Experiment von Schwarz & Clore (1983) konnte gezeigt werden, dass Personen in einer momentan positiven Stimmung ihr Lebensglück und ihre Lebenszufriedenheit positiver einschätzten, als in einer momentanen negativen Befindlichkeit. Die negative Einschätzung wurde jedoch abgeschwächt, wenn die Probanden ihre momentane Befindlichkeit externen Quellen zuschrieben, sodass die Stimmung für die Beurteilung ihres Lebens irrelevant war. Dies zeigt, dass Menschen ihre momentanen affektiven Zustände in ihre Urteile über ihre Lebensumstände als Information mit einfließen lassen. Menschen mit unangenehmer affektiver Befindlichkeit versuchen eher Informationen zu suchen, um ihren negativen Zustand zu erklären. So zeigt sich weiter, dass Probanden an sonnigen Tagen eine höhere Lebenszufriedenheit angeben als an Regentagen. Ihre momentane Stimmung wird durch das Wetter beeinflusst und in weiterer Folge ihre Lebenszufriedenheit durch die Stimmung missattributioniert und verallgemeinert. Wenn Menschen sich jedoch darüber bewusst sind, dass

die aktuelle Stimmung nicht mit der allgemeinen Lebenszufriedenheit in Verbindung steht, geschieht keine Missattribution (Schwarz & Clore, 1983).

In umgekehrter Weise wurde untersucht, wie die Stimmung sich auf die Wahrnehmung des aktuellen Wetters auswirkt. Auch hier konnte gezeigt werden, dass die Stimmung (positiv oder negativ) Einfluss auf die Änderung der Wahrnehmung des aktuellen Wetters hat, aber nur, wenn die Personen nicht induziert wurden, sich ihre Stimmung bewusst zu machen (Messner & Wänke, 2011).

Personen können ohne der Bewusstmachung und Berücksichtigung ihres Körpers und ihrer Körperhaltung existierende emotionale Erfahrungen nicht ändern. Zum Beispiel werden Hochgefühle oder Depressionen, Selbstsicherheit oder Hilflosigkeit, Stress oder Ruhe nonverbal durch die Körperhaltung kommuniziert und dadurch körperlich im außen sichtbar (Mehrabian, 1972; Riskind & Gotay, 1982). Personen in gebeugter Körperhaltung berichten beispielsweise von mehr Stress als Personen in einer entspannten Körperhaltung. Die Ergebnisse der Studien von Riskind & Gotay (1982) wurden anhand der Selbstwahrnehmungstheorie von Bem (1967) interpretiert. Die Selbstwahrnehmungstheorie ist eine Theorie der Selbsterkenntnis, wobei der Beobachter und der Beobachtete ein und dieselbe Person ist. Eigenes Verhalten und Einstellungen werden durch Selbstwahrnehmung beobachtet und durch Analyse des eigenen vergangenen Verhaltens analysiert (Bem, 1967). Eine gebeugte Körperhaltung hatte in den Studien von Riskind & Gotay (1982) nachhaltige Auswirkungen auf die Leistung einer danach folgenden Hilflosigkeitsaufgabe. Obwohl die Personen nicht in der gebeugten Haltung verharrten, zeigten sich signifikante Unterschiede in geringerer Ausdauer beim Lösen von standardisierten Hilflosigkeitsaufgaben. Weiter konnte gezeigt werden, dass sich Personen in einer gebeugten Körperhaltung einerseits gestresster,

aber auch subjektiv bedrohter fühlen, als Personen in einer entspannten Körperhaltung (Riskind & Gotay, 1982).

Auch physische Instabilität kann Bewertungen beeinflussen, wie es im Brückenexperiment bestätigt wurde. Männer gingen über eine schwankende, schmale, hohe Hängebrücke oder über eine breitere, stabilere, niedrigere Brücke und in beiden Fällen sollten sie junge hübsche Frauen bewerten, die in der Mitte der Hängebrücke standen. Die Damen füllten mit den Probanden einen Fragebogen aus und gaben ihnen im Anschluss die Telefonnummer für etwaige Fragen danach. In der instabilen Bedingung bewerteten die Probanden die Interviewerin attraktiver und kontaktierten sie danach öfter telefonisch, als in der stabilen Bedingung. Die Anwesenheit anderer Personen in Gefahrensituationen kann die Angst und Unsicherheit reduzieren und die Attraktivität der Person erhöhen (Dutton & Aron, 1974).

1.6 Emotionen und Urteile

Das Studium der Präferenzen beinhaltet Wissen über die Wechselwirkung zwischen Affekt und Kognition. Die Untersuchungen werden in der Regel auf der subjektiven Ebene d.h. auf der Ebene höherer Prozesse analysiert (Zajonc & Markus, 1982).

Affektive Reaktionen auf Stimuli sind oft die allererste Reaktion des Organismus und für niedrige Organismen vorherrschend. Zajonc (1980) geht davon aus, dass affektive Reaktionen, die ohne Wahrnehmung und kognitive Enkodierung stattfinden, mit größerer Zuversicht und spontaner durchgeführt werden können, als kognitive Urteile. Es wurde auch festgestellt, dass Affekt und Kognition teilweise voneinander getrennte unabhängige Systeme sind, die sich jedoch in einer Vielzahl von Möglichkeiten beeinflussen können. Beide bilden

unabhängige Quellen von Effekten in der Informationsverarbeitung. Eine affektive Reaktion folgt auch unmittelbar auf einen sensorischen Input (Zajonc, 1980).

Entscheidungen und Präferenzen können nach Zajonc und Markus (1982) entweder von kognitiven oder affektiven Komponenten geleitet werden. Es kann in einigen Fällen die kognitive Komponente dominant sein, in einigen die affektive oder auch in manchen Fällen beide interagieren. Nach ihrer Feststellung können unter bestimmten Umständen affektive Reaktionen vor oder während kognitiver Prozesse hervorgerufen werden (Zajonc & Markus, 1982).

Präferenzen und Entscheidungen sind an Objekte und Attribute des Objekts gebunden. Voreinstellungen basieren jedoch in erster Linie auf der Grundlage affektiver Verhaltensphänomene. Entscheidungen sollten deshalb spontan getroffen werden, sodass das Individuum mehr Vertrauen in seine Entscheidungen gewinnen kann (Zajonc, 1980).

Es gibt demnach signifikante Unterschiede in den Einstellungen und Präferenzen in Abhängigkeit von ihrer Basis des Ursprungs. In der Kindheit erworbene Einstellungen begründen überwiegend auf affektiver Basis. Wenn Einstellungen geändert werden sollen, müssen sowohl die affektiven als auch die kognitiven Elemente sorgfältig untersucht werden. Um eine dauerhafte Änderung zu erzielen, bedarf es vor allem der Änderung des affektiven Elements. Deshalb wirken affektive Elemente in der Werbung besonders stark und werden auch sehr gerne zur Unterstützung dafür eingesetzt (Zajonc & Markus, 1982). Affektive Präferenzen können kaum kontrolliert werden und sind somit in der Werbung eine bevorzugte Methode, Konsumenten für bestimmte Produkte zu gewinnen.

Der Zusammenhang somatischer Repräsentationen und affektiver Erfahrungen zeigt sich z.B. in vergangener erlebter Wut mit gleichzeitig geballter Faust und der Erinnerung der gleichen affektiven Erfahrung in der Zukunft. Diese erlebte affektive Erinnerung muss nicht

in derselben Intensität wieder erlebt werden. Jedoch können die gleichen Muskeln in einer geringen Schwingung beteiligt sein. Einstellungen und Präferenzen haben eine große motorische Komponente, die eine Körperhaltungstendenz oder andere somatische Form sein kann (Zajonc & Markus, 1982).

In einigen Studien wird gezeigt, wie Stimmungen und Emotionen Präferenzen beeinflussen können (Bower, 1981, Fisher & Marrow, 1934). In der Studie von Bower (1981) konnten Stimmungseffekte gefunden werden. Diese wurden durch freie Assoziationen, die auf neutrale Wörter gegeben wurden, festgestellt. Die Studie ging davon aus, dass die aktuelle Gefühlslage des Subjekts die assoziativen Prozesse zur Interpretation von mehrdeutigen Situationen und den Stellenwert des kongruenten emotionalen Materials beeinflusst. In den Ergebnissen wurden Stimmungseffekte der Testpersonen bei den freien Assoziationen gefunden, die sie neutralen Wörtern zuordneten. Testpersonen, die glücklich waren, haben dem Stimulus „life“ die freien Assoziationen „love“, „freedom“, „fun“, „open“, and „joy“. Jedoch Personen, die in ärgerlicher Stimmung waren, ordneten dem Stimulus „life“ freie Assoziationen wie „struggle“, „toil“, „fight“, und „compete“ zu. Auch in einer Studie von Fisher und Marrow (1934) konnte der gleiche emotionale Einfluss auf freie Assoziationen bestätigt werden. Wortassoziationen sind abhängig von der momentanen Stimmung und evoziieren verschiedene Assoziationen. Das kann so erklärt werden, dass die Stimmung, wie jede andere kognitive Repräsentation, Knoten im Erinnerungsspeicher hat. Diese Knoten sind Teile der assoziativen Strukturen, die den Stimmungszustand repräsentieren und erneut Kontakt mit den Knoten der assoziativen Struktur der Wortlisten herstellen sollen (Bower, 1981).

Diese Erkenntnisse können auf die Netzwerktheorie zurückgeführt werden. Die Netzwerktheorie besagt, dass die Grundstimmung als ständige Quelle der Aktivierung wirkt,

sodass sie im Netzwerk zwischen Stimmung und Reizwort Schnittpunkte bilden (Bower, 1981).

Kognitive Faktoren von Präferenzen heften sich an Objekte und Attribute von Objekten. Bevor etwas gefällt, muss man wissen, was es ist. Kognitive Urteile sind zuverlässiger und konsistenter, wenn sie schneller entschieden werden. Unter bestimmten Umständen kann jedoch das kognitive Urteil durch affektive Reaktionen beeinflusst werden und als erstes Erlebnis auftreten. Somit rückt das kognitive Wissen, das als Basis für das Urteil gilt, in den Hintergrund und tritt möglicherweise nach der Entscheidung als Rechtfertigung wieder auf. Es soll darauf hingedeutet werden, dass die affektive Reaktion nicht immer als erste Reaktion auftritt, aber unter bestimmten Umständen sie die Basis für Präferenzen bildet (Zajonc & Markus, 1982).

1.7 Instabilität und Stabilität

Sicherheit ist nach Bowlby's Bindungstheorie (1988) ein Grundbedürfnis des Menschen. Ainsworth zeigt, dass Kleinkinder in einem unsicheren Umfeld eine Verbindung zu ihren Bezugspersonen, die ein Gefühl von Sicherheit und Stabilität bieten (zit. nach Ainsworth, vgl. Bowlby, 1988), suchen. Dies erklärt sich nach Herbert & Pollates dadurch, dass das Individuum bestrebt ist, das innere Gleichgewicht immer wieder herzustellen. Diese Verbindung sorgt für die Regulierung innerer Spannung und dafür, dass Explorationsbedürfnisse des Kindes befriedigt werden können, ohne Trennungs- und Verlustängste haben zu müssen (Müller, 2001).

Dieses Sicherheitsgefühl entwickelt sich im 1. Lebensjahr und ist anfänglich noch kybernetisch bedingt, d.h. wenn unter gewissen Bedingungen ein Ungleichgewicht wieder ausbalanciert werden muss, verlangt es nach einer sicheren Bezugsperson und deren

Handlung. Das Bindungsverhalten der Kinder wird meist über Schmerzen aktiviert (Bowlby, 1988) und bleibt oft, bei nicht idealem Bindungsverlauf in der Kindheit, bis ins Erwachsenenalter bestehen. Im Idealfall gewinnen innere Sicherheit und Stabilität an Komplexität und bestimmen schließlich das Erleben und Verhalten gegenüber anderen Bezugspersonen (Müller, 2001).

Wie jedoch in einigen Studien gezeigt werden kann, suchen unsichere Bindungspartner im Erwachsenenalter durch Partnerschaft Unterstützung und Pflege, die zu mehr persönlicher Sicherheit führt (Collins & Feeney, 2000; Kille et al., 2012). Hier kann gezeigt werden, dass Menschen immer wieder eine innere Balance anstreben und nach einem inneren Gleichgewicht suchen. Ist es in sich selbst nicht möglich, wird es oft in der Umwelt gesucht.

II Empirischer Teil

2.1 Fragestellung und Ziel der Studie

Ausgehend von den Ergebnissen von Instabilität und Partnerwahl wird in dieser Studie angenommen, dass physische Instabilität auch eine Auswirkung auf die subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage haben kann. Kann sich die Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage bei Stabilität oder Instabilität des körperlichen Zustandes unterscheiden? Die Verhaltensforschung hat gezeigt, dass körperliche Zustände die Wahrnehmung anderer beeinflusst (Kille et al., 2012). Somit wird angenommen, dass man, wenn jemand selbst physische Instabilität erlebt, die aktuelle Wirtschaftslage auch als instabil einschätzt. Es wird erwartet, dass das Erleben physischer Instabilität eine gemeinsame, aber unerforschte, somatische Erfahrung ist, die das Konstrukt der Instabilität generell aktiviert und die Wahrnehmung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer beeinflusst. Dies führt dazu, dass Menschen die Beziehung anderer als relativ instabil einschätzen (Kille et al., 2012). Es wird angenommen, dass die Erfahrung körperlicher Instabilität nicht nur die Wahrnehmung der Menschen (Kognitionen), sondern auch ihre Vorlieben, der zugrunde liegenden Motivationsbedenken widerspiegeln und beeinflussen (Higgins, 1997).

2.2 Studie 1

2.2.1 Versuchsdesign und Untersuchungsdurchführung

Bei der Untersuchung, an der 143 Versuchspersonen teilnahmen, handelte es sich um ein experimentelles Versuchsdesign. Die Untersuchung für Studie 1 fand von Oktober bis Dezember 2014 in einem Tanzstudio in Wien statt. Die Testpersonen waren aus dem Bekannten-, Freundes- und Kundenkreis der Autorin rekrutiert.

Es wurden 2 Versuchsbedingungen gebildet. In der Versuchsbedingung 1 wurden die Testpersonen gebeten, sich an einen stabilen Stuhl und einen stabilen Tisch zu setzen, um die vorgegebenen Fragebögen auszufüllen (stabile Bedingung). In Versuchsbedingung 2 wurden die Versuchspersonen an einen manipulierten Stuhl und manipulierten Tisch im Studio gesetzt und füllten die vorgegebenen Fragebögen aus (instabile Bedingung). Die Manipulation wurde mit einem Stein an einem Tischbein rechts hinten herbeigeführt und beim Stuhl durch Erhöhung mittels zweier ca. 1 cm hohen Holzplättchen auf zwei diagonal gegenüberliegenden Stuhlbeinen angebracht, sodass Tisch und Stuhl wackelten. Den Versuchspersonen wurde gesagt, dass es sich um eine Studie zu Wohlbefinden im Alltag handle, um jegliche Beeinflussung über das Wissen der manipulierten Sitzposition auszuschließen.

Zur Eingewöhnung in der Sitzposition wurde den Teilnehmerinnen und Teilnehmern zuerst ein soziodemografischer Fragebogen vorgelegt. Danach sollten sie einen Fragebogen zur Einschätzung ihres momentanen Befindens ausfüllen, um zu sehen, wie sie die entsprechende Möbelsituation wahrgenommen haben. In weiterer Folge sollten die Testpersonen die aktuelle Wirtschaftslage auf einer 5-stufigen Likert Skala einschätzen. Die Testung dauerte für jede Teilnehmerin und jeden Teilnehmer ca. 10 Minuten.

Zur Reflexion der Teilnehmerinnen und Teilnehmer nach der Testung wurde gefragt, ob sie etwas an ihrer Sitzposition bemerkt haben und wie sie die Testung erlebt haben.

Wenn es gelingt, das Instabilitätskonzept durch die Möbelsituation zu erzeugen, so wird erwartet, dass die Wahrnehmung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der instabilen Bedingung die subjektive Einschätzung in Richtung Instabilität beeinflussen wird. Es wird weiter erwartet, dass die instabile Sitzposition negative Gefühle hervorruft und das momentane Befinden schlechter als in der stabilen Sitzposition ist.

