

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Erleben und Vorhersage unterschiedlicher Kreditverläufe

Verfasserin

Martina Grutschnig

Universität Wien

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag^a rer. nat)

Wien, im September 2009

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erik Hölzl

DANKSAGUNG

Für das Gelingen dieser Arbeit haben mich zahlreiche Personen unterstützt. An dieser Stelle möchte ich besonders meinem Betreuer, Univ-Prof. Dr. Erik Hölzl, welcher mich während der gesamten Betreuungszeit unterstützte, danken. Bei Fragen stand er mir immer zur Verfügung und nahm sich genügend Zeit.

Weiters möchte ich jenen Studienkollegen sowie Freunden danken, die mir bei der Testung geholfen haben sowie meiner Familie und meinem Freund, die mich durch das ganze Studium begleiteten.

Abstract

Sehr häufig versuchen Personen affektive Vorhersagen über zukünftige Ereignisse zu treffen. Wenn sie beispielsweise vorhaben einen Kredit aufzunehmen, werden sie sich vorstellen, wie sich dieser Kredit auf ihre zukünftigen Emotionen auswirkt und wie sehr sie dieser emotional belasten wird. Es gelingt Individuen nicht immer, genaue Vorhersagen über zukünftige Ereignisse zu machen, da ihnen eine Reihe von Fehlern unterlaufen kann, die beispielsweise zur Überschätzung der Dauer und der Intensität führen kann. Die vorliegende Diplomarbeit untersucht affektive Vorhersagen im Kreditkontext. Es wurde angenommen, dass Personen Rückzahlungspläne mit fallenden Raten gegenüber Rückzahlungsplänen mit steigenden Raten bevorzugen, denn zahlreiche Studien konnten zeigen, dass Personen solche Sequenzen bevorzugen, die über die Zeit besser werden. Weiters interessierte es, ob Personen, die einen Kreditverlauf vorhersagen, diesen schlechter bewerten als Personen, die einen Kreditverlauf erleben. Diese Annahme stützt sich auf die Überschätzung der Intensität in der Vorhersage. Dazu wurde eine Studie, die Anfang März 2009 in der Universität Wien mit 125 Studenten/innen mittels Haushaltssimulation durchgeführt wurde, entwickelt. Es gab vier verschiedene Versuchsgruppen: Gruppe 1 erlebte einen Kreditverlauf mit steigenden Raten. Gruppe 2 erlebte einen Kreditverlauf mit fallenden Raten. Gruppe 3 gab Vorhersagen zu einem Kreditverlauf mit steigenden Raten. Gruppe 4 gab Vorhersagen zu einem Kreditverlauf mit fallenden Raten. Die teilnehmenden Personen sollten jeweils einen Kreditverlauf bewerten. Ergebnisse der Untersuchungen zeigten keinen signifikanten Unterschied in der Bewertung der fallenden und der steigenden *Kreditverläufe*. Es konnte jedoch ein Unterschied in der Bewertung der einzelnen *Kreditraten* gefunden werden. Die steigenden Kreditraten wurden schlechter bewertet als die fallenden Kreditraten. Weiters konnten keine Unterschiede in der Bewertung der Kreditraten und des Kreditverlaufes zwischen Personen, die den Kreditverlauf erlebten und jenen, die eine Vorhersage gaben, gefunden werden.

INHALTSVERZEICHNIS

ABSTRACT	5
I EINLEITUNG	13
II THEORIE	14
1. Affective Forecasting	14
1.1 Definition von Affective Forecasting.....	15
1.2 Dimensionen des Affective Forecasting.....	15
1.2.1 Valenz.....	16
1.2.2 Spezifische Emotion.....	16
1.2.3 Intensität und Dauer.....	17
1.3 Prozesse des Affective Forecasting.....	20
1.3.1 Schema-triggered affect.....	20
1.3.2 Heuristic-based process.....	20
1.3.3 Affect construction process.....	21
1.3.4 Probabilistic process.....	21
1.3.5 Goal-based affect process.....	22
1.4 Affective Misforecasting.....	22
1.5 Systematische Fehlerquellen in der Vorhersage.....	23
1.5.1 Impact Bias.....	23
1.5.2 Positivity Bias.....	25
1.5.3 Projection Bias.....	25
1.5.4 Distinction Bias.....	26
1.5.5 Memory Bias.....	26
1.5.6 Belief Bias.....	27
1.6 Erklärungsansätze für Affective Misforecasting.....	27
1.6.1 Focalism.....	28
1.6.2 Immune Neglect.....	28
1.6.3 Misconstrual- Fehlkonstruktionen von Ereignissen.....	30
1.6.4 Sense Making.....	31
1.6.5 Ordinization neglect.....	32
1.6.6 Hot Cold Empathy Gap.....	33
1.6.7 Inakkurate Theorien.....	34
1.6.8 Isolation effect.....	35
1.6.9 Temporal Separation.....	36

2. Kredite	37
2.1 Allgemeines zum Thema Kredit.....	37
2.1.1 Konsumkredite.....	38
2.2 Faktoren der Verschuldung.....	38
2.2.1 Sozioökonomische Faktoren.....	38
2.2.2 Soziale und psychologische Faktoren der Verschuldung.....	41
3. Intertemporale Entscheidungen	44
3.1 Sequenzen	45
3.2 Positive time preference.....	45
3.2.1 Das Discounted Utility Model und seine Anomalien.....	46
3.3 Negative time preference – Präferenz für Verbesserung.....	49
3.3.1 Psychologische Mechanismen in der Präferenz für Verbesserung.....	51
3.4 Referenzpunkt	53
3.5 Deskriptives Verhaltensmodell intertemporaler Entscheidungen.....	54
3.6 Integrität einer Sequenz.....	57
3.7 Intervall einer Sequenz.....	58
3.8 Sequenzrahmen – Framing effects.....	58
3.9 Präferenzmodell für Ergebnissequenzen.....	60
3.10 Präferenz für Gleichförmigkeit	64
III Empirischer Teil	66
4. Fragestellungen und Hypothesen	66
5. Methode	67
5.1 Versuchsdesign	67
5.2 Stichprobe	67
5.3 Material	69
5.3.1 Einleitung.....	69
5.3.2 Szenario	69
5.3.3 Haushaltssimulation.....	71
5.3.4 Bewertung Kreditrate.....	72
5.3.5 Gesamtbewertung Rückzahlungsplan.....	73
5.3.6 Manipulation-Check	73
5.4 Durchführung	74
6. Ergebnisse.....	75
6.1 Vorbereitende Analysen.....	75

6.1.1	Reliabilitätsanalyse: Bewertung Kreditrate	75
6.1.2	Reliabilitätsanalysen: Bewertung Kreditverlauf.....	77
6.1.3	Manipulation-Check	78
6.2	Hypothesenprüfungen	80
6.2.1	Verlauf, Fokus und Bewertung des Kreditverlaufes.....	80
6.2.2	Fokus und Bewertung der einzelnen Kreditraten.....	82
6.2.3	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	85
6.3	Diskussion der Ergebnisse	85
7.	Zusammenfassung	88
IV	Literaturverzeichnis	90
V	Anhang.....	95

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Deskriptive Daten der Erhebungsstichprobe nach Bedingungen	68
Tabelle 2: Reliabilitätskoeffizienten, Mittelwerte und Standardabweichungen für die	
Items Belastbarkeit, Angespanntheit und Besorgtheit für alle sechs Monate	76
Tabelle 3: Reliabilität, Mittelwerte und Standardabweichungen für die utilitaristischen Items..	77
Tabelle 4: Reliabilität, Mittelwerte und Standardabweichungen für die hedonistischen Items ..	77
Tabelle 5: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für die Bedingungen fallende und....	
steigende Raten.....	78
Tabelle 6: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für die Bedingungen Erleben und ...	
Vorhersage.....	79
Tabelle 7: Häufigkeiten des wahrgenommenen Fokus für die Gruppen Vorhersage und.....	
Erleben	79
Tabelle 8: Haupteffekte der MANOVA	81
Tabelle 9: Univariate Ergebnisse.....	81
Tabelle 10: Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Messwiederholung	83
Tabelle 11: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für alle Bedingungen	83