2.2.2 *Die Forschungsfrage*

In der Folge werden die Forschungsfrage der empirischen Untersuchung und die daraus abgeleiteten Hypothesen zusammengefasst. Die Fragestellungen orientieren sich an der Studie von Kille et al. (2012), die untersuchte, inwieweit künstlich hergestellte physische Instabilität bzw. Stabilität eine Auswirkung auf die Partnerwahl hat.

Die Forschungsfrage dieser Studie lautet:

Besteht eine Verbindung zwischen der subjektiven Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage und einer stabilen oder instabilen Körperposition?

2.2.3 *Hypothesen Studie 1*

Wenn es gelingt, das Instabilitätskonzept durch die Möbelsituation zu erzeugen, so wird erwartet, dass die Wahrnehmung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der instabilen Bedingung die subjektive Einschätzung in Richtung Instabilität beeinflussen wird. Es wird weiter erwartet, dass die instabile Sitzposition negative Gefühle hervorruft und das momentane Befinden schlechter als in der stabilen Sitzposition ist.

Hypothese 1

H₀₁: Es besteht kein Unterschied in der kognitiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H₁₁: Es besteht ein Unterschied in der kognitiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 2

H0₂: Es besteht kein Unterschied in der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H1₂: Es besteht ein Unterschied in der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 3

H0₃: Es besteht keine Wechselwirkung aus soziodemografischen Daten und der Position bezüglich der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage

H1₃: Es besteht eine Wechselwirkung aus soziodemografischen Daten und der Position bezüglich der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage

Hypothese 4

H0₄: Es besteht kein Unterschied in der Differenz aus kognitiver und affektiver Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H1₄: Es besteht ein Unterschied in der Differenz aus kognitiver und affektiver Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 5

H0₅: Es besteht kein Zusammenhang zwischen momentanem Wohlbefinden in Abhängigkeit der Position

H1₅: Es besteht ein Zusammenhang zwischen momentanem Wohlbefinden in Abhängigkeit der Position

2.2.4 *Testmaterial*

2.2.4.1 *Erhebung der Soziodemografischen Daten*

Folgende soziodemografische Daten wurden erhoben: Altersgruppe, Geschlecht, Familienstand, Schulbildung, Haushaltseinkommen und wirtschaftliches Interesse (siehe Anhang).

2.2.4.2 *Momentanes Wohlbefinden*

Das momentane Wohlbefinden wurde mit dem ASTS @ Dalbert Fragebogen, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg 16.9.2009 erhoben. Der Test beinhaltet eine Liste verschiedener Wörter, die verschiedene Gefühlszustände und Gefühle beschreiben. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden aufgefordert auf einer 7-stufigen Likert Skala (1 überhaupt nicht – 7 sehr stark) diesen Gefühlszustand mit einer Zahl anzukreuzen, die am besten ihren Gefühlszustand im Moment beschreiben; je höher ein Skalenwert, desto negativer der Gefühlszustand (siehe Anhang).

2.2.4.3 *Subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Österreich*

In Anlehnung an Christandl, Oberlechner & Pitters, 2013, Belastung oder Gelegenheit – eine Metaphern-Analyse zur Wahrnehmung der Finanzkrise durch wirtschaftliche Laien, wurde ein Fragebogen zur „Subjektiven Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage“ erstellt. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollten die aktuelle Wirtschaftslage auf einer 5-stufigen Likert Skala (0 stimmt völlig – 4 stimmt überhaupt nicht) so spontan wie möglich einschätzen und ihre Einschätzung ankreuzen. (siehe Anhang). In der Auswertung wurden positive Fragen umkodiert, sodass hohe Werte Stabilität bedeuten und niedrige Werte Instabilität der Wirtschaftslage.

2.2.5 *Auswertung*

2.2.5.1 *Skalenanalysen*

In diesem Abschnitt werden die Skalenanalysen für den Fragebogen zur Einschätzung der Wirtschaft durchgeführt. Eine Faktorenanalyse erbrachte insgesamt eine Sieben-Faktorlösung, jedoch war keine der Lösungen gut interpretierbar. Bei der Betrachtung des Screenplots ergab sich, dass eigentlich nur ein Faktor zu Grunde liegt. Da jedoch einige Items auch eine unmittelbare eigene Betroffenheit durch die Wirtschaftsentwicklung erhoben haben, wurden die Items in eine Skala kognitiv (betrifft die allgemeine Einschätzung) und affektiv (betrifft die subjektiv wahrgenommene Betroffenheit) vorgenommen.

In Tabelle 1 sind die Mittelwerte über alle Items dargestellt.

Tabelle 1: Deskriptive Statistiken der Fragen zur wirtschaftlichen Lage, positiv formulierte Fragen bereits unkodiert, (0=volle Zustimmung, 4, volle Ablehnung), gesamt Stichprobe (n=143)

	M	SD
Arbeitslosenquote wird steigen	2.95	0.82
Wirtschaftskonjunktur wird Aufschwung erleben	2.63	0.80
Die österreichische Kaufkraft lässt auf eine stabile Wirtschaftslage schließen	2.26	0.89
Das pro-Kopf Haushaltseinkommen in Österreich sinkt in den nächsten Jahren deutlich ab	2.27	0.98
Die Energiepreise in Österreich steigen in den nächsten drei Jahren drastisch an	2.03	0.97
Durch die Sparpolitik in Österreich wird sich die wirtschaftliche Situation verschlechtern	2.18	1.05
Aufgrund der zunehmenden Globalisierung gewinnt die österreichische Wirtschaftslage an Stabilität	2.39	0.81
Durch die zunehmende Außen-Wirtschaftspolitik wird die österreichische Wirtschaft gestärkt	2.12	0.88
Wie schätzen Sie die Handelsbeziehungen Österreichs ein	1.41	0.81
Die Inflationsrate steigt in den nächsten Jahren drastisch an	1.97	0.92
Die konsumativen Staatsausgaben werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen	2.19	1.07
Wie schätzen Sie die Stabilität des Euro ein?	1.77	0.99
Die soziale Sicherheit ist gefährdet	2.24	1.09
Wegen der aktuellen Wirtschaftslage werde ich meinen Konsum insgesamt einschränken müssen	1.93	1.07
Die aktuelle Wirtschaftslage birgt Chancen	1.80	1.01
Durch die aktuelle Wirtschaftslage fühle ich mich in meiner Existenz bedroht	1.40	1.01
Die aktuelle Wirtschaftslage führt dazu, dass ich mir viele Dinge nicht leisten kann	1.66	1.13
Die aktuelle Wirtschaftslage hat ihre positiven Seiten	2.11	1.01
Die aktuelle Wirtschaftslage lässt mich positiv in die Zukunft blicken	2.50	0.85
Die aktuelle Wirtschaftslage ist zufriedenstellend	2.58	0.87
Die aktuelle Wirtschaftslage macht mich unsicher	1.95	1.06
Die aktuelle Wirtschaftslage ist gut einschätzbar	2.64	0.82
Die aktuelle Wirtschaftslage ist unberechenbar	2.43	0.95
Allgemeine Einschätzung	1.83	0.92

Für den Faktor „Kognitive Einschätzung der Wirtschaftslage“ ergibt sich ein Reliabilitätskoeffizient von Cronbach- α .83. Dieser Reliabilitätskoeffizient kann als sehr gut bezeichnet werden. In Tabelle 2 sind die Trennschärfen für die Items in diesem Faktor dargestellt, ebenso die Reliabilitätskoeffizienten, wenn dieses Item nicht in der Skala berücksichtigt wird. Es ist zu erkennen, dass der Ausschluss eines Items zu keiner Erhöhung der Reliabilität führt. Auch die Trennschärfen bewegen sich im Rahmen der in der Literatur gefundenen Bereiche zwischen .3 und .8. Der Mittelwert für diese Skala liegt bei $M=2.14$ ($SD=0.50$). Die Spannweite der Messwerte reicht dabei von .88 bis 3.63.

Tabelle 2: *Itemtrennschärfen und Cronbach- α , wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage kognitiv, Cronbach- $\alpha=0,83$, $n=143$*

	Trennschärfe	CA ohne Items
Arbeitslosenquote wird steigen	.38	.82
Wirtschaftskonjunktur wird Aufschwung erleben	.47	.82
Die österreichische Kaufkraft lässt auf eine stabile Wirtschaftslage schließen	.45	.82
Die Energiepreise in Österreich steigen in den nächsten drei Jahren drastisch an	.43	.82
Durch die Sparpolitik in Österreich wird sich die wirtschaftliche Situation verschlechtern	.32	.83
Aufgrund der zunehmenden Globalisierung gewinnt die österreichische Wirtschaftslage an Stabilität	.36	.83
Durch die zunehmende Außen-Wirtschaftspolitik wird die österreichische Wirtschaft gestärkt	.40	.82
Wie schätzen Sie die Handelsbeziehungen Österreichs ein	.42	.82
Die Inflationsrate steigt in den nächsten Jahren drastisch an	.37	.83
Die konsumativen Staatsausgaben werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen	.40	.82
Wie schätzen Sie die Stabilität des Euro ein?	.50	.82
Die aktuelle Wirtschaftslage birgt Chancen	.50	.82
Die aktuelle Wirtschaftslage hat ihre positiven Seiten	.57	.81
Die aktuelle Wirtschaftslage ist gut einschätzbar	.47	.82
Die aktuelle Wirtschaftslage ist unberechenbar	.49	.82
Allgemeine Einschätzung	.55	.82

Für die affektive Einschätzung der Wirtschaftslage ergibt sich ein Cronbach- α von .85. Dieser Wert kann als sehr gut interpretiert werden. Der Reliabilitätskoeffizient unterliegt keiner Verbesserung, wenn ein einzelnes Item nicht berücksichtigt wird. Die Trennschärfen der Items liegen in einem Bereich zwischen .48 und .72 und sind ebenfalls ein Indikator für eine hohe inhaltliche Homogenität der Items in dieser Skala.

Der Gesamtmittelwert liegt bei $M=1.93$ ($SD=.74$). Das Minimum in der Verteilung hat einen Wert von .43, das Maximum liegt bei 4.00.

Tabelle 3: *Itemtrennschärfen und Cronbach- α , wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach- $\alpha=0,85$, $n=143$*

	Trennschärfe	CA ohne Items
Das pro-Kopf Haushaltseinkommen in Österreich sinkt in den nächsten Jahren deutlich ab.	.48	.85
Die soziale Sicherheit ist gefährdet	.50	.85
Durch die aktuelle Wirtschaftslage fühle ich mich in meiner Existenz bedroht	.72	.81
Wegen der aktuellen Wirtschaftslage werde ich meinen Konsum insgesamt einschränken müssen	.68	.82
Die aktuelle Wirtschaftslage führt dazu, dass ich mir viele Dinge nicht leisten kann	.69	.82
Die aktuelle Wirtschaftslage lässt mich positiv in die Zukunft blicken	.57	.84
Die aktuelle Wirtschaftslage macht mich unsicher	.66	.82

2.2.5.2 Stichprobenbeschreibung

Die Stichprobe besteht aus insgesamt 143 Personen. Davon sind 103 (72%) der Versuchsbedingung „stabil“ zugeordnet und 40 (28%) fallen in die Gruppe „instabil“. Der Geschlechtsanteil ist relativ ausgewogen. Die Stichprobe umfasst 81 (57%) Frauen und 62 (43%) Männer. 24 (17%) der Stichprobe sind in der Altersgruppe zwischen 15 und 29 Jahre, die relative Mehrheit (45%; $n=65$) liegt in der Altersgruppe der 30 bis 44-Jährigen, 8 Testpersonen (6%) sind zwischen 60 und 74 Jahre alt, 3 (2%) sind älter als 75 Jahre.

Verheiratete (34%) und Singles (31%) sind die am häufigsten vorkommenden Kategorien nach Familienstand. 22% leben in einer Partnerschaft, 11% sind geschieden und 3% geben an, verwitwet zu sein. 45% der gesamten Stichprobe geben an Kinder, zu haben. Die vorliegende Stichprobe verfügt über ein relativ hohes Bildungsniveau. So haben 51% einen Universitätsabschluss und weitere 15% haben Matura. 13% haben eine Lehre abgeschlossen, 6% verfügen über einen Hauptschulabschluss und 9 (6%) geben einen sonstigen Schulabschluss an.

Tabelle 4: Beschreibung der Stichprobe nach soziodemografischen Daten, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent, n=143

		N	%
Untersuchungsbedingung	stabil	103	72%
	instabil	40	28%
Geschlecht	weiblich	81	57%
	männlich	62	43%
	Angabe fehlt	0	0%
Lebensalter	15-29	24	17%
	30-44	65	45%
	45-59	43	30%
	60-74	8	6%
	>75	3	2%
	Angabe fehlt	0	0%
Familienstand	Single	44	31%
	verheiratet	48	34%
	verwitwet	4	3%
	Lebensgemeinschaft	31	22%
	geschieden	16	11%
	Angabe fehlt	0	0%
Kinder	ja	63	45%
	nein	78	55%
Schulbildung	Hauptschulabschluss	9	6%
	Lehre oder Berufsschule	18	13%
	Abgeschlossenes Studium	73	51%
	AHS-Matura	21	15%
	Fachschule	13	9%
	Sonstige	9	6%
	Angabe fehlt	0	0%
Haushaltseinkommen	<20,000	42	29%
	20,000-40,000	56	39%
	40,000-60,000	11	8%
	60,000-80,000	7	5%
	>80,000	25	17%
	Angabe fehlt	2	1%

Im folgenden Abschnitt wird untersucht, ob sich zwischen den beiden Untersuchungsgruppen (stabil vs. instabil) signifikante Unterschiede bezüglich soziodemografischer Daten finden.

Bei Geschlecht ist kein signifikanter Unterschied ($p=.898$) belegbar. In der Gruppe „stabil“ liegt der Frauenanteil bei 56%, in der Gruppe „instabil“ bei 58%. Es existiert aber ein signifikanter Unterschied beim Alter ($p=.023$). Die jüngere Altersgruppe ist in der Teilstichprobe „stabil“ häufiger vertreten als in der Gruppe „instabil“. Bezüglich Kinder ($p=.551$) und Schulbildung ($p=.908$) ist kein signifikanter Unterschied belegbar. Nach Einkommen unterscheiden sich die beiden Teilstichproben jedoch signifikant ($p=.020$). In der Gruppe „instabil“ ist der Anteil von Personen mit höherem Einkommen größer (48%) als in der Gruppe „stabil“ (24%).

Tabelle 5: Unterschiede bei soziodemografischen Daten nach Untersuchungsbedingungen, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent; n =variabel, Ergebnisse des χ^2 -Unabhängigkeitstest

		Untersuchungsbedingung			
		Stabil		Instabil	
		N	%	N	%
Geschlecht ($\chi^2(1)=.017$; $p=.898$; $n=143$)	weiblich	58	56%	23	58%
	männlich	45	44%	17	43%
Alter (2 Gruppen) ($\chi^2(1)=5.132$; $p=.023$; $n=143$)	1.00	70	68%	19	48%
	2.00	33	32%	21	53%
Kinder ($\chi^2(1)=.355$; $p=.551$, $n=142$)	ja	44	43%	19	49%
	nein	58	57%	20	51%
Schulbildung ($\chi^2(1)=.013$, $p=.908$; $n=143$)	keine Matura	35	34%	14	35%
	Matura	68	66%	26	65%
Einkommen ($\chi^2(2)=7.822$; $p=.020$, $n=141$)	< 20 T. €	34	34%	8	20%
	20-40 T. €	43	43%	13	33%
	> 40 T. €	24	24%	19	48%

Insgesamt geben 121 (85%) der Stichprobe an, Interesse für Wirtschaft zu haben. Zwischen den beiden Stichproben besteht kein Unterschied im Interesse ($\chi^2(1)=0.909$; $p=.340$, $n=143$). In der Gruppe „stabil“ liegt der Anteil der Interessierten bei 86%, in der Gruppe „instabil“ bei 80%. Auch bezüglich der Häufigkeit des Einholens von Wirtschaftsinformationen besteht kein Unterschied zwischen den beiden Untersuchungsgruppen ($z=-.063$, $p=.950$, $n=138$, U-Test, keine Angabe nicht berücksichtigt).

Tabelle 6: *Interesse an Wirtschaft und Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft, gesamte Stichprobe und getrennt nach „stabil“ und „instabil“*

		Gesamt		Stabil		Instabil	
		N	%	N	%	N	%
Interesse an Wirtschaft	ja	121	85%	89	86%	32	80%
	nein	22	15%	14	14%	8	20%
	Angabe fehlt	0	0%	52	50%	21	0%
Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft	Täglich	73	51%	19	18%	8	53%
	sporadisch	27	19%	23	22%	6	20%
	wöchentlich	29	20%	2	2%	1	15%
	nie	3	2%	89	86%	32	80%
	monatlich oder seltener	6	4%	14	14%	8	20%
	Angabe fehlt	5	3%	52	50%	21	0%

2.2.5.3 Befindlichkeit

In der Untersuchungsbedingung „stabil“ lag die Befindlichkeit bei durchschnittlich 2.72 (SD=0.87). In der Gruppe „instabil“ ist die Befindlichkeit mit einem Mittelwert von 2.55 (SD=0.90) etwas besser. Der Unterschied ist jedoch nicht signifikant ($F(1,141)=1.075$; $p=.302$). Die Untersuchungsbedingung hat somit auf die Befindlichkeit keinen statistisch nachweisbaren Effekt.

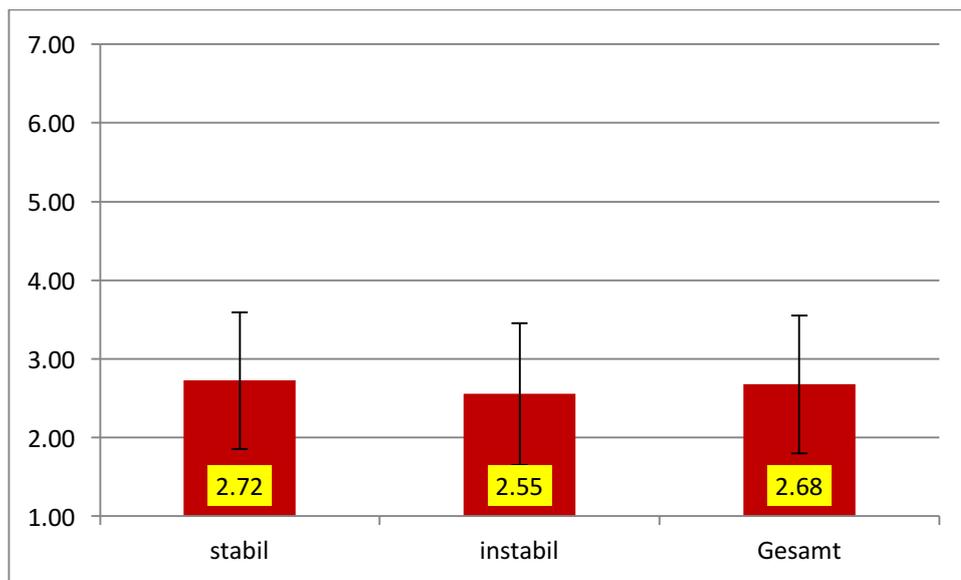


Abbildung 1. Befindlichkeit (1=sehr gut, 7=sehr schlecht), getrennt nach Untersuchungsgruppen

Bezüglich Befindlichkeit finden sich auch keine Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und den Variablen Alter ($F(1,139)=0.151$ $p=.699$); Geschlecht ($F(1,139)=1.703$ $p=.194$), Kinder ($F(1,137)=0.519$ $p=.473$); Schulbildung ($F(1,139)=0.732$ $p=.394$) und Einkommen ($F(2,135)=1.511$ $p=.224$).

2.2.5.4 Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität

Bezüglich des Gesamtwertes der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage existiert zwischen Personen bei stabiler Lage bzw. instabiler Lage kein signifikanter Unterschied ($t(141)=1.627$; $p=.106$). Für die Gruppe „stabil“ wird ein Mittelwert von 2,18 (SD=0,51) berechnet, in der Gruppe „instabil“ liegt der Mittelwert bei 2,02 (SD=0,56). Auch bei der kognitiven Bewertung der Wirtschaftslage ist kein signifikanter Unterschied belegbar ($t(141)=0.974$; $p=.332$). Bei dieser Variable liegt der Mittelwert in der stabilen Lage bei 2,20 (SD=0,46). Bei instabiler Lage wird ein Mittelwert von 2,11 (SD=0,56) ermittelt. Bei der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage ist allerdings ein signifikanter Unterschied belegbar

($t(141)=2.357$; $p=.020$). Der Mittelwert in der Versuchsbedingung „stabil“ liegt bei 2.08 (SD=0,76); in der Gruppe „instabil“ wird ein Mittelwert von 1.76 (SD=0.69) ermittelt. Die affektive wirtschaftliche Lage wird somit bei Probanden in der Untersuchungsgruppe „instabil“ signifikant schlechter bewertet als in der Untersuchungsgruppe „stabil“. Die Effektstärke (Cohens D) liegt bei .47. Die Stärke des Effekts kann somit als moderat bis stark eingestuft werden.

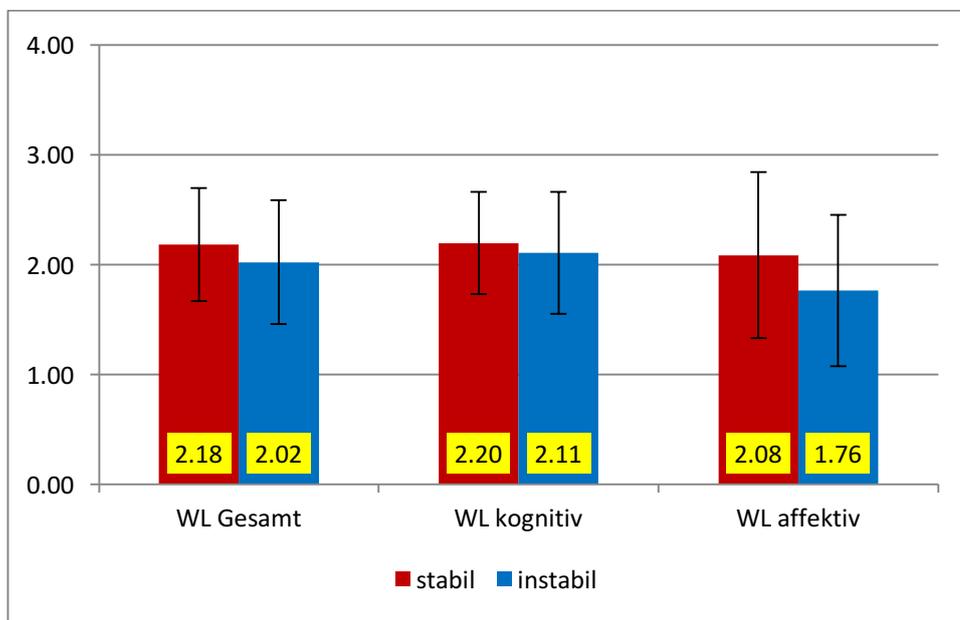


Abbildung 2. Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität (0=sehr schlechte Bewertung, 4=sehr gute Bewertung der wirtschaftlichen Lage)

2.2.5.5 Wechselwirkungen

Bei keiner der drei Bewertungen der wirtschaftlichen Lage ist eine signifikante Wechselwirkung aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Alter, Kinder, Schulbildung, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft gegeben. Die entsprechenden F-Werte sind in Tabelle 7 dargestellt.

Tabelle 7: *F*-Werte für Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Alter, Kinder, Schulbildung, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft

Geschlecht	Gesamt	F(1,139)=0.801; p=.372
	Kognitiv	F(1,139)=1.051; p=.307
	Affektiv	F(1,139)=0.554; p=.458
Alter	Gesamt	F(1,139)=0.579; p=.448
	Kognitiv	F(1,139)=0.420; p=.518
	Affektiv	F(1,139)=0.828; p=.364
Kinder	Gesamt	F(1,137)=1.436; p=.233
	Kognitiv	F(1,137)=0.996; p=.320
	Affektiv	F(1,137)=1.422; p=.235
Schulbildung	Gesamt	F(1,139)=0.537; p=.465
	Kognitiv	F(1,139)=0.147; p=.702
	Affektiv	F(1,139)=0.868; p=.353
Einkommen	Gesamt	F(2,135)=0.955; p=.387
	Kognitiv	F(2,135)=1.783; p=.172
	Affektiv	F(2,135)=0.012; p=.989
Häufigkeit der Information über Wirtschaft	Gesamt	F(1,134)=2.913; p=.090
	Kognitiv	F(1,134)=2.563; p=.112
	Affektiv	F(1,134)=2.154; p=.145

2.2.5.6 Differenz aus kognitiv und affektiv

Es wird nun untersucht, ob die Differenz zwischen kognitiver Bewertung und affektiver Bewertung der Wirtschaftslage zwischen den beiden Untersuchungsgruppen signifikant unterschiedlich ist. Dazu wird eine Varianzanalyse für Messwiederholungen berechnet. Der Messwiederholungsfaktor ist dabei die Bewertung der Wirtschaftslage affektiv bzw. kognitiv; die unabhängige Variable ist die Versuchsbedingung.

Generell wird die kognitive Wirtschaftslage besser bewertet als die affektive ($F(1,141)=23.081$; $p<.001$; $\eta^2=.14$). Der Mittelwert in der gesamten Stichprobe für die kognitive Einschätzung der Wirtschaftslage liegt bei 2.17 ($SD=.59$). Die affektive Bewertung

der Wirtschaftslage weist einen Mittelwert von 1.99 (SD=.75) auf. Es zeigt sich jedoch auch eine signifikante Wechselwirkung mit den Untersuchungsgruppen ($F(1,141)=6.108$; $p=.015$; $\eta^2=.04$). Während in der Gruppe mit stabiler Position die Differenz nur bei .11 Punkten liegt, ist sie in der Gruppe mit instabiler Position aber bei .35.

2.2.6 Kritik Studie 1

In Studie 1 wurden die Versuchspersonen anhand von organisatorischen Kriterien zu den Versuchsbedingungen „stabil“ bzw. „instabil“ zugeordnet. Personen, denen es möglich war, ins Studio, in dem die Testungen durchgeführt wurden, zu kommen, wurden willkürlich der instabilen Bedingung zugeordnet. Personen, die das Studio aus zeitlichen, örtlichen oder sonstigen ökonomischen Gründen nicht aufsuchen konnten, wurden willkürlich der stabilen Versuchsbedingung zugeordnet. Die Testungen im Rahmen der stabilen Versuchsbedingung wurden an verschiedenen Orten durchgeführt. Bedingung dafür war lediglich ein vorhandener, stabiler Tisch und ein dazugehöriger, stabiler Stuhl. Damit wurde in Studie 1 die zufällige Zuordnung der Versuchspersonen zu den Versuchsbedingungen nicht eingehalten und durchgeführt, sondern es wurden die Personen aufgrund der Möglichkeit an einen Ort der Testung zu kommen, zugeordnet. Dies könnte die Ergebnisse in Bezug auf die Randomisierung der Teilnehmermenge beeinflusst haben.

Um zu sehen, ob die aufgezeigten Punkte die Ergebnisse der Studie 1 verfälscht haben könnten, wurde eine 2. Studie durchgeführt, in der darauf geachtet wurde, dass die Versuchspersonen zufällig ausgewählt und randomisiert den Versuchsbedingungen zugeordnet wurden. Aus diesem Grunde wurde die 2. Testung an der Uni Wien in einem Seminarraum durchgeführt. Alle Probanden führten die Testung unter gleichen Bedingungen

durch und wurden zufällig an der Universität angesprochen und rekrutiert. Keine der Teilnehmerinnen und kein Teilnehmer wurde per Termin bestellt bzw. an einem anderen Ort getestet. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden zufällig und randomisiert zu der jeweiligen Versuchsbedingung zugeordnet.

2.3 Studie 2

2.3.1 Versuchsdesign und Untersuchungsdurchführung

Um zu sehen, ob es Auswirkungen auf die nicht randomisierte Zuteilung der Versuchspersonen zu den Versuchsbedingungen der Ergebnisse in Studie 1 gab, wurde Studie 1 wiederholt. In Studie 2 wurde nun besonders auf die randomisierte Zuteilung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur „stabilen“ bzw. „instabilen“ Versuchsbedingung geachtet. Da in Studie 1 die Testung an unterschiedlichen Orten stattgefunden hat, wurde in Studie 2 jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer im gleichen Raum unter gleichen Bedingungen getestet. Weiters wurden die Testpersonen nicht wie in Studie 1 aus dem Bekannten-, Freundes- und Kundenkreis rekrutiert, sondern es wurden Personen an der Universität zufällig angesprochen und gefragt, ob sie an der Testung teilnehmen möchten.

An der Studie 2 nahmen 43 Versuchspersonen teil. Es handelte sich um ein experimentelles Versuchsdesign. Die Untersuchung für die Studie 2 fand von Mai bis Juni 2015 in einem Seminarraum an der Universität Wien statt. Die Rekrutierung der Versuchspersonen fand im Universitätsgebäude statt, indem im Gebäude zufällig anwesende Personen aufgefordert wurden, an der Studie teilzunehmen.

Wie in Studie 1 wurden zwei Versuchsbedingungen gebildet. Den Versuchspersonen wurde gesagt, dass es sich um eine Studie zu Wohlbefinden im Alltag handle, um jegliche Beeinflussung über das Wissen der manipulierten Sitzposition auszuschließen.

Die Manipulation des Tisches und Stuhls in der instabilen Bedingung wurde diesmal mit einem Stein am Tischbein links vorne manipuliert und der Stuhl mit zwei Kieselsteinen an zwei diagonal gegenüberliegenden Stuhlbeinen. Die Versuchspersonen wurden aufgefordert, sich in die Mitte der Stuhlfläche zu setzen, um ein entgegenhalten des Wackelns zu vermeiden. Wie in Studie 1 wurde den Testpersonen zuerst der soziodemografische Fragebogen vorgelegt und danach der Stimmungsfragebogen, um zu sehen, wie es den Versuchspersonen in der jeweiligen Möbelsituation geht. In weiterer Folge sollten die Testpersonen die aktuelle Wirtschaftslage auf einer 5-stufigen Likert Skala einschätzen. Zur Reflexion wurden den Teilnehmerinnen und Teilnehmern nach der Testung mündlich folgende drei Fragen gestellt:

- 1) Ist ihnen während der Testung etwas aufgefallen?
- 2) Sind sie bequem gesessen?
- 3) Sind sie mit dem Thema Embodiment vertraut?

Die Testung dauerte für jede Versuchsperson ca. 15 Minuten.

2.3.2 *Forschungsfrage*

In der Folge werden die Forschungsfrage der empirischen Untersuchung und die daraus abgeleiteten Hypothesen zusammengefasst. Die Fragestellungen orientieren sich an der

Studie von Kille et al. (2011), die untersuchte, inwieweit künstlich hergestellte physische Instabilität bzw. Stabilität eine Auswirkung auf die Partnerwahl hat.

Die Forschungsfrage dieser Studie lautet:

Besteht eine Verbindung zwischen der subjektiven Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage und einer stabilen oder instabilen Körperposition?

2.3.3 Hypothesen Studie 2

Sowie in Studie 1 wird erwartet, dass, wenn es gelingt, das Instabilitätskonzept durch die Möbelsituation zu erzeugen, die Wahrnehmung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der instabilen Bedingung, die subjektive Einschätzung in Richtung Instabilität beeinflussen wird. Es wird weiter erwartet, dass die instabile Sitzposition negative Gefühle hervorruft und das momentane Befinden schlechter als in der stabilen Sitzposition ist.

Hypothese 1

H0₁: Es besteht kein Unterschied in der kognitiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H1₁: Es besteht ein Unterschied in der kognitiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 2

H0₂: Es besteht kein Unterschied in der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H1₂: Es besteht ein Unterschied in der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 3

H0₃: Es besteht keine Wechselwirkung aus soziodemografischen Daten und der Position bezüglich der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage

H1₃: Es besteht eine Wechselwirkung aus soziodemografischen Daten und der Position bezüglich der affektiven Einschätzung der Wirtschaftslage

Hypothese 4

H0₄: Es besteht kein Unterschied in der Differenz aus kognitiver und affektiver Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

H1₄: Es besteht ein Unterschied in der Differenz aus kognitiver und affektiver Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position

Hypothese 5

H0₅: Es besteht kein Zusammenhang zwischen momentanem Wohlbefinden in Abhängigkeit der Position

H1₅: Es besteht ein Zusammenhang zwischen momentanem Wohlbefinden in Abhängigkeit der Position

2.3.4 Testmaterial

2.3.4.1 Erhebung der Soziodemografischen Daten

Folgende soziodemografische Daten wurden erhoben: genaues Alter in Zahlen, Geschlecht, Familienstand, Schulbildung, Haushaltseinkommen und wirtschaftliches Interesse (siehe Anhang).