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Dimensionen des Affective Forecasting	16
Abbildung 2: Vorhergesagter und tatsächlich erlebter Verlauf der emotionalen Intensität	24
Abbildung 3: Wertfunktion des Referenzpunktmodells für größere Beträge	56
Abbildung 4: Wertfunktion des Referenzpunktmodells für kleinere Beträge	56
Abbildung 5: Dekumulierte Nutzenkurve	62
Abbildung 6: Positive und negative Abweichungen	63
Abbildung 7: Veranschaulichung der Kreditraten für die Bedingung „steigender Kreditverlauf“	70
Abbildung 8: Veranschaulichung der Kreditraten für die Bedingung „fallender Kreditverlauf“	71
Abbildung 9: Wechselwirkung zwischen monatlicher Kreditrate und Verlauf	85

I EINLEITUNG

Viele Personen sind darauf angewiesen einen Kredit aufzunehmen, sei es für eine Wohnung oder Einrichtungsgegenstände. Vor allem junge Menschen verfügen oft nicht über das notwendige Kapital für die Finanzierung einer Wohnung oder die dafür benötigten Einrichtungsgegenstände. Bei der Entscheidung einen Kredit aufzunehmen, ist es wichtig richtig vorherzusagen, wie man sich bei der Rückzahlung, auch nach einiger Zeit, fühlen wird und wie lange dieses Gefühl anhalten wird. Verschuldet zu sein geht oft mit hoher Belastung einher.

Die vorliegende Diplomarbeit untersucht, ob es Unterschiede in der Bewertung eines Rückzahlungsplans zwischen Personen, die einen Rückzahlungsplan erleben und zwischen Personen, die diesen bloß vorhersagen sollen, gibt. In vielen Studien wurde herausgefunden, dass Individuen die Dauer und die Intensität ihrer zukünftigen Gefühle häufig überschätzen. Weiters wird angenommen, dass Personen fallende Kreditraten gegenüber steigenden Kreditraten bevorzugen, da in der Literatur häufig von einer Präferenz für Verbesserung berichtet wird, bei welcher Personen solche Verläufe bevorzugen, die über die Zeit besser werden.

Der theoretische Teil dieser Arbeit umfasst drei Kapitel. Kapitel 1 setzt sich mit dem Themengebiet Affective Forecasting auseinander und beinhaltet eine Definition von affektiven Vorhersagen. Danach wird auf die Dimensionen sowie die Prozesse affektiver Vorhersagen eingegangen. Im Anschluss daran werden die Fehlerquellen von Affective Forecasting und Erklärungsansätze für Affective Misforecasting thematisiert. Kapitel 2 gibt einen kurzen Überblick über Kredite und behandelt sozioökonomische, soziale sowie psychologische Faktoren der Verschuldung. Kapitel 3 widmet sich intertemporalen Entscheidungen und behandelt Sequenzen und Zeitpräferenzen. Im Rahmen von *positive time preference* wird auf das *Discounted Utility Model* und seine Anomalien eingegangen. Weiters wird *negative time preference* dargestellt. Im Anschluss daran wird auf den Referenzpunkt einer Sequenz Bezug genommen und das *deskriptive Verhaltensmodell* vorgestellt. Die Integrität und das Intervall einer Sequenz sowie der Sequenzrahmen werden anhand von Studien beleuchtet. Zum Schluss des theoretischen Teils wird ein *Modell für Ergebnissequenzen* dargestellt und auf die *Präferenz für Gleichverteilung* einer Sequenz eingegangen.

Im empirischen Teil werden die Hypothesen vorgestellt und das Material, die Stichprobe sowie die Durchführung beschrieben. Im Anschluss daran werden die Ergebnisse dargestellt, diskutiert und mit der Literatur in Beziehung gesetzt.

II THEORIE

1. Affective Forecasting

Affektive Vorhersagen sind äußerst relevant im Marketing- und Konsumverhalten, da sie nicht nur einen Einfluss auf Entscheidungen haben, sondern auch auf eine Reihe anderer Marketing-Ergebnisse. Neben dem Treffen von Kaufentscheidungen, sind sie auch bei der Wahl der gewünschten Mahlzeit in einem Restaurant sowie bei der richtigen Berufswahl wichtig (Ubel, Jepson, & Loewenstein, 2005).

Eine fundamentale Annahme klassischer ökonomischer Theorien besagt, dass Personen fähig sind, das Beste für sich zu wählen, bedingt durch gute Informiertheit über ihre Gegebenheiten (Hsee & Hastie, 2006). Diese Annahme ist keine idiosynkratische Lehrmeinung der Ökonomie, sondern wird von der Allgemeinheit geteilt. Sind Personen wirklich dazu fähig, das zu wählen, was das Beste für sie ist? Die meisten Entscheidungen sind durch das Streben nach subjektivem Wohlbefinden oder Glück begründet. Demnach definieren Personen die „beste Wahl“ als etwas, dass das größte Glück erbringt (Hsee & Hastie, 2006).

Affektive Vorhersagen sind häufig fehlerhaft, weil sie auf eine Vielfalt von Fehlern und Verzerrungen anfällig sind und somit ihre Genauigkeit reduziert wird. Demzufolge unterscheiden sich erlebte „Affekte“ von vorhergesagten „Affekten“; affektives Misforecasting findet statt (MacInnis, Patrick & Park, 2005). In dem nachfolgenden Abschnitt werden neben der Definition von Affective Forecasting die Dimensionen und Prozesse affektiver Vorhersagen beschrieben. Weiters wird auf systematische Fehlerquellen in der Vorhersage und auf Erklärungsansätze des Affective Misforecasting eingegangen.

1.1 Definition von Affective Forecasting

Unter Affective Forecasting versteht man laut Wilson und Gilbert (2005) die Vorhersage von eigenen emotionalen Reaktionen auf zukünftige Ereignisse. Der Begriff reflektiert Verzweigungen aus Forschungen von Vorhersagen, Affekten und dem Selbstkonzept (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Der Begriff Affekt umfasst Körperempfindungen wie Durst oder Schmerz, Geschmackspräferenzen, allgemeine Gefühlszustände (z. B. sich gut oder schlecht fühlen) und spezifische Emotionen.

Eine Möglichkeit, wie Individuen über die Zukunft nachdenken, ist der Versuch sich vorzustellen, was die Zukunft mit sich bringen wird. Wilson und Gilbert (2003) sind der Ansicht, dass Personen bestrebt sind zu wissen wie glücklich und gesund sie sein werden. Sie wollen wissen, ob sie heiraten, sich scheiden lassen und ob sie Kinder haben werden, da diese Dinge ausschlaggebende Determinanten ihres Glückes sind. Wie erfolgreich sie bei der Erreichung ihres Glückes sein werden, hängt davon ab, wie genau Personen in der Lage sind vorherzusagen welche Ereignisse sie glücklich machen, und wie intensiv dieses Glück sein wird und wie lange es anhält (Wilson & Gilbert, 2003).

1.2 Dimensionen des Affective Forecasting

Der Prozess des Affective Forecasting kann anhand von vier Dimensionen beschrieben werden (Wilson & Gilbert, 2003; Loewenstein & Schkade, 1999; MacInnis, Patrick & Park, 2005). Wie Abbildung 1 zeigt können Vorhersagen über die Valenz, die spezifische Emotion, die Intensität sowie über die Dauer gemacht werden.