2.3.4.2 *Momentanes Wohlbefinden*

Das momentane Wohlbefinden wurde mit dem ASTS @ Dalbert Fragebogen, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg 16.9.2009, erhoben. Der Test beinhaltet eine Liste verschiedener Wörter, die verschiedene Gefühlszustände und Gefühle beschreiben. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden aufgefordert auf einer 7-stufigen Likert Skala (1 überhaupt nicht – 7 sehr stark) diesen Gefühlszustand mit einer Zahl anzukreuzen, die am besten ihren Gefühlszustand im Moment beschreiben. Je höher ein Skalenwert, desto negativer der Gefühlszustand (siehe Anhang).

2.3.4.3 *Subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Österreich*

In Anlehnung an Christandl, Oberlechner & Pitters, 2013, Belastung oder Gelegenheit – eine Metaphern Analyse zur Wahrnehmung der Finanzkrise durch wirtschaftliche Laien, wurde ein Fragebogen zur „Subjektiven Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage“ erstellt. Die Versuchspersonen sollten die aktuelle Wirtschaftslage auf einer 5-stufigen Likert Skala (0 stimmt völlig – 4 stimmt überhaupt nicht) so spontan wie möglich einschätzen und auf dem Fragebogen ankreuzen (siehe Anhang). In der Auswertung wurden positive Fragen umkodiert, sodass hohe Werte Stabilität bedeuten und niedrige Werte Instabilität der Wirtschaftslage.

2.3.5 Auswertung

2.3.5.1 Skalenanalysen

In diesem Abschnitt werden die Skalenanalysen für den Fragebogen zur Einschätzung der Wirtschaft durchgeführt. Eine Faktorenanalyse erbrachte insgesamt eine 2-Faktorlösung. Jedoch war diese nicht gut interpretierbar und viele Items luden auf beiden Faktoren sehr hoch. Bei der Betrachtung des Screenplots ergab sich, dass eigentlich nur ein Faktor zu Grunde liegt. Da jedoch einige Items auch eine unmittelbare eigene Betroffenheit durch die Wirtschaftsentwicklung erhoben haben, wurden die Items in eine Skala „kognitiv“ (betrifft die allgemeine Einschätzung) und „affektiv“ (betrifft die subjektiv wahrgenommene Betroffenheit) zugeteilt.

In Tabelle 8 sind die Mittelwerte über alle Items dargestellt.

Tabelle 8: *Deskriptive Statistiken der Fragen zur wirtschaftlichen Lage, positiv formulierte Fragen bereits umkodiert, (0=volle Zustimmung, 4, volle Ablehnung), gesamt Stichprobe (n=43)*

	M	SD
Arbeitslosenquote wird steigen	2.40	0.89
Wirtschaftskonjunktur wird Aufschwung erleben	2.36	0.82
Die österreichische Kaufkraft lässt auf eine stabile Wirtschaftslage schließen	1.76	0.91
Das pro-Kopf Haushaltseinkommen in Österreich sinkt in den nächsten Jahren deutlich ab	1.83	0.93
Die Energiepreise in Österreich steigen in den nächsten drei Jahren drastisch an	2.26	0.89
Durch die Sparpolitik in Österreich wird sich die wirtschaftliche Situation verschlechtern	1.95	0.91
Aufgrund der zunehmenden Globalisierung gewinnt die österreichische Wirtschaftslage an Stabilität	2.02	0.92
Die Preise am Immobilienmarkt in Österreich werden sich in den nächsten Jahren nicht wesentlich verändern	2.55	0.89
Durch die zunehmende Außen-Wirtschaftspolitik wird die österreichische Wirtschaft gestärkt	1.74	0.99
Wie schätzen Sie die Handelsbeziehungen Österreichs ein	1.24	0.73
Die Inflationsrate steigt in den nächsten Jahren drastisch an	1.74	0.83
Die staatlichen Investitionsausgaben zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes	2.12	0.99

sind durch die aktuellen Staatsschulden Österreichs gefährdet.		
Die konsumativen Staatsausgaben werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen	1.69	1.05
Wie schätzen Sie die Stabilität des Euro ein?	1.60	1.01
Die soziale Sicherheit ist gefährdet	2.21	1.18
Wegen der aktuellen Wirtschaftslage werde ich meinen Konsum insgesamt einschränken müssen	1.57	0.97
Die aktuelle Wirtschaftslage birgt Chancen	1.71	0.86
Durch die aktuelle Wirtschaftslage fühle ich mich in meiner Existenz bedroht	1.12	1.04
Die aktuelle Wirtschaftslage führt dazu, dass ich mir viele Dinge nicht leisten kann	1.43	1.11
Die aktuelle Wirtschaftslage hat ihre positiven Seiten	1.62	0.94
Die aktuelle Wirtschaftslage lässt mich positiv in die Zukunft blicken	2.12	0.89
Die aktuelle Wirtschaftslage ist zufriedenstellend	2.36	0.96
Die aktuelle Wirtschaftslage macht mich unsicher	1.67	1.10
Die aktuelle Wirtschaftslage ist gut einschätzbar	2.55	0.83
Die aktuelle Wirtschaftslage ist unberechenbar	2.29	0.94
Allgemeine Einschätzung	1.36	0.69

Für den Faktor „Kognitive Einschätzung der Wirtschaftslage“ ergibt sich ein Reliabilitätskoeffizient von Cronbach- α .80. Dieser Reliabilitätskoeffizient kann als sehr gut bezeichnet werden. In Tabelle 9 sind die Trennschärfen für die Items in diesem Faktor dargestellt, ebenso die Reliabilitätskoeffizienten, wenn dieses Item nicht in der Skala berücksichtigt wird. Es ist zu erkennen, dass der Ausschluss eines Items zu keiner Erhöhung der Reliabilität führt. Auch die Trennschärfen bewegen sich bei den meisten Items im Rahmen der in der Literatur gefunden Bereiche zwischen .3 und .8. Einzig die Items „Wirtschaftskonjunktur wird Aufschwung erleben“ und „Die konsumativen Staatsausgaben werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen“ weisen Trennschärfen $<.20$ auf. Da sich der Reliabilitätskoeffizient jedoch nicht verändert, werden diese Items in der Skala belassen. Der Faktor „kognitive Einschätzung der Wirtschaftslage“ hat somit eine sehr gute inhaltliche Homogenität.

Der Mittelwert für diese Skala liegt bei $M=1.91$ ($SD=0.43$). Die Spannweite der Messwerte reicht dabei von 1.11 bis 2.94. Der niedrigste Wert, den ein Proband in dieser Skala erreichen kann, liegt somit bei 1.11, der höchste bei 2.94. Hohe Werte bedeuten dabei eine negative Einschätzung der Wirtschaftslage.

Tabelle 9: *Itemtrennschärfen und Cronbach- α , wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage kognitiv, Cronbach- α =.80, n=43*

	Trennschärfe	CA ohne Items
Arbeitslosenquote wird steigen	.65	.77
Wirtschaftskonjunktur wird Aufschwung erleben	.16	.80
Die österreichische Kaufkraft lässt auf eine stabile Wirtschaftslage schließen	.51	.78
Die Energiepreise in Österreich steigen in den nächsten drei Jahren drastisch an	.32	.79
Durch die Sparpolitik in Österreich wird sich die wirtschaftliche Situation verschlechtern	.48	.78
Aufgrund der zunehmenden Globalisierung gewinnt die österreichische Wirtschaftslage an Stabilität	.42	.79
Die Preise am Immobilienmarkt in Österreich werden sich in den nächsten Jahren nicht wesentlich verändern	.22	.80
Durch die zunehmende Außen-Wirtschaftspolitik wird die österreichische Wirtschaft gestärkt	.51	.78
Wie schätzen Sie die Handelsbeziehungen Österreichs ein	.27	.80
Die Inflationsrate steigt in den nächsten Jahren drastisch an	.42	.79
Die staatlichen Investitionsausgaben zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes sind durch die aktuellen Staatsschulden Österreichs gefährdet.	.27	.80
Die konsumativen Staatsausgaben werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen	.18	.80
Wie schätzen Sie die Stabilität des Euro ein?	.44	.78
Die aktuelle Wirtschaftslage birgt Chancen	.37	.79
Die aktuelle Wirtschaftslage hat ihre positiven Seiten	.36	.79
Die aktuelle Wirtschaftslage ist gut einschätzbar	.34	.79

Für den Faktor „affektive Einschätzung der Wirtschaftslage“ ergibt sich ein Cronbach- α von .79. Dieser Wert kann als sehr gut interpretiert werden. Der Reliabilitätskoeffizient unterliegt keiner merklichen Verbesserung, wenn ein einzelnes Item nicht berücksichtigt wird. Die Trennschärfen der Items liegen in einem Bereich zwischen .34 und .67 und sind ebenfalls ein Indikator für eine hohe inhaltliche Homogenität der Items in dieser Skala.

Der Gesamtmittelwert liegt bei $M=1.73$ ($SD=0.74$). Das Minimum in der Verteilung hat einen Wert von 0.29. Das Maximum liegt bei 3.14.

Tabelle 10: *Itemtrennschärfen und Cronbach- α , wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach- α =.79, n=43*

	Trennschärfe	CA ohne Item
Das pro-Kopf Haushaltseinkommen in Österreich sinkt in den nächsten Jahren deutlich ab.	.40	.78
Die soziale Sicherheit ist gefährdet	.34	.80
Durch die aktuelle Wirtschaftslage fühle ich mich in meiner Existenz bedroht	.64	.74
Wegen der aktuellen Wirtschaftslage werde ich meinen Konsum insgesamt einschränken müssen	.62	.74
Die aktuelle Wirtschaftslage führt dazu, dass ich mir viele Dinge nicht leisten kann	.45	.78
Die aktuelle Wirtschaftslage lässt mich positiv in die Zukunft blicken	.57	.76
Die aktuelle Wirtschaftslage macht mich unsicher	.67	.73

2.3.5.2 Befindlichkeit

In Tabelle 11 sind die deskriptiven Statistiken dargestellt, die die Befindlichkeit der Probanden erheben. Eine Reliabilitätsanalyse erbrachte ein sehr hohes Cronbach- α von .93, die Itemtrennschärfen sind alle größer als .37. Der Gesamtmittelwert über alle Aussagen liegt bei 2.62 ($SD=0.87$). Der geringste Wert, den eine Person hat, liegt bei 1.47. Der höchste bei 5.21. Hohe Werte bedeuten eine negative Befindlichkeit.

Tabelle 11: Deskriptive Statistiken (1=überhaupt nicht, 7=sehr stark) sowie Itemtrennschärfen und Cronbach- α , wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach- α =.79, n=43

	M	SD	Trennschärfe	CA ohne Item
zornig	1.65	1.21	0.73	0.93
abgeschlafft	3.47	1.58	0.56	0.93
unglücklich	1.98	1.22	0.77	0.93
traurig	1.84	1.25	0.79	0.92
angenehm*	3.16	1.07	0.70	0.93
betrübt	2.00	1.23	0.76	0.93
freudig*	3.30	1.26	0.56	0.93
hoffnungslos	1.49	0.91	0.80	0.93
müde	3.60	1.75	0.42	0.93
verärgert	1.95	1.31	0.69	0.93
frohgemut	3.53	1.30	0.59	0.93
entmutigt	1.86	1.25	0.76	0.93
fröhlich*	3.30	1.37	0.65	0.93
erschöpft	3.53	1.52	0.58	0.93
heiter*	3.58	1.47	0.37	0.93
verzweifelt	1.58	1.03	0.68	0.93
wütend	1.56	1.08	0.62	0.93
entkräftet	2.91	1.46	0.62	0.93
lustig*	3.56	1.14	0.57	0.93

Legende: mit einem * versehene Items wurden umkodiert

2.3.5.3 Stichprobenbeschreibung

Die Stichprobe besteht aus insgesamt 43 Personen, davon sind 22 (51%) der Versuchsbedingung „stabil“ zugeordnet und 21 (49%) fallen in die Gruppe „instabil“. Der Geschlechtsanteil ist relativ ausgewogen. Die Stichprobe umfasst 25 (58%) Frauen und 18 (42%) Männer. Das durchschnittliche Alter der Probandinnen und Probanden liegt bei 26.7 (SD=6.3) Jahren. Die Stichprobe ist somit als relativ jung zu bewerten. Die jüngste Person in der Stichprobe ist 20 Jahre alt, die älteste 52 Jahre. Für weitere Auswertungen wird das Alter

in zwei Gruppen eingeteilt: die Gruppe der bis 25-Jährigen besteht aus 22 (51%) Personen, 21 (49%) sind älter als 25 Jahre. Zwischen Männern und Frauen besteht kein signifikanter Altersunterschied ($t(40)=0.51$; $p=.61$). Für Frauen wird ein Mittelwert von 27.1 (SD=7.5) Jahren berechnet. Der Mittelwert für die Männer liegt bei 26.1 (SD=4.5) Jahren. Betrachtet man den Familienstand, so sind fast zwei Drittel der Stichprobe Singles ($n=27$, 63%), weitere 13 (30%) leben in einer Lebensgemeinschaft, 3 (7%) sind verheiratet. Nur 3 (7%) der Personen haben bereits eigene Kinder. Die vorliegende Stichprobe verfügt über ein relativ hohes Bildungsniveau, so haben 79% einen Maturaabschluss und weitere 16% haben einen akademischen Grad. Eine Person verfügt über einen Hauptschulabschluss, eine gibt einen sonstigen Bildungsabschluss an. Nach dem Einkommen ergibt sich folgendes Bild: 72% verfügen über ein Einkommen von weniger als 20,000 Euro im Jahr, bei 7 (16%) ist ein Einkommen von 20 bis 40,000 Euro gegeben, weitere 5 (12%) haben ein Einkommen von über 80,000 Euro. Für weitere Auswertungen nach dem Einkommen werden zwei Gruppen gebildet; die erste Gruppe umfasst Personen mit einem Einkommen bis 20,000 Euro ($n=36$, 84), die zweite Gruppe hat ein höheres Einkommen ($n=7$; 16%).

Tabelle 12: Beschreibung der Stichprobe nach soziodemografischen Daten, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent, n=43

		N	%
Untersuchungsbedingung	stabil	22	51%
	instabil	21	49%
Geschlecht	weiblich	25	58%
	männlich	18	42%
	Angabe fehlt	0	0%
Lebensalter	15-29	22	51%
	30-44	21	49%
Familienstand	Single	27	63%
	verheiratet	3	7%
	verwitwet	0	0%
	Lebensgemeinschaft	13	30%
	geschieden	0	0%
	Angabe fehlt	0	0%
Kinder	ja	3	7%
	nein	40	93%
Schulbildung	Hauptschulabschluss	1	2%
	Lehre oder Berufsschule	0	0%
	Abgeschlossenes Studium	7	16%
	AHS-Matura	34	79%
	Fachschule	0	0%
	Sonstige	1	2%
	Angabe fehlt	0	0%
Haushaltseinkommen	<20,000 Euro	31	72%
	20,000-40,000 Euro	7	16%
	40,000-60,000 Euro	0	0%
	60,000-80,000 Euro	0	0%
	>80,000 Euro	5	12%
	Angabe fehlt	0	0%

Im folgenden Abschnitt wird untersucht, ob sich zwischen den beiden Untersuchungsgruppen (stabil vs. instabil) signifikante Unterschiede bezüglich soziodemografischer Daten finden.

Bei Geschlecht ist kein signifikanter Unterschied ($p=.897$) belegbar. In der Gruppe „stabil“ liegt der Frauenanteil bei 59%, in der Gruppe „instabil“ bei 57%. Es existiert auch kein signifikanter Unterschied beim Alter ($p=.876$). In der Versuchsbedingung „stabil“ sind 50% 25 Jahre oder jünger und in der Bedingung „instabil“ sind es 52%.

Nach Einkommen unterscheiden sich die beiden Teilstichproben ebenfalls nicht signifikant ($p=.729$). In der Gruppe „instabil“ liegt der Anteil von Personen mit höherem Einkommen 14% und in der Gruppe „stabil“ bei 18%.

Tabelle 13: Unterschiede bei soziodemografischen Daten nach Untersuchungsbedingungen, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent; n =variabel, Ergebnisse des χ^2 -Unabhängigkeitstest

		Untersuchungsbedingung			
		Stabil		Instabil	
		N	%	N	%
Geschlecht ($\chi^2(1)=.017$; $p=.897$; $n=43$)	weiblich	13	59%	12	57%
	männlich	9	41%	9	43%
Alter (2 Gruppen) ($\chi^2(1)=0.024$; $p=.876$; $n=43$)	≤ 25 J.	11	50%	11	52%
	> 25 J.	11	50%	10	48%
Einkommen ($\chi^2(2)=7.822$; $p=.020$, $n=141$)	$< 20,000$ Euro	18	82%	18	86%
	20-40,000 Euro	4	18%	3	14%

Insgesamt geben 31 (72%) der Stichprobe an, Interesse für Wirtschaft zu haben. Zwischen den beiden Stichproben besteht kein Unterschied im Interesse ($\chi^2(1)=0.123$; $p=.726$, $n=43$). In der Gruppe „stabil“ liegt der Anteil der Interessierten bei 76% und in der Gruppe „instabil“ bei 71%. Bezüglich der Häufigkeit des Einholens von Wirtschaftsinformationen

besteht ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Untersuchungsgruppen ($z=-2.479$, $p=.013$, $n=40$, U-Test, keine Angabe nicht berücksichtigt).

Insgesamt geben 12 (28%) der Stichprobe an, dass sie Kenntnisse über Embodiment haben. Ein Unterschied zwischen den Untersuchungsgruppen besteht dabei nicht ($\chi^2(1)=0.009$; $p=.924$; $n=43$), Personen in der Teilstichprobe „stabil“ kennen zu 27% den Begriff und in der Teilstichprobe „instabil“ sind es 29%.

Tabelle 14: *Interesse an Wirtschaft und Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft, gesamte Stichprobe und getrennt nach „stabil“ und „instabil“*

		Gesamt		Stabil		Instabil	
		N	%	N	%	N	%
Embodiment	Keine Kenntnisse	31	72%	16	73%	15	71%
	Kenntnisse	12	28%	6	27%	6	29%
Interesse an Wirtschaft	ja	31	72%	16	73%	15	71%
	nein	11	26%	5	23%	6	29%
	Angabe fehlt	1	2%	1	5%	0	0%
Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft	Täglich	10	24%	10	48%	0	0%
	sporadisch	14	34%	6	29%	8	40%
	wöchentlich	10	24%	3	14%	7	35%
	nie	1	2%	0	0%	1	5%
	monatlich oder seltener	5	12%	2	10%	3	15%
	Angabe fehlt	1	2%	0	0%	1	5%

2.3.5.4 Befindlichkeit

In der Untersuchungsbedingung „stabil“ lag die Befindlichkeit bei durchschnittlich 2.44 (SD=0.70). In der Gruppe „instabil“ ist die Befindlichkeit mit einem Mittelwert von 2.80 (SD=0.90) etwas schlechter und der Unterschied ist jedoch nicht signifikant ($F(1,41)=1.845$;

$p=.182$). Die Untersuchungsbedingung hat somit auf die Befindlichkeit keinen statistisch nachweisbaren Effekt.

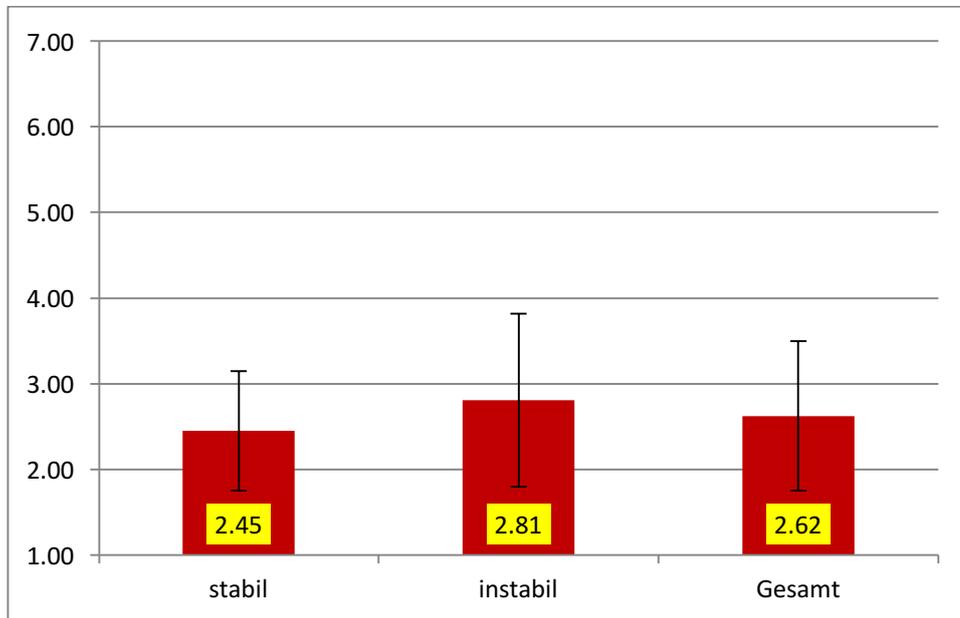


Abbildung 3. Befindlichkeit (1=sehr gut, 7=sehr schlecht), getrennt nach Untersuchungsgruppen

Bezüglich Befindlichkeit zeigen sich auch keine Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und den Variablen Alter ($F(1,39)=0.209$ $p=.650$), Geschlecht ($F(1,39)=0.829$ $p=.368$) und Einkommen ($F(2,39)=0.017$, $p=.897$). Die Befindlichkeit zwischen den Altersgruppen ($F(1,39)=0.788$ $p=.380$), dem Geschlecht ($F(1,39)=0.037$ $p=.894$) und den Einkommensgruppen ($F(1,39)=0.503$; $p=.482$) ist nicht signifikant.

2.3.5.5 Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität

Bezüglich des Gesamtwertes der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage existiert zwischen Personen bei stabiler bzw. instabiler Lage kein signifikanter Unterschied ($t(14)=0.243$; $p=.809$). Für die Gruppe „stabil“ wird ein Mittelwert von 1.92 (SD=0.56) berechnet und in der Gruppe „instabil“ liegt der Mittelwert bei 1.88 (SD=0.38). Auch bei der kognitiven Bewertung der Wirtschaftslage ist kein signifikanter Unterschied belegbar

($t(41)=0.974$; $p=.332$). Bei dieser Variable liegt der Mittelwert in der stabilen Lage bei 1.94 (SD=0.52), bei instabiler Lage wird ein Mittelwert von 1.95 (SD=0.32) ermittelt. Bei der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage ist ebenfalls kein signifikanter Unterschied belegbar ($t(41)=0.545$; $p=.589$). Der Mittelwert in der Versuchsbedingung „stabil“ liegt bei 1.79 (SD=0.73); in der Gruppe „instabil“ wird ein Mittelwert von 1.67 (SD=0.68) ermittelt. Somit kann vorerst gezeigt werden, dass instabile bzw. stabile Sitzposition keinen Einfluss auf die Bewertung der Wirtschaftslage aufweisen.

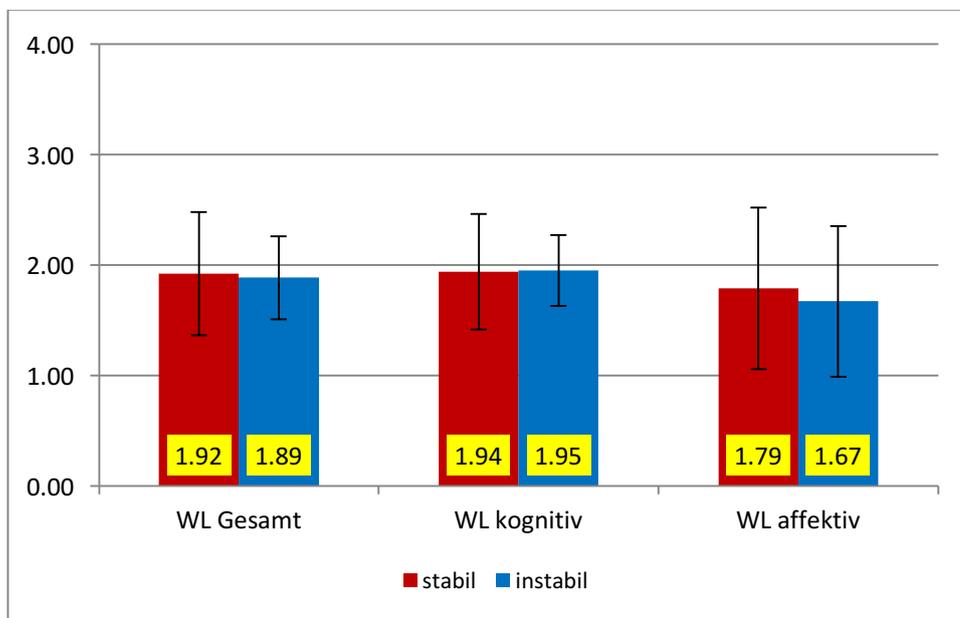


Abbildung 4. Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität (0=sehr schlechte Bewertung, 4=sehr gute Bewertung der wirtschaftlichen Lage)

2.3.5.6 Wechselwirkungen aus Lage und anderen Variablen

Bei keiner der drei Bewertungen der wirtschaftlichen Lage ist eine signifikante Wechselwirkung aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft sowie Kenntnis über Embodiment gegeben. Die entsprechenden F-Werte sind in Tabelle 15 dargestellt. Eine signifikante Wechselwirkung ist jedoch mit Alter

und Treatment belegbar und zwar bei dem Faktor „Affektive Bewertung der Wirtschaftslage“ ($p=.016$).

Tabelle 15: *F-Werte für Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Alter, Kinder, Schulbildung, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft*

Geschlecht	Gesamt	$F(1,39)=1.91; p=.175$
	Kognitiv	$F(1,39)=0.951; p=.336$
	Affektiv	$F(1,39)=2.528; p=.12$
Alter	Gesamt	$F(1,39)=2.547; p=.119$
	Kognitiv	$F(1,39)=0.788; p=.380$
	Affektiv	$F(1,39)=6.324; p=.016$
Einkommen	Gesamt	$F(2,39)=0.923; p=.342$
	Kognitiv	$F(2,39)=1.714; p=.198$
	Affektiv	$F(2,39)=0.002; p=.966$
Häufigkeit der Information über Wirtschaft	Gesamt	$F(1,39)=1.424; p=.241$
	Kognitiv	$F(1,39)=2.135; p=.153$
	Affektiv	$F(1,39)=0.248; p=.621$
Kenntnis über Embodiment	Gesamt	$F(1,39)=0.225; p=.638$
	Kognitiv	$F(1,39)=0.084; p=.774$
	Affektiv	$F(1,39)=0.382; p=.540$

Betrachtet man Abbildung 5, so ist feststellbar, dass in stabiler Position die jüngeren Versuchspersonen die Wirtschaftslage deutlich besser bewerten, bei instabiler aber deutlich schlechter. Gleichzeitig weisen bei stabiler Position ältere Personen eine schlechtere Bewertung auf als bei instabiler Position.

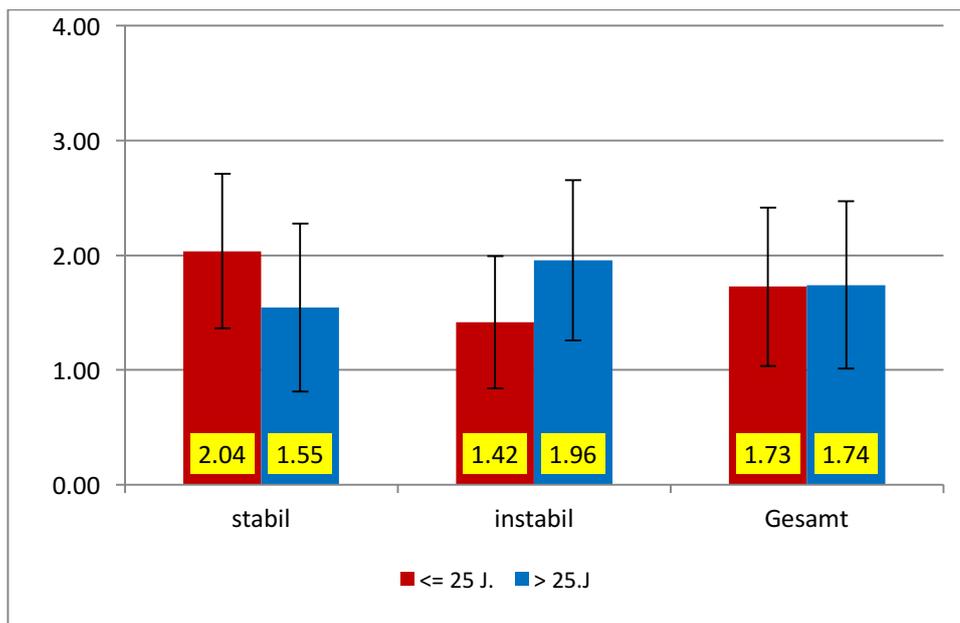


Abbildung 5. Darstellung der Wechselwirkung aus Alter und Treatment bei dem Faktor „Affektive Bewertung der Wirtschaftslage“

2.3.5.7 Differenz aus kognitiv und affektiv

Es wird nun untersucht, ob die Differenz zwischen kognitiver Bewertung und affektiver Bewertung der Wirtschaftslage zwischen den beiden Untersuchungsgruppen signifikant unterschiedlich ist. Dazu wird eine Varianzanalyse für Messwiederholungen berechnet. Der Messwiederholungsfaktor ist dabei die Bewertung der Wirtschaftslage affektiv bzw. kognitiv und die unabhängige Variable ist die Versuchsbedingung.

Generell wird die kognitive Wirtschaftslage besser bewertet als die affektive ($F(1,41)=7.761$; $p=.008$; $\eta^2=.16$). Der Mittelwert in der gesamten Stichprobe für die kognitive Einschätzung der Wirtschaftslage liegt bei 1.94 ($SD=0.52$) und die affektive Bewertung der Wirtschaftslage weist einen Mittelwert von 1.73 ($SD=0.70$) auf. Es zeigt sich jedoch keine signifikante Wechselwirkung mit den Untersuchungsgruppen ($F(1,41)=0.680$; $p=.411$). Die Differenz zwischen kognitiver und affektiver Bewertung ist somit bei stabiler und instabiler Lage gleich. Es zeigt sich eine signifikante Wechselwirkung aus Differenz und Treatment und

Alter ($F(1,39)=7.484$; $p=.009$). Bei den Probanden, die 25 Jahre oder jünger sind, ist bei stabiler Lage kein wesentlicher Unterschied zwischen kognitiv und affektiv gegeben, jedoch bei instabiler Lage schon, denn hier ist die affektive Einschätzung deutlich geringer. Bei den älteren Personen verhält es sich hingegen umgekehrt. Hier wird bei stabiler Lage die affektiv bewertete Wirtschaftslage schlechter eingestuft als die kognitive und bei instabiler Lage sind die beiden Bewertungen praktisch gleich.