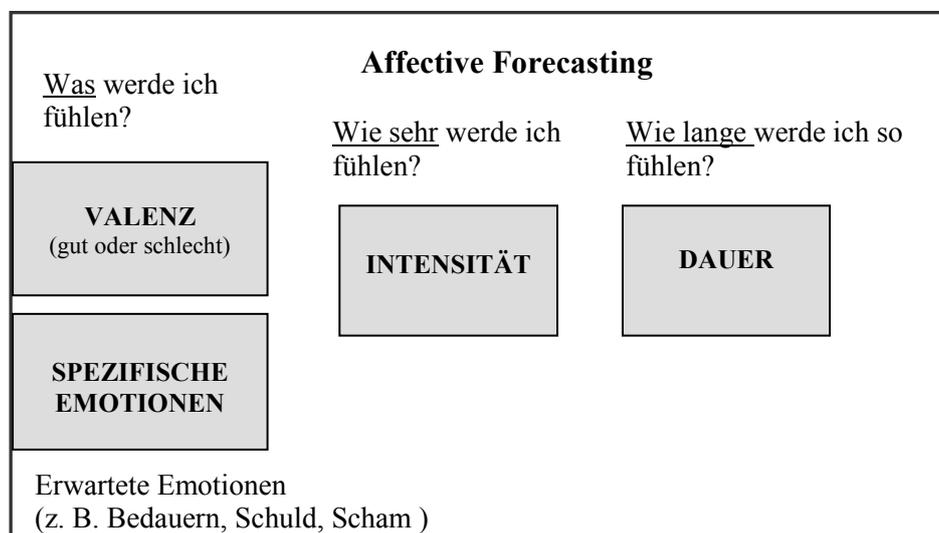


Abbildung 1: Dimensionen des Affective Forecasting (nach MacInnis, Patrick & Park, 2005, S. 46)

1.2.1 Valenz

Vorhersagen bezüglich der Valenz beschäftigen sich mit der Richtung des Gefühls, das vorhergesagt wird (Werde ich mich gut oder schlecht fühlen?). Das Leben wäre in der Tat kompliziert, wenn Personen die Valenz über zukünftige Ereignisse missverstehen würden. Personen würden beispielsweise an heißen Sommertagen das Haus mit warmen Mänteln verlassen, in dem Glauben, dass sie sich warm angezogen wohl fühlen werden (Wilson & Gilbert, 2003). Sie würden weiters daran scheitern vorauszuahnen, dass eine Limonade mit Zucker besser schmeckt als eine Limonade ohne Zucker (Wilson & Gilbert, 2003). Viele Studien beschäftigten sich bereits mit der Genauigkeit von affektiven Vorhersagen und konnten zeigen, dass Vorhersagen über die Valenz gewöhnlich relativ gut getroffen werden, besonders, wenn Personen bereits Erfahrungen in diesem Bereich gemacht haben (Wilson & Gilbert, 2003). Personen gelingt es üblicherweise vorherzusagen, dass sie sich nach Erhalt eines Überraschungsgeschenkes gut und nicht schlecht fühlen werden, während der Besuch eines Zahnarztes negativ und nicht positiv wahrgenommen wird (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Sie wissen, dass sie sich schlecht fühlen werden, wenn sie ihren Job verlieren oder bei einer Prüfung versagen.

Wilson, Wheatley, Kurtz, Dunn und Gilbert (2002) führten eine Datingstudie durch, bei welcher Collegestudenten/innen gegen eine/n gleichgeschlechtliche/n Student/in für ein hypothetisches Date mit einer/m andersgeschlechtlichen Student/in antraten. Nachdem die „Experiencer“ ihre Stimmung eingeschätzt haben, wurden sie zufällig zugeteilt, ob sie das Spiel gewinnen oder verlieren. „Forecaster“ schätzten wie ihre Stimmung beim Gewinnen oder Verlieren des Spiels sein würde. Alle „Forecaster“ glaubten, dass ihre Stimmung bei einem gewonnenen Spiel besser als bei einem verlorenen Spiel sein würde. Auch die „Experiencer“ waren durchschnittlich beim Gewinnen des Spiels in einer besseren Stimmung als beim Verlieren des Spiels.

1.2.2 Spezifische Emotion

Auch wenn Personen die Valenz eines Gefühls richtig vorhersagen, ist es noch notwendig die spezifische Emotion, die sie erleben werden, vorherzusagen. Vorhersagen bezüglich der spezifischen Emotion beschäftigten sich beispielsweise mit

der Frage: „Werde ich traurig, verärgert oder wütend sein?“. Spezifische Emotionen können in der Regel relativ gut vorhergesagt werden (Wilson & Gilbert, 2003). Personen wissen, dass eine Komödie eher Fröhlichkeit als Stolz auslöst und wenn das Lieblingsfußballteam eine Meisterschaft gewinnt eher mit Freude als mit einem Lachkrampf reagiert wird (Wilson & Gilbert, 2003). Robinson und Clore (2001, zitiert nach Wilson & Gilbert, 2003) gaben Personen schriftliche Beschreibungen einer Reihe von emotionsauslösenden Bildern und baten sie auf einer Skala mit 20 Emotionen zu beurteilen, wie sie sich bei Betrachtung der Bilder fühlen würden. Die angegebenen Emotionen wurden mit den Angaben von Personen verglichen, die tatsächlich die Bilder sahen. Es stellte sich heraus, dass Personen, die eine Vorhersage aufgrund der schriftlichen Beschreibungen geben sollten mit der Gruppe der Personen, die tatsächlich die Bilder sahen, in Hinblick auf die gewählte Emotion übereinstimmen.

Hingegen fanden Larsen et al. (2001) in einer Studie heraus, dass Personen bei der Vorhersage von zukünftigen Ereignissen dazu tendieren, negative Emotionen zu übersehen und sich zu sehr auf positive Emotionen konzentrieren und dies somit zu einer unterschiedlichen Genauigkeit der positiven und negativen Emotionen führt. Emotionen können auch in einer komplexen Mischung auftreten und Personen kann es misslingen diese präzise vorherzusagen. Wilson und Gilbert (2003) nehmen an, dass dies besonders für Ereignisse zutrifft, die aus einer Kombination von positiven und negativen Emotionen bestehen. Individuen betrachten die Zukunft oft in einer einfachen Art und Weise und nehmen an, dass Ereignisse hauptsächlich positive oder negative Gefühle verursachen, anstatt einer Mischung aus beiden (Wilson & Gilbert, 2003). Wenn sich College-Studenten/innen den Tag ihrer Abschlussfeier vorstellen, werden sie sich hauptsächlich darauf fokussieren, Gefühle wie Stolz und Freude zu erleben und übersehen die Tatsache, dass sie auch traurig sein werden, weil sie ihre Freunde verlassen und sich Sorgen um die Zukunft machen (Larsen, McGraw & Cacioppo, 2001).

1.2.3 Intensität und Dauer

Die Intensität meint die Stärke eines Gefühls (Werde ich mich nur ein bisschen entspannt fühlen oder total entspannt?). Die Dimension Dauer bezieht sich auf die Dauer einer affektiven Emotion (Werde ich nur eine Stunde oder eine Woche glücklich sein?). Viele Studien beschäftigten sich bereits mit der Genauigkeit von affektiven

Vorhersagen. Vorhersagen über die Valenz und die Qualität können, wie bereits in Kapitel 1.2.1. und 1.2.2. erwähnt, gewöhnlich gut getroffen werden. Es ist nützlich zu wissen, dass man sich am ersten Tag seines neuen Jobs gut fühlen wird, aber besser ist es zu wissen, wie intensiv dieses Gefühl sein wird und wie lange es anhalten wird. Weiters ist es hilfreich zu wissen, dass die Beendigung einer langen Partnerschaft schmerzhaft sein wird, jedoch ist es noch wichtiger zu wissen, wie lange dieser Schmerz anhalten wird und wie intensiv dieser sein wird (Wilson & Gilbert, 2003). Viele Studien belegen, dass Personen weniger gut bei der Vorhersage der Dauer und der Intensität sind.