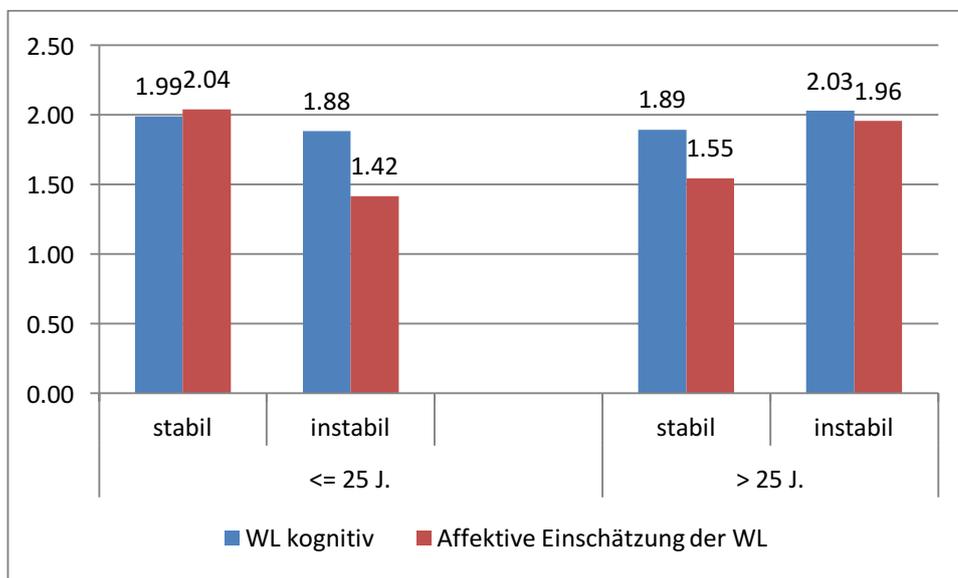


Abbildung 6. Wechselwirkung aus Differenz der Bewertung (affektiv, kognitiv) und Treatment und Alter

2.4 Zusammenführen der beiden Datensätze

Die Befindlichkeit unterscheidet sich nicht in beiden Datensätzen ($F(1,224)=0.046$; $p=.830$). Der Mittelwert in der neuen Erhebung liegt bei 2.62 ($SD=0.87$). In der ersten Erhebung wurde ein Mittelwert von 2.66 ($SD=.90$) ermittelt. Beim Gesamtwert der wirtschaftlichen Einschätzung unterscheiden sich die beiden Datensätze ($F(1,224)=4.458$, $p=.036$, $\eta^2=.02$). Die wirtschaftliche Lage wird gesamt in der zweiten Erhebung schlechter

($M=1.90$; $SD=0.47$) bewertet als in der ersten ($M=2.09$; $SD=0.53$). Diese unterschiedliche Bewertung ist vorrangig auf den signifikanten Unterschied beim kognitiven Aspekt zurückzuführen ($F(1,224)=5.25$, $p=.023$, $\eta^2=.02$). Der Mittelwert in der ersten Erhebung liegt bei 2.14 ($SD=0.50$) und in der zweiten Erhebung wird ein Mittelwert von 1.95 ($SD=0.43$) ermittelt. Der Unterschied bei der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage ist nicht signifikant ($F(1,224)=2.56$, $p=.111$). In der ersten Stichprobe wurde ein durchschnittlicher Wert von 1.93 ($SD=0.74$) ermittelt und in der zweiten Erhebung liegt der Mittelwert bei 1.73 ($SD=0.70$).

Betrachtet man nun die Versuchsbedingung, so hat das Zusammenführen der Datensätze keinen Effekt auf den Unterschied bei der Gesamteinschätzung ($F(1,222)=0.463$; $p=.497$), kognitive Bewertung ($F(1,222)=0.077$; $p=.782$) und affektive Bewertung ($F(1,222)=1.700$, $p=.194$). Die deskriptiven Statistiken können Tabelle 16 entnommen werden.

Tabelle 16: *Einschätzung der Wirtschaftslage, getrennt nach Lage (n=226).*

	Stabil		Instabil	
	M	SD	M	SD
WL Gesamt	2.09	0.53	1.97	0.51
WL kognitiv	2.12	0.49	2.05	0.49
Affektive Einschätzung der WL	1.96	0.75	1.73	0.68

2.5 Zusammenfassung der Ergebnisse

In der vorliegenden Arbeit wurde in einer empirischen Untersuchung untersucht, inwieweit physische Instabilität die subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage beeinflusst. Ausgehend von der Studie von Kille et al. (2012), in der nachgewiesen wurde,

dass physische Instabilität die Partnerwahl in Richtung Stabilität beeinflusst und die Einschätzung anderer Partnerschaften in Richtung Instabilität, wollte die Autorin in dieser Arbeit physische Instabilität und Wirtschaft kombinieren, um zu sehen, ob die Erkenntnisse der Partnerwahl auch auf andere Bereiche übertragbar sind. Das Interesse der Autorin galt der Politik und Wirtschaft. Die Wahl fiel auf den Bereich der Wirtschaft, da wirtschaftliches Entscheidungs- und Präferenzverhalten und der Einfluss von Embodiment noch wenig erforscht wurde.

Es wurden zwei Studien durchgeführt. Bei Studie 1 nahmen 143 Versuchspersonen, davon waren 81 Frauen und 62 Männer, teil. Die Versuchspersonen wurden aus dem Freundes-, Bekannten- und Kundenkreis rekrutiert. Die Untersuchung wurde in einem Tanzstudio in Wien durchgeführt, die Testpersonen befanden sich bereits vorort oder kamen mittels Vereinbarung zur Testung in das Studio. Die Mehrheit der Stichprobe liegt in der Altersgruppe der 30 bis 44-jährigen. Verheiratete (34%) und Singles (31%) sind die am häufigsten vorkommende Kategorie des Familienstandes. Studie 1 verfügt über ein relativ hohes Bildungsniveau (51% Hochschulabschluss).

Die Versuchspersonen wurden zu den Versuchsbedingungen „stabil“ bzw. „instabil“ zugeordnet. Alle Versuchspersonen füllten in der ihr zugeordneten Möbelsituation einen soziodemografischen Fragebogen, einen Befindlichkeitsfragebogen und einen Fragebogen zur „Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage“ aus. Die Auswertung der Items zur Einschätzung der Wirtschaftslage wurde in zwei verschiedenen Skalen vorgenommen: eine kognitive Skala - diese Items betreffen die allgemeine Einschätzung der Wirtschaftslage und in eine affektive Skala - diese Items betreffen die subjektiv wahrgenommene Betroffenheit der Wirtschaftslage. Beim Gesamtwert der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage existiert zwischen Personen bei stabiler Lage bzw. instabiler Lage kein signifikanter Unterschied.

Auch bei der kognitiven Bewertung ergibt es keinen signifikanten Unterschied zwischen den Versuchsbedingungen. Bei der affektiven Einschätzung liegt ein signifikanter Unterschied zwischen stabiler Einschätzung und instabiler Einschätzung vor. Somit wird die affektive wirtschaftliche Lage wie erwartet von Probanden in der instabilen Lage signifikant schlechter bewertet als in der Untersuchungsgruppe „stabil“. Hypothese 2 konnte in Studie 1 bestätigt werden

Eine Varianzanalyse für Messwiederholungen zeigt, dass generell die kognitive Wirtschaftslage besser als die affektive bewertet wird. Dabei ist der Messwiederholungsfaktor die Bewertung der Wirtschaftslage affektiv bzw. kognitiv, die unabhängige Variable ist die Versuchsbedingung. Es besteht auch eine signifikante Wechselwirkung mit den Untersuchungsgruppen. Es besteht ein Unterschied in der Differenz aus kognitiver und affektiver Einschätzung der Wirtschaftslage in Abhängigkeit der Position. Somit konnte die Hypothese 4 bestätigt werden.

Die momentane Befindlichkeit wurde mit dem ASTS @ Dalbert (2009) erhoben. Die Ergebnisse ergaben entgegen der ursprünglichen Annahmen keinen statistisch nachweisbaren Effekt der Befindlichkeit auf die Einschätzung der Wirtschaftslage in beiden Untersuchungsbedingungen.

Studie 1 wurde unter standardisierten Bedingungen in Studie 2 wiederholt, um zu sehen, ob die Ergebnisse dadurch beeinflusst werden. In Studie 2 wurde primär darauf geachtet, dass die Versuchspersonen, zum Unterschied von Studie 1, den Versuchsbedingungen randomisiert zugeteilt wurden. Weiters wurden in Studie 2 alle Testpersonen im gleichen Raum an der Universität Wien getestet und zufällig vor Ort rekrutiert. Studie 2 fand in einem Seminarraum im Neuen Institutsgebäude der Uni Wien statt. Die im Gebäude sich befindenden Versuchspersonen wurden zufällig aufgefordert, bei der

Studie mitzumachen. Aufgrund der Örtlichkeit nahmen hauptsächlich Studierende teil. An der Studie 2 haben 43 Versuchspersonen teilgenommen. Die Testpersonen wurden randomisiert zur jeweiligen Versuchsbedingung „stabil“ bzw. „instabil“ zugeordnet. Davon waren 25 Frauen und 18 Männer. Das durchschnittliche Alter liegt bei 26.7 Jahren, die Stichprobe ist im Gegensatz zu Studie 1 sehr jung. Der vorwiegende Teil der Stichprobe gibt bei Familienstand „Single“ an. Die Stichprobe verfügt über ein relativ hohes Bildungsniveau, sodass 79% einen Matura Abschluss und 16% einen akademischen Grad aufweisen, jedoch war das Einkommensniveau < 20.000 Euro. Es wurde ein Vortest mit sechs Personen durchgeführt, um zu sehen, wie die Testpersonen die manipulierte Sitzposition (manipuliert durch einen Stein unter einem Tischbein links vorne, je ein Kieselstein unter zwei diagonalen Stuhlbeinen) wahrnahmen. Fünf Personen von sechs ist aufgefallen, dass der Tisch und der Stuhl wackeln. Vier von sechs Personen gaben an, sich unwohl und unsicher zu fühlen. Keine der Personen im Vortest war mit dem Thema Embodiment vertraut.

Wie in Studie 1 füllten die Testpersonen drei Fragebögen (soziodemografische Daten, Befindens Fragebogen und einen Fragebogen zur „Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage“) auf ihrer zugeteilten Möbelsituation aus. Nach der Testung wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Studie 2 befragt, ob ihnen an ihrer Sitzposition etwas aufgefallen sei. 11 von 21 Personen in der instabilen Lage fühlten sich während der Testung zwar unwohl, konnten jedoch während der Testung nicht zuordnen warum. Diesen Testpersonen wurde die wackelige Sitzposition erst bei den mündlichen Reflexionsfragen durch die Testleiterin am Ende der Testung bewusst. Insgesamt geben 12 (28%) der Stichprobe an, dass sie Kenntnisse über Embodiment haben. Ein Unterschied zwischen den Untersuchungsgruppen besteht dabei nicht. Personen in der Teilstichprobe „stabil“ kennen zu 27% den Begriff und in der Teilstichprobe „instabil“ sind es 29%.

Wie in Studie 1 wurden die Items der Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage auf zwei verschiedene Skalen (kognitiv bzw. affektiv) ausgewertet. In Studie 2 ergeben sich keine signifikanten Ergebnisse des Gesamtwertes zwischen stabilen Lage bzw. instabilen Lage. Sowohl bei der kognitiven Bewertung, als auch bei der affektiven Bewertung gibt es keine signifikanten Unterschiede und demnach kann kein Einfluss der Sitzposition auf die Bewertung der Wirtschaftslage nachgewiesen werden. Es können ebenso aus keiner der drei Bewertungen signifikante Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft sowie Kenntnis über Embodiment gegeben werden. Es gibt jedoch eine Wechselwirkung mit Alter und Treatment und zwar mit dem Faktor „Affektive Bewertung der Wirtschaftslage“. Es gibt keinen Unterschied zwischen kognitiv und affektiv bei 25-jährigen oder jünger in der stabilen Lage, jedoch gibt es einen Unterschied bei instabiler Lage. Und zwar wird die affektive Skala deutlich geringer also instabiler eingeschätzt, als die kognitive. In Studie 2 kann somit die Hypothese 3 in der Kategorie der soziodemografischen Daten Alter in Verbindung des Treatments bestätigt werden. Bei älteren Personen verhält es sich genau umgekehrt. Hier wird bei stabiler Lage die affektiv bewertete Wirtschaftslage schlechter eingestuft als die kognitive; bei instabiler Lage sind die beiden Bewertungen gleich.

Wie in Studie 1 hat die Untersuchungsbedingung keinen Einfluss auf die momentane Befindlichkeit und somit auch keinen Einfluss auf die Bewertung der Wirtschaftslage. Es gibt lediglich eine Tendenz der Untersuchungsbedingung bei „stabil“ durchschnittlich 2.44 (SD=0.70) bzw. „instabil“ durchschnittlich 2.80 (SD=0.90) in die angenommene Richtung. Somit fühlen sich die Testpersonen in der stabilen Lage tendenziell besser als die Personen in der instabilen Lage. Weiters finden sich keine signifikanten Wechselwirkungen aus den Untersuchungsgruppen in Bezug auf Alter, Geschlecht und Einkommen.

Das Zusammenführen der Datensätze von Studie 1 und Studie 2 ergab keinen Unterschied in den Datensätzen der Befindlichkeit. Es ergab jedoch einen Unterschied beim Gesamtwert der wirtschaftlichen Einschätzung. In der 2. Studie wurde die wirtschaftliche Lage gesamt schlechter bewertet als in Studie 1. Hier liegt ein signifikanter Unterschied beim kognitiven Aspekt vor. Der Unterschied bei der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage ist nicht signifikant. In Anbetracht der Versuchsbedingungen „stabil“ bzw. „instabil“ gibt es keinen Effekt durch die Zusammenführung der Datensätze auf den Unterschied in der Gesamteinschätzung, kognitiven Bewertung und affektiven Bewertung.

2.6 Diskussion

In vielen Studien wird die Wirtschaftsstabilität an objektiven Parametern gemessen. Nur wenige Studien beschäftigen sich mit der subjektiven Einschätzung der Wirtschaftslage und vor allem wodurch diese Einschätzung zusätzlich beeinflusst werden kann. Es wird davon ausgegangen, dass in wirtschaftlichen Belangen die Informationstheorien als alleiniges Steuerungsinstrument des Menschen agieren und lässt körperliche, emotionale und motivationale Komponenten unberücksichtigt (Simon, 1967). Oullier und Basso (2009) stellen sich jedoch die Frage, warum Signale des Körpers im alltäglichen, gesellschaftlichen Leben Einfluss auf unsere Entscheidungen, Urteile und Präferenzen haben sollten und in wirtschaftlichen Belangen nicht (Oullier & Basso, 2009). Dieser Frage wollte die Autorin in dieser Arbeit nachgehen. In Anlehnung der Studie von Kille et al. (2012), in der untersucht wurde, ob es eine Beeinflussung in der Einschätzung von Beziehungsstabilität durch körperliche Instabilität gibt, wurde in der vorliegenden Arbeit die Studie von Kille et al. (2012) mit Instabilität und der Einschätzung der Wirtschaftslage repliziert. Wenn es gelingt, physische Instabilität durch eine manipulierte Möbelsituation zu erzeugen, wird

angenommen, dass die Ergebnisse der Studie von Kille et al. (2012) auch auf einen anderen Bereich übertragbar sind.

Die Wahl fiel in dieser Arbeit auf den Bereich der Wirtschaft, da dieser in Verbindung mit Körper und Emotion noch weitgehend unerforscht ist. Die Aktivierung des Instabilitätskonzepts wurde wie in der Studie von Kille et al. (2012) durch einen wackeligen Tisch und einen wackeligen Stuhl herbeigeführt. Zur Operationalisierung des Fragebogens „Subjektive Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage“ war die Recherche von schon bestehendem verwendbaren Materials sehr spärlich. In Anlehnung des Fragebogens von Christandl, Oberlechner & Pitters (2013) mit dem Titel “Belastung oder Gelegenheit-Eine Metaphernanalyse zur Wahrnehmung der Finanzkrise durch wirtschaftliche Laien“ wurde ein selbst konstruierter Fragebogen erstellt.

Da aus der Literatur auch Unterschiede zwischen affektiven und kognitiven Entscheidungen hervorgehen (Zajonc, 1980; Zajonc & Markus, 1982; Bower, 1981), wurden Items gewählt, die die allgemeine Einschätzung (kognitiv) und Items, die die subjektiv wahrgenommene Betroffenheit (affektiv) erfragten.

Die Ergebnisse in Studie 1 zeigten keinen signifikanten Unterschied bei der Bewertung des Gesamtwertes und der kognitiven Bewertung der Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage zwischen den Versuchsbedingungen „stabil“ bzw. „instabil“. Es gab jedoch einen signifikanten Unterschied in der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage in die angenommene Richtung. So schätzten Versuchspersonen, die sich in der instabilen Sitzposition befanden, die Wirtschaftslage affektiv auch instabiler ein, als die Personen die in der stabilen Sitzposition den Fragebogen ausfüllten. Nach Zajonc (1980) sind affektive Reaktionen auf Stimuli die allererste Reaktion des Organismus. Er geht davon aus, dass affektive Reaktionen, die ohne Wahrnehmung und kognitive Enkodierung stattfinden, mit

größerer Zuversicht und spontaner durchgeführt werden können, als kognitive Urteile. Eine affektive Reaktion folgt auch unmittelbar auf einen sensorischen Input (Zajonc, 1980).

Affektive, subjektive Urteile sind introspektive Urteile und erfolgen meist unbewusst (Betsch et al., 2011). Kognitive Urteile unterliegen möglicherweise mehr der bewussten Kontrolle und sind manipulierbarer und steuerbarer.

In Studie 2 kann weder im Gesamtwert der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage noch bei der kognitiven Bewertung bzw. affektiven Bewertung der Wirtschaftslage ein signifikanter Unterschied festgestellt werden. In Studie 2 gibt es jedoch signifikante Wechselwirkungen mit Alter und Treatment in der affektiven Bewertung der Wirtschaftslage. So bewerten jüngere Personen die Wirtschaftslage in stabiler Position deutlich besser, als bei instabiler Sitzposition, bei älteren Personen verhält es sich genau umgekehrt. Dies könnte darauf zurückgeführt werden, dass jüngere Versuchspersonen die Fragen spontaner beantworten. Da Erwartungseffekte aus Vorwissen aus vergangenen Urteilssituationen in die Einschätzung einfließen können (Betsch et al., 2005), ist es bei jüngeren Personen wahrscheinlicher, diese Erwartungseffekte noch nicht so ausgeprägt zu haben, als dies ältere Personen haben. Somit treffen jüngere affektive Bewertungen unbeeinflusster als ältere Personen. Nach Zajonc & Markus können unter bestimmten Umständen affektive Reaktionen vor oder im Sinne kognitiver Prozesse hervorgerufen werden (Zajonc & Markus, 1982).

Die Zusammenführung beider Datensätze von Studie 1 und 2 unterscheiden sich im Gesamtwert der wirtschaftlichen Einschätzung. In der zweiten Erhebung wird die wirtschaftliche Lage gesamt schlechter bewertet als in der ersten Erhebung. Dies kann eventuell auf die extremen Unterschiede des Einkommens der Stichproben aus Studie 1 und 2 zurückzuführen sein. So verfügte Studie 1 über eine Stichprobe mit einem relativ hohen Bildungsniveau (51% Universitätsabschluss, 15% Matura). Auch das Haushaltseinkommen ist

relativ hoch (39% > 20-40,000 Euro; 17% > 80,000 Euro), in Studie 2 hingegen hatten 79% Maturabschluss und 72% verfügten über ein Einkommen von weniger als 20,000 Euro im Jahr. Auch altersmäßig waren die Stichproben sehr unterschiedlich. In Studie 2 waren die Versuchspersonen relativ jung. Das durchschnittliche Alter lag bei 26.7 (SD=6.3) Jahren, die jüngste Person war 20 Jahre alt. Im Gegensatz zur Stichprobe von Studie 1. Hier lag die relative Mehrheit in der Altersgruppe der 30-44 jährigen. Diese Unterschiede in den soziodemografischen Daten könnten die unterschiedlichen Richtungen beeinflusst haben. Aus der Literatur geht hervor, dass Emotionen sich auf die Urteilsbildung positiv oder negativ auswirken können. Vor allem Phänomene wie Aggression und Diskriminierung haben eine starke Verbindung zwischen der affektiven Befindlichkeit eines Menschen (Schwarz & Clore, 1983). Somit könnten sich Personen mit niedrigen Einkommen diskriminierter und unzufriedener fühlen, als Personen mit hohem Einkommen und dies auf die schlechte Wirtschaftslage zurückführen. Eine weitere Erklärung könnte sein, dass die vorwiegend jüngere Probandengruppe in Studie 2 im Vergleich zur Studie 1 auf Basis ihrer geringeren Lebenserfahrung unterschiedliche Einschätzungen zur Wirtschaftslage aufweisen.

Weder in Studie 1 noch in Studie 2 hatte keine der beiden Versuchsbedingungen einen signifikanten Einfluss auf die momentane Befindlichkeit der Versuchspersonen. In Studie 1 ist es sogar gegenläufig (Studie 1: stabil-schlechtere Stimmung durchschnittlich 2.72 (SD=0.87), instabil-bessere Stimmung 2.55 (SD=0.90)). In Studie 2 gibt es eine Tendenz in die angenommene Richtung (Studie 2: stabil-bessere Stimmung 2.44 (SD=0.70), instabil-schlechtere Stimmung 2.80 (SD=0.90)). Hohe Werte bedeuten eine negative Befindlichkeit.

Die gegenläufigen Ergebnisse könnten daher resultieren, dass die Stichprobe aus der 1. Studie, hauptsächlich aus dem Freundes- und Bekanntenkreis rekrutiert wurde und den Fragebogen in einer vertrauten Umgebung ausfüllten, deshalb eine bessere Befindlichkeit

ergab, als die Personen, die zufällig an der Universität angesprochen wurden, und den Fragebogen unter standardisierten Bedingungen (neutraler Umgebung) ausfüllten. In Studie 1 könnte auch ein Testleitereffekt (vor der Testung freundschaftliche Gespräche) die Ergebnisse beeinflusst haben.

2.7 Conclusio und Ausblick

Der Körper ist weit mehr als in den meisten Betrachtungen, in seine Umwelt eingebettet und spielt in unserem Leben eine größere Rolle als vielfach angenommen. Unsere Gehirne sollten somit nicht als alleiniges Phänomen der Kognition von unserer Wissenschaft erforscht werden, während die Umwelt, der Körper und Aktionen davon ausgeschlossen werden (Clark, 1999). Es ist zu beachten, dass es sich hier nicht um low-level sensorische Prozesse handelt, sondern um Interaktionen zwischen Umwelt und komplexen menschlichen Denkvorgängen (Clark, 1999). Vor allem sollten wir nicht außer Acht lassen, dass wir nicht ausschließlich kognitiv und rational gesteuert sind und es auch nicht nur an unseren Persönlichkeitseigenschaften liegt, welche Entscheidungen getroffen werden bzw. welchen Ausgang Situationen nehmen. Der Körper und unsere Sinne stellen die Verbindung zwischen der Umwelt und unseren inneren Dynamiken dar. Vor allem bestimmen viele unbewusste emotionale Dynamiken unsere Körperhaltung, Gefühle und im Endeffekt unser gesamtes Leben. Die Erforschung dieses Wechselspiels zwischen Psyche und Körper und der bewusste Umgang mit diesem Wissen, könnte in Zukunft bereichernde realistischere Wahrnehmung im Leben der Gesellschaft hervorrufen, um dem Leben vertrauensvoller und gelassener zu begegnen; wenn auch im Wissen, dass nicht alles kontrollierbar und steuerbar ist, sondern es unbewusste Dynamiken im Innen so wie im Außen gibt, die uns im positiven aber auch negativen Sinne beeinflussen können.

Eine bessere Körperwahrnehmung und Achtsamkeit kann helfen, die Zeichen des Körpers besser zu verstehen und sie in Verbindung mit der Psyche abzugleichen, um alte Gewohnheiten und Muster in neue effizientere zu verwandeln. Der Körper ist kein getrenntes Wesen, sondern Teil des Denkens, Handelns und Fühlens in seiner umgebenden Umwelt (Niedenthal et al., 2005).

Zusammenfassung

Die Trennung zwischen Körper und Geist ist eine Weiterführung der alten, propagierten Trennung von Leib und Seele (Storch, Cantieni, Hüther & Tschacher, 2011). Vor allem im alltäglichen Leben wird der Einfluss des Körpers auf Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen großräumig unterschätzt (Vignemont de, 2010). Mittlerweile zeigen zahlreiche Studien die Auswirkungen unserer physischen Erfahrungen auf Präferenzen, Entscheidungen und Urteile auf. Diese Arbeit soll die bestehenden Erkenntnisse erweitern und beschäftigt sich mit physischer Instabilität und deren Einfluss auf die Einschätzung der subjektiv wahrgenommenen Wirtschaftslage hinsichtlich ihrer Stabilität bzw. Instabilität. Es konnte in der vorliegenden Arbeit vor allem gezeigt werden, dass es Unterschiede in der affektiven bzw. kognitiven Bewertung gibt und dass der Mensch nicht ausschließlich rational dominiert wird, sondern auch emotionale Erfahrungen, die in der vorliegenden Untersuchung über physische Manipulation hergestellt wurden, unbewusst in Einschätzungen einfließen können.

Abstract

The separation of body and mind continues the old separation of body and soul (Storch, Cantieni, Hüther & Tschacher, 2011). The impact of the body on thoughts, feelings and behaviour is mostly undervalued in our everyday life (Vignemont de, 2010). A variety of different studies is now showing the results of our physical experiences with regards to preferences, decisions and judgements. This thesis should extend the existing insight and deals with physical instability and its impact on assessments of personal experienced economic situations with regards to its stability or instability. It shows differences between affective and cognitive ratings and that humans are not solely dominated by rationality. Findings of the underlying study also show that emotional experience caused by physical manipulation can be found influencing unconscious assessments.

III Literaturverzeichnis

- Bargh, J. A. & Shalev, I. (2012). The Substitutability of Physical and Social Warmth in Daily Life. *Emotion, 12*, 154-162.
- Bauer, J. (2010). *Das Gedächtnis des Körpers: Wie Beziehungen und Lebensstile unsere Gene steuern* (2. Aufl.). Köln: Eichborn Verlag.
- Bem, D. J. (1967). Self - Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena. *Psychological Review, 74* (3), 183-200.
- Betsch, T., Funke, J. & Plessner, H. (2011). *Denken – Urteilen, Entscheiden, Problemlösen*. Heidelberg: Springer Verlag, S 57 – 63.
- Borghi, A. M. & Cimatti, F. (2010). Embodied Cognition and Beyond: Acting and Sensing the Body. *Neuropsychologia, 48*, 763-773.
- Bower, G. H. (1981). Mood and Memory. *American Psychologist, 36* (2), 129–148.
- Bowlby, J. (1988). *A Secure Base: Parent-Child Attachment and Healthy Human Development*. New York: Basic Books.
- Cacioppo, J. T., Priester, J. R. & Berntson, G. G. (1993). Rudimentary Determinants of Attitudes. II: Arm Flexion and Extension Have Differential Effects on Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 5-17.
- Chapman, H. A., Kim, D. A., Susskind, J. M. & Anderson, A. K. (2009). In Bad Taste: Evidence for the Oral: Origins of Moral Disgust. *Science, 323*, 1222-1226.
- Chappel, K. D. & Davis, K. E. (1998). Attachment, Partner Choice, and Perception of Romantic Partners: An experimental test of the Attachment-Security Hypothesis. *Personal Relationships 5*, 327-342.
- Chartrand, T. L. & Bargh, J. A. (1999). The Chameleon Effect: The Perception-Behavior Link and Social Interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76* (6), 893-910.

- Chiel, H. J. & Beer, R. D. (1997). The Brain Has a Body: Adaptive Behavior Emerges from Interactions of Nervous System, Body and Environment. *Trends Neuroscience*, 20, 553–557.
- Christandl, F., Oberlechner, T. & Pitters, J. (2013). Belastung oder Gelegenheit. Eine Metaphern Analyse zur Wahrnehmung der Finanzkrise durch wirtschaftliche Laien. *Wirtschaftspsychologie* 2/3.
- Clark, A. (1999). An Embodied Cognitive Science? *Trends in Cognitive Sciences* 3 (9), 345–351.
- Collins, N. L. & Feeney, B. C. (2000). A Safe Haven: An Attachment Theory Perspective on Support Seeking and Caregiving in Intimate Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (6), 1053-1073.
- Craig, A. D. (2008). *Interoception and Emotion: A neuroanatomical Perspective*. Handbook of emotions, 3, 272-288.
- Dalbert, C. (1992). Subjektives Wohlbefinden junger Erwachsener: Theoretische und empirische Analysen der Struktur und Stabilität. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 13, 207-220.
- Duclos, S. E., Laird, J. D., Schneider, E., Sexter, M., Stern, L. & Van Lighten, O. (1989). Emotion-Specific Effects of Facial Expressions and Postures on Emotional Experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (1), 100-108.
- Dutton, D. G. & Aron, A. P. (1974). Some Evidence for Heightened Sexual Attraction under Conditions of High Anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30 (4), 510-517.

- Fischer, J., Fischer, P., Englich, B., Aydin, N. & Frey, D. (2011). Empower my Decisions: The Effects of Power gestures on Confirmatory Information Processing. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*, 1146-1154.
- Fisher, V. E. & Marrow, A. J (1934). Experimental Study of Moods. *Journal of Personality 2* (3), 201–208.
- Gelb, M. (2004). *Körperdynamik, eine Einführung in die F.M. Alexandertechnik*, Frankfurt am Main: Runde Ecken Verlag.
- Herbert, B. M. & Pollatos, O. (2012). The Body in the Mind: On the Relationship between Interoception and Embodiment. *Topics in Cognitive Science, 4*, 692-704.
- Herkner, W. (2001). *Lehrbuch Sozialpsychologie* (2. Aufl.). Bern: Verlag Hans Huber
- Herrnstein, R. J. (1990). Rational Choice Theory. Necessary but Not Sufficient. *American Psychological Association, 45* (3), 356-367.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. *American Psychological Association, 52*, 1280-1300.
- Hong, J. & Sun, Y. (2012). Warm it up with Love: The Effect of Physical Coldness on Liking of Romance Movies. *Journal of Consumer Research, 39*. 293-306.
- Isanski, B. & West, C. (2010). The Body of Knowledge. Understanding Embodied Cognition. *Association for Psychological Science, 23* (1), 1-5.
- Jostmann, N. B., Lakens, D. & Schubert T. W. (2009). Weight as an Embodiment of Importance. *A Journal of the Association for Psychological Science, 20* (9), 1169–1174.
- Keil, G. (2009). Ich und mein Gehirn: Wer steuert wen? In H. Schnädelbach (Hrsg.), H., Hastedt (Hrsg.), & G. Keil (Hrsg.), *was können wir wissen, was sollen wir tun?* (S. 126-146). Reinbek: Rohwolt Taschenbuch.

- Kille, D. R., Forest, A. L. & Wood, J. V. (2012). Tall, Dark, and Stable: Embodiment Motivates Mate Selection Preferences. *Psychological Science, 24*, 112-114.
- Kraschl, D. (2011). Das Leib-Seele-Problem als Ausdruck menschlicher Geschöpflichkeit. *Neue Zeitschrift für Systemische Theologie und Religionsphilosophie, 53* (4), 399-417.
- Lakoff, G. & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought*. New York: Basic Books, xiv + 624 pages.
- Lee, S. W. S. & Schwarz, N. (2011). Wiping the slate clean: Psychological Consequences of Physical Cleansing. *Current Directions in Psychological Science, 20* (5), 307-311.
- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago, IL: Aldine-Atherton.
- Meier, B. P., Schnall, S., Schwarz, N. & Bargh, J. A. (2012). Embodiment in Social Psychology. *Topics in Cognitive Science, 1-12*.
- Messner, C. & Wänke, M. (2011). Good Weather for Schwarz and Clore. *American Psychological Association, 11* (2), 436-437.
- Miles, L. K., Nind, L. K. & Macrae, C. N. (2010). Moving Through Time, *Psychological Science 21* (2), 222-223.
- Moog, W. (1911). Das Naturgefühl bei Platon. *Archiv der Geschichte der Philosophie, 24*, 167-194.
- Müller, K. (2001). Grundlagen der Bindungstheorie. Psychoanalyse. *Texte zur Sozialforschung 9*, 127-151.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Winkielman, P., Krauth-Gruber, S. & Ric, F. (2005). Embodiment in Attitudes, Social Perception, and Emotion. *Personality and Social Psychology Review, 9* (3), 184-211.
- Nisbett, R. E. & Wilson DeCamp, T. (1977). Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes. *American Psychological Association, 84* (3), 231-259.

- Oullier, O. & Basso, F. (2009). Embodied Economics: How Bodily Information shapes the Social Coordination Dynamics of Decision-making. *Philosophical Transactions of Royal Society*, 365, 291-301.
- Riskind, J. H. & Gotay, C. C. (1982). Physical Posture: Could It Have Regulatory or Feedback Effects on Motivation and Emotion? *Motivation and Emotion*, 6 (3), 273-298.
- Rozin, P., Haidt, J. & Fincher, K. (2009). From Oral to Moral. *Science*, 323, 1179-1180.
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E. & Cohen, J. D. (2003). The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game. *Science* 300, 1755-1185.
- Schnall, S., Benton, J. & Harvey, S. (2008). With a Clean Conscience: Cleanliness Reduces the Severity of Moral Judgements. *Psychological Science*, 19 (12), 1219–1222.
- Schwarz, N. & Clore, G. L. (1983). Mood, Misattribution, and Judgments of Well Being: Informative and Directive Functions of Affective States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45 (3), 513-523.
- Schwarz, N. & Clore, G. L. (2003). Mood as Information. 20 Years Later. *Psychological Inquiry*, 14 (3&4), 296-303.
- Simon, H. A. (1967). Motivational and Emotional Controls of Cognition. *Psychological Review*, 74 (1), 29-39.
- Slepian, M. L., Weisbuch, M., Rule, N. O. & Ambady, N. (2011). Tough and Tender: Embodied Categorization of Gender. *Psychological Science*, 22 (1), 26-28.
- Solnick, S. J. & Schweitzer, M. E. (1999). The Influence of Physical Attractiveness and Gender on Ultimatum Game Decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79 (3), 199-215.