Intensität: Die Intensität wird sowohl für positive als auch für negative Ereignisse falsch vorhergesagt (Wilson & Gilbert, 2003). Mitchell et al. (1997) verglichen affektive Vorhersagen positiver Ereignisse, wie beispielsweise einen dreitägigen Radausflug oder einen Europa-Trip mittels einer Einschätzung wie man sich fühlen wird. Ergebnisse zeigten, dass die vorhergesagten Gefühle der Teilnehmer positiver waren als die tatsächlich erlebten Gefühle.

Gilbert, Morewedge, Risen und Wilson (2004) konnten zeigen, dass Personen überschätzen wie viel Bedauern sie empfinden werden. In einer Studie spielten 64 Teilnehmer/innen eine modifizierte Version der TV-Sendung „The price is right“. Die teilnehmenden Personen hatten die Aufgabe jeweils sieben Produkte zweier identischer Produktgruppen nach ihrem Preis zu ordnen. Nachdem die Produkte nach ihrem Preis gereiht wurden, sollten die Testpersonen die Produktgruppe wählen, die ihrer Meinung nach korrekt geordnet wurde. Wenn die Teilnehmer/innen eine Produktgruppe wählten, die richtig gereiht wurde, haben sie einen großen Preis gewonnen, bei einer falschen Reihenfolge nur einen kleinen Preis. Die Hälfte der Personen war „experiencer“, denen gesagt wurde, dass die Reihenfolge, die sie wählten, falsch war und sie nicht den attraktiven Preis gewonnen haben. Zusätzlich gab es zwei Bedingungen. Personen der ersten Bedingung „narrow margin“ wurde mitgeteilt, dass die nicht gewählte Produktgruppe die richtige Anordnung des Preises hatte und sie nur knapp verloren haben. Personen der Bedingung „wide margin“ wurden darüber informiert, dass beide Produktgruppen die falsche Anordnung des Preises beinhaltete. Personen beider Gruppen berichteten wie viel Bedauern und Enttäuschung sie empfinden. Die andere Hälfte der Teilnehmer/innen waren „forecaster“, die vorhersagen sollten, wie viel

Bedauern und Enttäuschung sie empfinden würden, wenn sie nur knapp („narrow margin-Bedingung) oder klar (wide margin-Bedingung) verlieren würden. Im Vergleich zu den „experiencer“ überschätzten die „forecaster“ in der Bedingung „narrow margin“ wie viel Bedauern sie empfinden werden und überschätzten wie viel Enttäuschung sie empfinden in beiden Bedingungen.

Auch Buehler und McFarland (2001) führten einige Studien durch, die die Überschätzung der Intensität belegen. In einer Untersuchung sollten Studenten/innen vorhersagen, wie sie sich fühlen werden, wenn sie am Ende des Semesters eine um einen Grad bessere bzw. schlechtere als die erwartete Note erhalten werden oder genau die erwartete Note. Die Vorhersagen wurden dann mit den tatsächlichen Gefühlen verglichen. Es stellte sich heraus, dass die Studenten/innen stärkere Emotionen sowohl für besser als auch für schlechter als erwartete Noten berichten, als diese auch tatsächlich waren. In einer weiteren Studie von Buehler und McFarland (2001) sollten Studenten/innen einige Wochen vor Weihnachten vorhersagen, wie sie sich am Weihnachtstag fühlen werden und danach die Gefühle berichten, die sie tatsächlich erfahren haben. Ergebnisse der Studie waren, dass die Teilnehmer/innen positivere Gefühle vorhersagten als sie tatsächlich erlebten.

Der Intensity Bias (Überschätzung der Intensität) hat wichtige praktische Auswirkungen, da Entscheidungen von Personen häufig von vorhergesagten Reaktionen gesteuert werden (Buehler & McFarland, 2001). Unrealistische positive Erwartungen können Personen dazu veranlassen die falschen Ziele zu verfolgen. Übermäßig schlimme negative Vorhersagen können zu exzessiver Beunruhigung über zukünftige negative Ereignisse führen (Buehler & McFarland, 2001).

Dauer: Eine Studie von Gilbert et al. (1998) soll die falsche Vorhersage der Dauer demonstrieren. In dieser Untersuchung wurden Wähler gefragt, wie glücklich oder unglücklich sie glauben nach der Wahl zu sein, wenn ihr gewählter Wunschkandidat gewinnt oder verliert. Ein Monat nach der Wahl waren die Wähler genauso glücklich wie vor der Wahl, gleichgültig ob ihr Kandidat gewonnen hatte oder nicht.

1.3 Prozesse des Affective Forecasting

Die Forschung über die beteiligten Prozesse bei affektiven Vorhersagen steht noch am Anfang. MacInnis et al. (2005) entwickelten ein Konzept über mögliche beteiligte Prozesse, welche sich hinsichtlich der Art und des Ausmaßes der Verarbeitung unterscheiden, wie beispielsweise automatische versus bewusste Verarbeitung. Alle Prozesse teilen die Idee, dass affektive Vorhersagen auf einer Repräsentation eines zukünftigen Ereignisses und einem Aufruf der affektiven Reaktionen dieses Ereignisses basieren (MacInnis et al, 2005).

1.3.1 Schema-triggered affect

Der erste Prozess, der von MacInnis et al. (2005) beschrieben wird, wird schema-triggered affect genannt und wurde bereits 1986 von Fiske und Pavelchak (zitiert nach MacInnis et al., 2005). dargestellt. Wenn die Erinnerung an ein Objekt oder Ergebnis (z.B. ein Urlaub) gut verwurzelt und organisiert in einem Schema ist, erneuert sich der mit dem Schema verbundene Affekt automatisch bei der Aktivierung des Schemas. Der Affekt wird nicht von einem bewussten Prozess abgeleitet, sondern wird automatisch von dem abgerufenen Gedächtnis generiert. Konsumerfahrungen oder Ergebnisse, die gut im Gedächtnis verwurzelt sind, wie Haustiere, Urlaube oder Zahnarztbesuche, tendieren dazu automatisch den Affekt hervorzurufen, sobald sie im Gedächtnis aufgerufen werden (MacInnis et al., 2005). Dies geschieht besonders wenn der Affekt, der diesen Schemata hinzugefügt wird, stark ist. Anhand des Schema-triggered-affects kann die automatische Aktivierung eines Affekts als Begleiterscheinung von einem gut entwickelten Schema als Basis für die Vorhersage affektiver Reaktionen auf ein einfaches Ergebnis verwendet werden (MacInnis et al., 2005).

1.3.2 Heuristic-based process

Der Heuristic-based process nimmt eine intensivere Verarbeitung als der zuvor beschriebene schema-triggered affect an. Ein grundlegender Unterschied ist, dass der automatisch von einem Schema aktivierte Affekt durch kognitive Verarbeitung hinsichtlich seiner Intensität, Valenz oder beides angepasst und abgestimmt wird (MacInnis et al., 2005). Zum Beispiel schlagen Snell und Gibbs (1995) vor, dass Konsumenten bei der Vorhersage wie viel sie etwas in der Zukunft mögen werden, ihren gegenwärtigen Geschmack für das Objekt als Ausgangspunkt heranziehen. Dann

gleichen sie diesen Ausgangspunkt entsprechend der relevanten Theorien, die sie über Veränderungen infolge der Zeit, Erfahrungen oder der Situation besitzen, an.

1.3.3 Affect construction process

Beim affect construction process nach Phillips, Olson und Baumgartner (1995) entwickeln Konsumenten mentale Bilder von sich selbst wie sie mit einem Produkt interagieren und stellen sich verschiedene Ergebnisse vor, die mit dieser Interaktion auftreten.

Gilbert et al. (2002) erweiterten den Darstellungsprozess mit einer Anpassung für Zeit und Kontext. Demnach stellt sich ein Individuum ein zukünftiges Ereignis zuerst ohne dem temporalen Kontext vor (atemporal representation), weil es annimmt, dass seine Reaktionen auf das Ereignis mit den Reaktionen des vorgestellten Ereignisses übereinstimmen (proxy reactions). Dann berücksichtigt es, wie sich die Reaktionen verändern könnten, wenn das Ereignis zeitlich verschoben wird (atemporal correction).

1.3.4 Probabilistic process

Bei einer noch tieferen Verarbeitung berücksichtigen Konsumenten zusätzlich die Wahrscheinlichkeit eines bestimmten Ergebnisses. Der Affekt, der laut Vorhersage in der Zukunft auftreten soll, ist von der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Ereignis auftritt, abhängig (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Beispielsweise basiert die Vorhersage der Zufriedenheit auf einer Bewertung einer bestimmten Wahrscheinlichkeit, mit welcher der Konsum eines Produktes oder Services (z.B. Reinigungsmittel für Böden) zu jenem Ergebnis führt, das von Konsumenten gewünscht wird (z. B. glänzende Böden) (MacInnis, Patrick & Park, 2005).

Mellers und McGraw (2001) nehmen in der Entscheidungs-Affekt-Theorie an, dass Konsumenten zuerst die Zufriedenheit und den Schmerz künftiger Ergebnisse vorhersagen, dann diese Gefühle durch die Wahrscheinlichkeit mit der sie auftreten abwägen und danach eine Option wählen, die ihnen wahrscheinlich die größte Freude bereiten wird.

1.3.5 Goal-based affect process

Dieser Prozess nimmt an, dass Konsumenten zuerst ein affektives Ziel spezifizieren – speziell einen emotionalen Zustand, in welchen sie sich in der Zukunft befinden möchten (zum Beispiel Entspannung) und dann mental Bilder erstellen, welche Konsumoption am besten den affektiven Zustand übermittelt (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Wenn eine Person beispielsweise in der Zukunft Entspannung empfinden möchte, überlegt sie sich wie sie diesen Zustand am besten erreichen kann. Ist die Entspannung am besten durch einen Urlaub nach Hawaii, in die Berge oder durch eine Reise in ein anderes Land erreichbar? Viele Konsumereignisse, wie ein Kinobesuch, Besuch von Sportveranstaltungen, Bücher lesen etc., werden von affektiven Zielen bezüglich der spezifischen Emotionen, die Personen erleben wollen, angetrieben (MacInnis, et al., 2005). Dieser Prozess ist dem oben beschriebenen affect-construction process sehr ähnlich, indem er eine umfangreiche Verarbeitung umfasst. Hier fragen Konsumenten zuerst, welches Gefühl sie hervorrufen wollen und dann vergleichen sie die vorhergesagten und gewünschten affektiven Erfahrungen, um zu entscheiden, ob sie den Konsum tätigen oder nicht oder ob sie zwischen konkurrierenden Optionen wählen (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Eine Person fragt sich beispielsweise ob sie sich einen Film anschauen soll oder nicht, oder ob sie sich diesen Film oder einen anderen ansehen soll.

1.4 Affective Misforecasting

Viele Psychologen vermuten, dass Entscheidungen, die Individuen treffen, ihr Glück nicht maximiert (Hsee & Hastie, 2006). Untersuchungen der Verhaltens- und Entscheidungsforschungen können beweisen, dass Personen nicht immer dazu fähig sind, das zu wählen, was ihnen das größte Glück oder das beste Erlebnis bringt. Sie scheitern daran die optimale Wahl zu treffen, zum einen weil es ihnen misslingt sorgfältig vorherzusagen, welche Option in der verfügbaren Wahl, das beste Ergebnis erbringt, zum anderen weil sie daran scheitern ihre Wahl an ihrer Vorhersage zu begründen, oder beides (Hsee & Hastie, 2006). Um die für das Erleben optimale Option zu wählen, müssen Personen die Konsequenzen der Wahlmöglichkeiten genau vorhersagen können. Der Begriff Affective Misforecasting bezieht sich auf die Differenz zwischen dem vorhergesagten und dem tatsächlich erlebten Gefühl (MacInnis,

Patrick & Park, 2005). Es wurde eine Reihe von systematischen Fehlerquellen in diesen Vorhersagen gefunden, auf die im Anschluss eingegangen wird.

1.5 Systematische Fehlerquellen in der Vorhersage

In diesem Abschnitt werden der Impact Bias, Positivity Bias, Projection Bias, Distinction Bias, Belief Bias und Memory Bias erläutert.

1.5.1 Impact Bias

Studien konnten zeigen, dass Personen weniger gut bei der Vorhersage der Dauer und der Intensität ihrer zukünftigen emotionalen Reaktionen sind (Wilson et al. 2000, Gilbert et al., 1998). Gelegentlich *unterschätzen* sie die Intensität und Dauer. Dies kann dann passieren, wenn sich eine Person in der Vorhersage in einem „kalten“ emotionalen Zustand befindet und versucht vorherzusagen sich in einem „heißen“ emotionalen Zustand in der Zukunft zu befinden (Wilson & Gilbert, 2005). Üblicher als die Unterschätzung zukünftiger emotionaler Reaktionen ist das Auftreten eines Impact Bias, wobei die Dauer und die Intensität zukünftiger emotionaler Reaktionen *überschätzt* werden. Der Impact Bias tritt auch dann auf, wenn Personen wissen was zukünftige Ereignisse mit sich bringen werden und sie sich zum Zeitpunkt der Vorhersage nicht in einem kalten oder heißen emotionalen Zustand befinden (Wilson & Gilbert, 2005).

Dieser Fehler hat sich wiederholt in einer Vielzahl von Populationen und Kontexten gezeigt. College Studenten/innen überschätzen wie sehr sie glücklich oder unglücklich sein werden, nachdem sie in einem wünschenswerten oder weniger wünschenswerten Studentenheim zugeteilt wurden (Dunn, Wilson & Gilbert, 2003; siehe Kapitel 1.6.8). Frauen überschätzen, wie unglücklich sie nach dem Erhalt ungewollter Ergebnisse von einem Schwangerschaftstest sein werden (Mellers & McGraw, 2001). Auch Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg und Wheatley (1998) fanden in sechs Studien einen Hinweis für die Überschätzung der Dauer. In einer Studie sagten Universitätsassistenten/innen vorher, dass der Bescheid zur Fixanstellung ihr Glück viele Jahre beeinflussen wird, während frühere Universitätsassistenten/innen, welche bereits eine Festanstellung erreichten, nicht wesentlich glücklicher waren als jene ohne Festanstellung. In einer weiteren Studie von Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg und Wheatley (1998) überschätzten Personen zwei Monate nach der Beendigung einer romantischen

Beziehung wie glücklich oder unglücklich sie sein werden. Personen tendieren speziell dazu zu überschätzen, wie glücklich oder unglücklich sie nach einem positiven oder negativen zukünftigen Ereignis sein werden.