- Storch, M., Cantieni, B., Hüther, G. & Tschacher, W. (2011). *Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen*. Bern: Verlag Hans Huber.
- Storch, M. & Tschacher, W. (2014). *Embodied Communication. Kommunikation beginnt im Körper, nicht im Kopf*. Bern: Verlag Hans Huber.
- Tom, G., Petterson, P., Lau, T., Burton T. & Cook, J. (1991). The Role of Overt Head Movement in the Formation of Affect. *Basic and Applied Social Psychology*, 12 (3), 281–289.
- Vignemont de, F. (2010). Body Schema and Body Image - Pros and Cons. *Neuropsychologia*, 48, 669-680.
- Wells, G. L. & Petty, R. E. (1980). The Effects of Overt Head Movements on Persuasion: Compatibility and Incompatibility of Responses. *Basic and Applied Social Psychology*, 1 (3), 219-230.
- Williams, L. E., Huang, J. Y. & Bargh J. A. (2009). The scaffolded mind: Higher mental processes are grounded in early experience of the physical world. *European Journal of Social Psychology*, 39, 1257-1267.
- Wilson, M. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin & Review*, 9, 625-636.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences. *American Psychologist*, 35 (2), 151–175.
- Zajonc, R. B. & Markus, H. (1982). Affective and Cognitive Factors in Preferences. *Journal of Consumer Research*, 9 (2), 123–131.
- Zhong, C.-B., Strjecek, B. & Sivanathan, N. (2010). A clean Self Can Render Harsh Moral Judgment. *Journal of experimental Social Psychology*, 46, 859-862.

Zhong, C.-B. & Liljenquist, K. (2006). Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing. *Science*, 313, 1451-1452.

Ziemke, T. (2001). What`s That Thing Called Embodiment? *Dept. of Computer Science*, University of Skövde, Box 408.

IV Abbildungen

<i>Abbildung 1. Befindlichkeit (1=sehr gut, 7=sehr schlecht), getrennt nach Untersuchungsgruppen</i>	<i>48</i>
<i>Abbildung 2. Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität (0=sehr schlechte Bewertung, 4=sehr gute Bewertung der wirtschaftlichen Lage)</i>	<i>49</i>
<i>Abbildung 3. Befindlichkeit (1=sehr gut, 7=sehr schlecht), getrennt nach Untersuchungsgruppen</i>	<i>66</i>
<i>Abbildung 4. Bewertung der Wirtschaftslage nach Stabilität vs. Instabilität (0=sehr schlechte Bewertung, 4=sehr gute Bewertung der wirtschaftlichen Lage)</i>	<i>67</i>
<i>Abbildung 5. Darstellung der Wechselwirkung aus Alter und Treatment bei dem Faktor „Affektive Bewertung der Wirtschaftslage“</i>	<i>69</i>
<i>Abbildung 6. Wechselwirkung aus Differenz der Bewertung (affektiv, kognitiv) und Treatment und Alter</i>	<i>70</i>

V Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 1: Deskriptive Statistiken der Fragen zur wirtschaftlichen Lage, positiv formulierte Fragen bereits unkodiert, (0=volle Zustimmung, 4, volle Ablehnung), gesamt Stichprobe (n=143).....</i>	<i>41</i>
<i>Tabelle 2: Itemtrennschärfen und Cronbach-α, wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage kognitiv, Cronbach-α=0,83, n=143</i>	<i>42</i>
<i>Tabelle 3: Itemtrennschärfen und Cronbach-α, wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach-α=0,85, n=143</i>	<i>43</i>
<i>Tabelle 4: Beschreibung der Stichprobe nach soziodemografischen Daten, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent, n=143.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabelle 5: Unterschiede bei soziodemografischen Daten nach Untersuchungsbedingungen, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent; n=variabel, Ergebnisse des χ^2-Unabhängigkeitstest</i>	<i>46</i>
<i>Tabelle 6: Interesse an Wirtschaft und Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft, gesamte Stichprobe und getrennt nach „stabil“ und „instabil“</i>	<i>47</i>
<i>Tabelle 7: F-Werte für Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Alter, Kinder, Schulbildung, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft</i>	<i>50</i>
<i>Tabelle 8: Deskriptive Statistiken der Fragen zur wirtschaftlichen Lage, positiv formulierte Fragen bereits unkodiert, (0=volle Zustimmung, 4, volle Ablehnung), gesamt Stichprobe (n=43)</i>	<i>57</i>
<i>Tabelle 9: Itemtrennschärfen und Cronbach-α, wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage kognitiv, Cronbach-α=.80, n=43</i>	<i>59</i>
<i>Tabelle 10: Itemtrennschärfen und Cronbach-α, wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach-α=.79, n=43</i>	<i>60</i>
<i>Tabelle 11: Deskriptive Statistiken (1=überhaupt nicht, 7=sehr stark) sowie Itemtrennschärfen und Cronbach-α, wenn Item eliminiert, Fragen zur Wirtschaftslage affektiv, Cronbach-α=.79, n=43</i>	<i>61</i>
<i>Tabelle 12: Beschreibung der Stichprobe nach soziodemografischen Daten, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent, n=43.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabelle 13: Unterschiede bei soziodemografischen Daten nach Untersuchungsbedingungen, Angaben in absoluten Häufigkeiten und Prozent; n=variabel, Ergebnisse des χ^2-Unabhängigkeitstest</i>	<i>64</i>

<i>Tabelle 14: Interesse an Wirtschaft und Häufigkeit der Informationen über Wirtschaft, gesamte Stichprobe und getrennt nach „stabil“ und „instabil“</i>	<i>65</i>
<i>Tabelle 15: F-Werte für Wechselwirkungen aus Untersuchungsgruppen und Geschlecht, Alter, Kinder, Schulbildung, Einkommen und Häufigkeit der Information über Wirtschaft</i>	<i>68</i>
<i>Tabelle 16: Einschätzung der Wirtschaftslage, getrennt nach Lage (n=226).....</i>	<i>71</i>

VI Anhang

6.1 Fragebogen Momentanes Befinden (Studie 1 und Studie 2)

MOMENTANES BEFINDEN

Nachfolgend finden Sie eine Liste mit Wörtern, die verschiedene Gefühle und Gefühlszustände beschreiben. Bitte lesen Sie sorgfältig jedes einzelne Wort und kreuzen Sie dann die Zahl an, die am besten Ihren Gefühlszustand **im Moment** beschreibt. Bitte machen Sie bei jeder Aussage ein Kreuz.

	sehr stark	stark	ziemlich	etwas	schwach	sehr schwach	überhaupt nicht
1 zornig	7	6	5	4	3	2	1
2 abgeschlafft	7	6	5	4	3	2	1
3 unglücklich	7	6	5	4	3	2	1
4 traurig	7	6	5	4	3	2	1
5 angenehm	7	6	5	4	3	2	1
6 betrübt	7	6	5	4	3	2	1
7 freudig	7	6	5	4	3	2	1
8 hoffnungslos	7	6	5	4	3	2	1
9 müde	7	6	5	4	3	2	1
10 verärgert	7	6	5	4	3	2	1
11 frohgemut	7	6	5	4	3	2	1
12 entmutigt	7	6	5	4	3	2	1
13 fröhlich	7	6	5	4	3	2	1
14 erschöpft	7	6	5	4	3	2	1
15 heiter	7	6	5	4	3	2	1
16 verzweifelt	7	6	5	4	3	2	1
17 wütend	7	6	5	4	3	2	1
18 entkräftet	7	6	5	4	3	2	1
19 lustig	7	6	5	4	3	2	1

Bitte überprüfen Sie nochmals, ob Sie kein Wort ausgelassen haben.

6.2 Fragebogen Soziodemografische Daten (Studie 1)

Soziodemographische Daten

Bitte geben Sie zuerst Ihre soziodemographischen Daten an.

Code: Der Personencode setzt sich aus den zwei Anfangsbuchstaben des Vornamens der Mutter, dem Tag Ihrer Geburt und den zwei Anfangsbuchstaben Ihres Vaters zusammen.

Beispiel: **AN20FR** (Name der Mutter - **Anna** /Tag Ihrer Geburt **20.04.1974**/Name des Vaters - **Franz**)

Ihr persönlicher Code: _____

- 1) **Geschlecht:** männlich weiblich
- 2) **Alter (in Jahren):**
 15 bis 29 30 bis 44 45 bis 59 60 bis 74 75+
- 3) **Familienstand:** Single in einer Lebensgemeinschaft
 verheiratet geschieden
 verwitwet
- 4) **Kinder:** Ja – Anzahl Nein
- 5) **Höchste abgeschlossene Schulbildung:**
 Hauptschulabschluss AHS-Matura/Abitur
 Lehre oder Berufsschule Fachschul-Berufsschulabschluss
 Abgeschlossenes Studium Sonstige
- 6) **Derzeitiger Beruf /Tätigkeit (Wenn Sie Student sind, bitte auch die Studienrichtung angeben!):**
.....
- 7) **Ungefähres Haushaltseinkommen pro Jahr:**
 < EUR 20.000 EUR 20.000 bis 40.000 EUR 40.000 bis 60.000
 EUR 60.000 bis 80.000 > EUR 80.000
- 8) **Besteht Interesse an wirtschaftlichen Themen:**
 Ja Nein
- 9) **Wenn ja, wie oft informieren Sie sich über die aktuelle Wirtschaftslage (per Tageszeitung, Fernsehen, Radio, persönliche Kontakte, ...):**
 Täglich wöchentlich monatlich oder seltener
 sporadisch nie

6.3 Fragebogen Soziodemografische Daten (Studie 2)

Soziodemographische Daten

Bitte geben Sie zuerst Ihre soziodemographischen Daten an.

Code: Der Personencode setzt sich aus den zwei Anfangsbuchstaben des Vornamens der Mutter, dem Tag Ihrer Geburt und den zwei Anfangsbuchstaben Ihres Vaters zusammen.

Beispiel: **AN20FR** (Name der Mutter - **Anna** /Tag Ihrer Geburt **20.04.1974**/Name des Vaters - **Franz**)

Ihr persönlicher Code: _____

1) **Geschlecht:** männlich weiblich

2) **Alter (in Jahren):** _____

3) **Familienstand:** Single in einer Lebensgemeinschaft
 verheiratet geschieden
 verwitwet

4) **Kinder:** Ja – Anzahl Nein

5) **Höchste abgeschlossene Schulbildung:**

Hauptschulabschluss AHS-Matura/Abitur
 Lehre oder Berufsschule Fachschul-Berufsschulabschluss
 Abgeschlossenes Studium Sonstige

6) **Derzeitiger Beruf /Tätigkeit (Wenn Sie Student sind, bitte auch die Studienrichtung angeben!):**

.....

7) **Ungefähres Haushaltseinkommen pro Jahr:**

< EUR 20.000 EUR 20.000 bis 40.000 EUR 40.000 bis 60.000
 EUR 60.000 bis 80.000 > EUR 80.000

8) **Besteht Interesse an wirtschaftlichen Themen:**

Ja Nein

9) **Wenn ja, wie oft informieren Sie sich über die aktuelle Wirtschaftslage (per Tageszeitung, Fernsehen, Radio, persönliche Kontakte, ...):**

Täglich wöchentlich monatlich oder seltener
 sporadisch nie

6.4 Hauptfragebogen (Studie 1 und Studie 2)

Bitte bearbeiten Sie nun die nachfolgenden Fragen. Ich bitte Sie die Fragen so spontan wie möglich zu beantworten. Arbeiten Sie rasch und zügig. Da es in diesem Fragebogen weder „richtige“ noch „falsche“ Antworten gibt, wählen Sie mit (X) immer die Antwort, die spontan für Sie persönlich am ehesten zutrifft und die Ihre momentanen Gefühle am besten zum Ausdruck bringt. Bitte achten Sie darauf, dass Sie keine Frage vergessen und kontrollieren Sie nach dem Ausfüllen nochmals, ob Fragen ausgelassen wurden und ergänzen Sie diese.

1) Die Arbeitslosenquote in Österreich wird in den nächsten Jahren steigen.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

2) Die Wirtschaftskonjunktur in Österreich wird demnächst einen deutlichen Aufschwung erleben.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

3) Die österreichische Kaufkraft lässt auf eine stabile Wirtschaftslage schließen.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

4) Das pro Kopf Haushaltseinkommen in Österreich sinkt in den nächsten Jahren deutlich ab.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

5) Die Energiepreise in Österreich steigen in den nächsten drei Jahren drastisch an.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

6) Durch die Sparpolitik in Österreich wird sich die wirtschaftliche Situation verschlechtern.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

7) Aufgrund der zunehmenden Globalisierung gewinnt die österreichische Wirtschaftslage an Stabilität.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

8) Die Preise am Immobilienmarkt in Österreich werden sich in den nächsten Jahren nicht wesentlich verändern.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

9) Durch die zunehmende Aussenwirtschaftspolitik wird die österreichische Wirtschaft gestärkt.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

10) Wie schätzen Sie die Handelsbeziehungen Österreichs ein?

0 - Sehr stabil 1 - Stabil 2 - indifferent 3 – instabil 4 - sehr instabil

11) Die Inflationsrate steigt in den nächsten Jahren drastisch an.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

12) Die staatlichen Investitionsausgaben zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes Österreichs und zur Stärkung des langfristigen Wachstumspotenzials (z.B. Bildung, Forschung und Entwicklung, Innovationsförderung) sind durch die aktuellen Staatsschulden Österreichs gefährdet.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

13) Die konsumativen Staatsausgaben wie z.B. Verwaltung, Pensionen, Gesundheit, Subventionen werden durch die vermehrte Zuwanderung in den nächsten Jahren deutlich steigen.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

14) Wie schätzen Sie die Stabilität des Euro ein?

0 - Sehr stabil 1 - Stabil 2 - indifferent 3 – instabil 4 - sehr instabil

15) Die soziale Sicherheit (z.B. Krankenversorgung, Pensionsvorsorge, Altersvorsorge, sonstige soziale Leistungen, ...) in Österreich ist zukünftig gefährdet.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

16) Wegen der aktuellen Wirtschaftslage werde ich meinen Konsum insgesamt einschränken müssen.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

17) Die aktuelle Wirtschaftslage birgt Chancen.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

18) Durch die aktuelle Wirtschaftslage fühle ich mich in meiner Existenz bedroht .

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

19) Die aktuelle Wirtschaftslage führt dazu, dass ich mir viele Dinge nicht leisten kann.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

20) Die aktuelle Wirtschaftslage hat ihre positiven Seiten.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

21) Die aktuelle Wirtschaftslage lässt mich positiv in die Zukunft blicken.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

22) Die aktuelle Wirtschaftslage ist zufriedenstellend.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

23) Die aktuelle Wirtschaftslage macht mich unsicher.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

24) Die aktuelle Wirtschaftslage ist gut einschätzbar .

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

25) Die aktuelle Wirtschaftslage ist unberechenbar.

0 – stimmt völlig 1 – stimmt 2 - indifferent 3 - stimmt nicht 4 – stimmt überhaupt nicht

26) Wie schätzen Sie im Allgemeinen die Wirtschaftslage Österreichs ein?

0 - sehr stabil 1 - stabil 2 - indifferent 3 - instabil 4 - sehr instabil

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

6.5 Lebenslauf

Persönliche Daten

Name	Ursula Theresia Fuhrmann
Geburtsdaten	20.05.1967
Geburtsort	Wien
Staatsangehörigkeit	Österreich

Ausbildung

seit 2003 -	Psychologiestudium, Universität Wien
2015 Diplom	angestrebter Abschluss
09/1998 – 06/2002	AHS Abendschule für Berufstätige, Wien, Maturaabschluss mit ausgezeichnetem Erfolg

Berufserfahrung

08/2015 – laufend	Ursula Fuhrmann e. U. Selbständige Tätigkeit - bodyreflections4business Betriebliche Gesundheitsförderung
09/2007-laufend	Selbständige Personal-Pilates-Trainerin (www.bodyreflections.at) Einzel- und Gruppenunterricht im Bereich Stressmanagement auf körperlicher Ebene
10/2012-03/2013	Praktikum Lackner & Kabas, Unternehmensberatung, 1130 Wien