Der Impact Bias ist bedeutend, weil bei Vorhersagen nicht nur die Valenz eine entscheidende Rolle spielt, sondern auch die Dauer und die Intensität. Beispielsweise wäre es gut, wenn Personen bei der Wahl des Arbeitsplatzes nicht nur das Gefühl, welches sie erleben werden, vorhersagen können, sondern auch wie stark dieses sein wird und wie lange es anhält. Wenn Konsumenten die Dauer und die Intensität der Freude eines zum Beispiel neu gekauften Autos überschätzen, ist es vielleicht besser, wenn sie ihr Geld anderweitig ausgeben. Um exakte Vorhersagen über Emotionen nach dem Eintreffen eines Ereignisses machen zu können, müssen Personen laut Wilson und Gilbert (2003) über die Beschleunigung der anfänglichen emotionalen Reaktion, den Höhepunkt der Intensität ihrer Reaktion und die Verzögerung Bescheid wissen. Die punktierte Linie in Abbildung 2 zeigt einen Vorhersagefehler in allen drei Komponenten: Es wird die Beschleunigung sowie der Höhepunkt der Intensität der Reaktion überschätzt und die Verzögerung unterschätzt. Es sind auch andere Kombinationen von Vorhersagefehlern möglich. Beispielsweise kann eine Person eine korrekte Vorhersage über die Beschleunigung und Verzögerung treffen, jedoch den Höhepunkt der Intensität der Reaktion unterschätzen (Wilson & Gilbert, 2003).

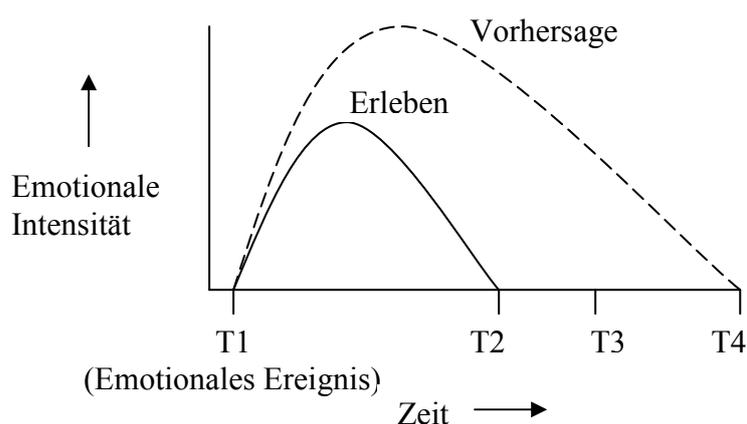


Abbildung 2: Vorhergesagter und tatsächlich erlebter Verlauf der emotionalen Intensität (nach Wilson & Gilbert, 2003, S. 350)

1.5.2 Positivity Bias

Nach MacInnis, Patrick und Park (2005) nehmen Personen an, dass gute Ereignisse eher einem selbst passieren und schlechte Ereignisse eher andere betreffen (MacInnis et al., 2005). Personen tendieren dazu anzunehmen, dass sie eher als andere einen ersten guten Job, ein gutes Gehalt und begabte Kinder bekommen. Wenn es sich jedoch um negative Ereignisse handelt, wie beispielsweise einen Autounfall, oder ein Verbrechen, glauben sie, dass es eher andere Personen als sie selbst betrifft (MacInnis, Patrick & Park, 2005).

1.5.3 Projection Bias

Optimale Entscheidungen verlangen eine Vorhersage des zukünftigen Geschmacks. Es kann aber auch vorkommen, dass aktueller und zukünftiger Geschmack nicht übereinstimmen. Der zukünftige Geschmack verändert sich durch Faktoren wie tägliche Stimmungsschwankungen, soziale Einflüsse, Reifungsprozesse und Veränderungen in der Umgebung (Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003). Der Projection Bias tritt zum Zeitpunkt der Vorhersage auf und gegenwärtige Affekte werden als eine Stellvertretung zukünftiger Gefühle herangezogen. Beispielsweise sind Personen bei der Vorhersage ausgeruht, zufrieden und sexuell nicht erregt, hingegen beim Erleben dieser Vorhersage vielleicht müde, unzufrieden oder erregt (Hsee & Hastie, 2006).

Der Projection Bias erklärt, warum Personen, die sich in einer guten Stimmung befinden, die Wahrscheinlichkeit guter Ergebnisse überschätzen, während Personen die sich in einer schlechten Stimmung befinden, die Wahrscheinlichkeit zukünftiger negativer Ergebnisse überschätzen. Individuen tendieren dazu die Richtung, in die sich ihr Geschmack verändern wird, qualitativ zu verstehen, aber unterschätzen das Ausmaß der Veränderung systematisch (Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003). Wenn Personen zum Beispiel unmittelbar nach dem Abendessen vorhersagen, wie sehr sie ein reichhaltiges Frühstück am nächsten Morgen genießen werden, unterschätzen sie den Genuss. Sie nehmen an dass, wenn sie heute satt sind auch am nächsten Morgen satt sein werden (Hsee & Hastie, 2006). Der Projection Bias kann zu Entscheidungen führen, die bedauert werden. Zum Beispiel werden mehr Lebensmittel als notwendig gekauft, wenn man mit leeren Magen einkaufen geht (Hsee & Hastie, 2006). Wenn Personen im kalten Winter ihren Sommerurlaub planen, müssen sie vorhersagen, was sie an den heißen Sommertagen genießen werden. Aufgrund des Projection Bias kann es

vorkommen, dass Personen im Winter zu warme Reiseziele wählen. Weiters führt der Projection Bias zu einer Überkonsumierung, wie zum Beispiel bei der Planung von übermäßig langen Sommerurlaube. Dabei glauben Personen, dass sie den neunten Tag, an dem sie faul am Strand liegen, genauso genießen werden wie den ersten Tag (Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003).

1.5.4 Distinction Bias

Der Distinction Bias tritt auf, wenn sich Personen bei der Vorhersage und beim aktuellen Erleben in unterschiedlichen Bewertungsmodi befinden (Hsee & Hastie, 2006). Affektive Vorhersagen, besonders solche die eine Entscheidung verlangen, werden oft in einem so genannten „Joint-Evaluation-Modus“ getroffen, bei welchem Personen in der Vorhersage verschiedene Optionen und Szenarien miteinander vergleichen (Hsee & Zhang, 2004). Im Gegensatz dazu wird die Konsequenz einer Entscheidung üblicherweise in einem „Single-Evaluation-Modus“ erlebt, bei welchem Personen nur der speziellen Option begegnen, die andere oder sie selbst gewählt haben (Hsee & Zhang, 2004). Aufgrund der Unterschiede zwischen den beiden Modi überschätzen Personen im Joint Evaluation Modus die Unterschiede zwischen Alternativen im Single-Evaluation-Modus (Hsee & Zhang, 2004).

Beispielsweise gibt es beim Kauf eines Plasma-Fernsehers viele Modelle zu vergleichen (Joint-Evaluation-Modus). Wenn Personen den gekauften Fernseher benutzen, erleben sie das Modell alleine (Single-Evaluation-Modus). Entscheidungsträger im Joint-Evaluation-Modus richten zuviel Aufmerksamkeit auf feine quantitative Unterschiede beispielsweise auf die Helligkeit der TV-Geräte, welche in diesem Modus einleuchtend erscheinen. Während des Konsums machen diese jedoch nur kleine oder keine Unterschiede im „Single-Evaluation-Modus“. Dunn et al. (2003) fanden außerdem heraus, dass Personen bei der Darbietung eines Objektes mit vielen Optionen dazu tendieren sich in der Vorhersage zu sehr auf die Differenzen zwischen den Optionen zu fokussieren und ihre gemeinsamen Eigenschaften ignorieren. Der Distinction Bias kann daher zu nicht optimalen Wahlen führen (Hsee & Hastie, 2006).

1.5.5 Memory Bias

Vorhersagen über die Zukunft basieren oft auf Erinnerungen oder vergangenen Erfahrungen, die jedoch fehleranfällig sind und zu systematischen Fehlern bei der

Bewertung führen können. Auf Erinnerungen basierte Bewertungen eines vergangenen Ereignisses werden von dem Höhepunkt und dem Ende des Ereignisses beeinflusst und sind unempfindlich gegenüber der Dauer eines Ereignisses (Hsee & Hastie, 2006). Kahneman et al. (1993, zitiert nach Hsee & Hastie, 2006) demonstrierten diesen Fehler in einem Experiment. Die Teilnehmer erlebten zwei schmerzvolle Ereignisse. Eines davon erforderte, dass sie für 60 Sekunden ihre Hände in eiskaltes Wasser eintauchen und ein anderes verlangte, die Hände zuerst für 60 Sekunden in eiskaltes Wasser zu tauchen und anschließend dann für weitere 30 Sekunden in lauwarmes Wasser. Obwohl objektiv gesehen das letztere Ereignis schlimmer ist, weil die Unannehmlichkeiten länger andauerten, bewerteten die Teilnehmer die längere Episode weniger unangenehm als die kürzere, weil sie ein weniger unangenehmeres Ende hatte. Vermutlich tritt dieser Bias auf, weil diese Erlebnisse zum Bewertungszeitpunkt gut erinnert werden (Hsee & Hastie, 2006).

1.5.6 Belief Bias

Personen verfügen über Laintheorien, die beinhalten was sie glücklich oder unglücklich macht. Diese Laintheorien werden gewöhnlich in Situationen gelernt, in welchen sie Gültigkeit besitzen, aber werden auch auf Situationen generalisiert, auf welche sie nicht übertragbar sind (Hsee & Hastie, 2006). Ein allgemeiner Glaube ist zum Beispiel, dass mehr Wahloptionen immer besser sind. In Wirklichkeit können mehrere Wahlmöglichkeiten zu schlechteren Erfahrungen führen. Angestellte sind glücklich, wenn sie beispielsweise eine Reise nach Paris geschenkt bekommen. Wenn sie jedoch zwischen einer Reise nach Hawaii oder Paris wählen können, werden sie weniger glücklich sein, weil sie nicht wissen, welche Wahl sie treffen sollen. Alternativen zu haben hebt die Defizite in jeder Option hervor. Personen, die sich für die Reise nach Paris entschieden haben klagen über das fehlende Meer, während Personen, die eine Reise nach Hawaii wählten über die fehlenden Museen klagen (Hsee & Hastie, 2006).

1.6 Erklärungsansätze für Affective Misforecasting

Im Folgenden werden einige Erklärungsansätze für das Zustandekommen von Affective Misforecasting vorgestellt. Näher beschrieben werden Focalism, Immune Neglect,

Misconstrual, Sense Making, Ordination Neglect, Hot Cold Empathy Gap, inakkurate Theorien, Isolation Effect und Temporal Separation.

1.6.1 Focalism

Focalism stellt laut Wilson und Gilbert (2003) eine Erklärung für Affective Misforecasting dar, wobei Personen sich hierbei zu sehr auf ein bestimmtes zukünftiges Ereignis fokussieren und dabei vergessen, den Einfluss anderer wahrscheinlicher Ereignisse auf ihre Gefühle und Gedanken mit zu berücksichtigen (Schkade & Kahneman, 1998; Wilson, Wheatley, Meyers, Gilbert & Axsom, 2000). Schkade und Kahneman (1998) nennen dieses Phänomen "focusing illusion". Beispielsweise stellen sich Personen für das Ende eines heißen Sommertages das Schwimmen mit der Familie im Pool sehr entspannend vor. Sie berücksichtigen nicht die anderen Faktoren, die am Ende eines heißen Sommertages auftreten können und sich auf ihre Gefühle und die Entspannung auswirken, wie beispielsweise nervige Gelsen oder auftretende Müdigkeit (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Wenn Personen darüber nachdenken, wie ihr emotionales Leben von einem zukünftigen Ereignis beeinflusst wird, wie zum Beispiel das Ergebnis einer Wahl oder eines Sport-Events, tendieren sie dazu das Leben in einem Vakuum zu sehen, ohne daran zu denken, dass ihr Leben nicht in einem Vakuum stattfindet, sondern eine Menge anderer Ereignisse auftreten (Wilson et al., 2000). Wenn Football Fans gefragt werden wie sie sich fühlen werden, nachdem ihr Lieblingsteam ein wichtiges Spiel gewonnen hat, werden sie sich voraussichtlich exklusiv auf das Spiel fokussieren und es vernachlässigen, die anderen Aspekte wie beispielsweise kommende Abgabetermine von Arbeiten oder den Besuch von alten Familienfreunden zu berücksichtigen, was auch einen Einfluss auf ihre Gedanken und Gefühle hat (Wilson et al., 2000). Wenn man nicht berücksichtigt, wie diese anderen Ereignisse die Aufmerksamkeit ergreifen und die Emotionen beeinflussen, wird die Auswirkung auf das Ereignis überschätzt. Focalism kann korrigiert werden, indem man Personen die Aufgabe stellt, sorgfältig andere Ereignisse, die in der Zukunft auftreten werden, miteinzubeziehen (Wilson et al., 2000).

1.6.2 Immune Neglect

Eine weitere Ursache für das Auftreten von Fehlvorhersagen kann Immune Neglect sein, wo Personen vergessen zu berücksichtigen, dass sich ihr „psychologisches

Immunsystem“ sehr gut an negative Ereignisse anpasst. So wie Personen über ein physiologisches Immunsystem verfügen, das für ihre körperliche Gesundheit sorgt, besitzen sie ein psychologisches Immunsystem, welches für emotionales Wohlbefinden kämpft (Wilson & Gilbert, 2005). Wenn etwas Schlimmes passiert, arbeiten Personen hart daran es so umzudeuten, damit es weniger schmerzvoll ist (Wilson et al., 2000). Das psychologische Immunsystem arbeitet weitgehend außerhalb des Bewusstseins, weshalb es bei der Vorhersage zukünftiger emotionaler Reaktionen nicht berücksichtigt wird. Die Dauer auf Reaktionen zukünftiger negativer Ereignisse wird überschätzt, weil das Ausmaß, in dem die Ereignisse psychologisch umgewandelt werden, um die Belastung abzuschwächen, nicht eingeschätzt werden kann (Wilson et al., 2000). Das psychologische Immunsystem arbeitet daran negative Effekte zu verbessern und erklärt lediglich Fehlvorhersagen über die Dauer von Reaktionen auf negative Ereignisse (Wilson et al., 2000). Es kommt laut Gilbert et al. (1998) zum Einsatz, wenn folgende zwei Bedingungen erfüllt sind: Einerseits muss eine ausreichende Menge negativer Affekte erlebt werden, die das System aktivieren und andererseits müssen die Funktionen des Zielereignisses den Einsatz des psychologischen Immunsystems ermöglichen.

Als Beweis für die Existenz eines psychologischen Immunsystems führten Gilbert et al. (1998) folgendes Experiment, welches ein nachgeahmtes Jobinterview beinhaltet, durch: Den Teilnehmern/innen wurde mitgeteilt, dass sie einige Interviewfragen, die mit einem Videoband gezeigt werden, beantworten sollen. Die Beurteiler befanden sich in einem anderen Raum und konnten von den Teilnehmern/innen nicht gesehen werden. Aufgrund der Antworten wurden die Personen entweder von den Beurteilern akzeptiert oder abgewiesen. Die Teilnehmer/innen wurden in zwei Bedingungen eingeteilt. In der ersten Bedingung „easy to rationalize“ wurde den Personen erzählt, dass nur ein Beurteiler entscheidet, ob sie den Job erhalten. In der zweiten Bedingung „difficult to rationalize“ wurde den teilnehmenden Personen mitgeteilt, dass sie den Job bekommen, wenn die Beurteiler nicht einstimmig entscheiden, dass sie abgewiesen werden. Die Teilnehmer/innen wurden gebeten vorherzusagen wie glücklich oder unglücklich sie sich sofort fühlen werden und zehn Minuten nachdem sie erfahren haben, ob sie den Job bekommen haben. Nachdem die Vorhersagen getroffen wurden, wurde alle Personen in beiden Bedingungen mitgeteilt, dass sie für den Job abgewiesen wurden. Alle

Probanden/innen waren glücklicher als sie gedacht hatten, jedoch waren Personen aus der „easy to rationalize“- Bedingung glücklicher als Personen aus der „difficult to rationalize“- Bedingung. Der Grund dafür war, dass sie die Ausrede verwenden konnten, dass lediglich ein Beurteiler für die Entscheidung verantwortlich gewesen war und diese verzerrt war. Mit anderen Worten gesagt, half ihnen das psychologische Immunsystem sich besser zu fühlen, indem es ihnen einen Grund dafür gab, weshalb sie abgewiesen wurden.

Wenn Personen eine Entscheidung treffen, die schwer rückgängig zu machen ist, wie zum Beispiel der Kauf eines Pullovers *ohne* Umtauschmöglichkeit, sind sie sehr motiviert ihre Entscheidung zu rationalisieren und das Beste daraus zu machen. Wenn jedoch eine Entscheidung leichter rückgängig gemacht werden kann, wie der Kauf eines Pullovers *mit* Umtauschrecht ist man weniger motiviert die getroffene Entscheidung zu rationalisieren, da man immer noch seine Entscheidung rückgängig machen kann (Wilson & Gilbert, 2005). Folglich sind Personen oft glücklicher bei unwiderruflichen Entscheidungen, weil das psychologische Immunsystem die psychologische Arbeit ausführt, die notwendig ist, um das zu rationalisieren, was nicht mehr rückgängig gemacht werden kann. Trotzdem kaufen viele Personen lieber umtauschbare Ware (Wilson & Gilbert, 2005).

1.6.3 Misconstrual- Fehlkonstruktionen von Ereignissen

Wenn Personen sich vorstellen, wie sie sich beim Auftreten eines zukünftigen Ereignisses fühlen werden, stellen sie sich zuerst eine mentale Repräsentation des Ereignisses vor. Wenn sie dieses Ereignis schon öfter erlebt haben (z.B. das Pendeln zur Arbeit), können sie solch eine Repräsentation mühelos durch das Wiederaufrufen eines Prototyps oder Exemplars davon bilden. Wenn Individuen sich Ereignisse vorstellen, die sie noch nicht erlebt haben, wie zum Beispiel verheiratet zu sein oder die Geburt eines Kindes, ist es notwendig eine Repräsentation, die das Ereignis voraussichtlich mit sich bringt, zu bilden (Wilson & Gilbert, 2003).

Ein häufiger Fehler, der bei der Vorhersage von emotionalen Ereignissen auftritt wird als Misconstrual bezeichnet. Dabei stellen sich Personen irrtümlicherweise das falsche Ereignis vor (Wilson & Gilbert, 2003). Es ist schwierig Reaktionen auf ein Ereignis, das man noch nie erlebt hat, vorherzusagen, da man nicht genau weiß, was dieses Ereignis

mit sich bringt (Gilbert et al., 1998). Wenn eine Frau gefragt wird, wie sie sich bei der Geburt des ersten Kindes fühlen wird, wird sie sich vielleicht eine problemlose natürliche Entbindung vorstellen. Stattdessen folgen 24 Stunden Schmerzen, ein Kaiserschnitt und aufdringliche Besuche von den Schwiegereltern, die mit Videokameras ausgerüstet sind (Wilson & Gilbert, 2003). Menschen sind keine Wahrsager und die Zukunft bringt oft Dinge mit sich, die so nicht erwartet werden. Als Folge ergeben sich Diskrepanzen zwischen den vorhergesagten und aktuellen Gefühlen. Auch wenn Personen wissen, dass die Zukunft ungewiss ist, glauben sie, dass sie bessere Vorhersagen geben können, als es ihnen tatsächlich gelingt (Wilson & Gilbert, 2003). In einer Studie von Woodzicka und LaFrance (2001, zitiert nach Wilson & Gilbert, 2003) wurden Frauen gebeten sich vorzustellen, wie sie reagieren würden, wenn sie lästige intime Fragen während eines Vorstellungsgesprächs beantworten müssten. Die Vorhersagen wurden mit den Gefühlen von Frauen, die tatsächlich intime Fragen in einem Vorstellungsgespräch beantworten sollten, verglichen. Die Ergebnisse der beiden Gruppen waren sehr unterschiedlich, da die Frauen, die eine Vorhersage geben sollten, sich eine andere Situation, in der es leichter sein würde mit dem Interviewer konfrontiert zu sein, vorstellten. Das vorhergesagte Gefühl war Ärger, das tatsächliche erlebte Gefühl war Angst. 68 Prozent der Frauen sagten vorher, dass sie keine von den drei lästigen Fragen beantworten würden, wobei alle Frauen, die das Interview tatsächlich erlebten die gesamten drei Fragen beantworteten. Misconstrual kann zu einer Menge an Vorhersagefehlern führen. Sowohl die Valenz, die spezifische Emotion, als auch Dauer und Intensität können aufgrund von Misconstrual falsch vorhergesagt werden (Wilson & Gilbert, 2003).

1.6.4 Sense Making

Sense Making stellt einen weiteren Erklärungsansatz für Affective Misforecasting dar. Hierbei erkennen Individuen bei der Vorhersage nicht, wie schnell sie neuen und unerwarteten Ereignissen, die auftreten, einen Sinn geben. Je unerwarteter ein Ereignis auftritt, desto stärker ist die emotionale Reaktion auf dieses Ereignis (Wilson et al., 2005). Bedeutende Lebensereignisse wie der Tod einer geliebten Person, eine Scheidung, aber auch positive Ereignisse wie die Geburt eines Kindes oder der Gewinn eines hohen Geldbetrages können das emotionale Leben von Personen für eine lange Zeit beeinflussen (Wilson & Gilbert, 2003). Mit der Zeit nehmen jedoch die

emotionalen Reaktionen auf solche Vorkommnisse ab, was von Wilson, Gilbert und Centerbar (2002) als *Emotional Evanescence* bezeichnet wird. Solche Ereignisse lösen nach Wilson und Gilbert (2005) vier Prozesse der Reihe nach aus und wird als AREA bezeichnet (Wilson et al., 2005): **A**ttention, **R**eaction, **E**xplanation and **A**daption.

- Im ersten Prozess „Attention“ wird die Aufmerksamkeit auf Ereignisse gelenkt, die für einen selbst relevant sind, aber schlecht verstanden werden. Zum Beispiel wird ein Student, der unerwartet eine gute Note auf eine wichtige Prüfung erhalten hat, zunächst ein wenig darüber nachdenken (Wilson & Gilbert, 2005).
- Danach reagiert (Reaction) man auf das relevante, schlecht verstandene Ereignis emotional. Der Student, der unerwartet eine gute Note erhalten hat, wird sich zunächst überglücklich fühlen (Wilson & Gilbert, 2005).
- Nach der Reaktion kommt es zur Erklärung (Explanation). Dabei wird versucht aus dem schlecht verstandenen Ereignis Sinn zu machen. Der überglückliche Student wird beginnen die Ursachen der besser als erwarteten Note zu suchen (Wilson & Gilbert, 2005).
- Nach der Erklärung kommt es zu dem letzten Prozess, der Adaption. Hierbei hat man sich bereits emotional an das Ereignis gewöhnt. Der Student hat sich bereits die Ursachen für die gute Note erklärt und wird deshalb weniger über den Erfolg nachdenken und weniger Glück empfinden, wenn er darüber nachdenkt. Das Ereignis wird als ganz normal wahrgenommen und verliert etwas von der emotionalen Stärke, auch wenn es noch immer außergewöhnlich erscheint (Wilson & Gilbert, 2005).

Die Forschung zeigte, dass Personen es vernachlässigen diese vier beschriebenen Prozesse bei der Vorhersage von zukünftigen Emotionen in Betracht zu ziehen. Sie bemerken nicht, dass diese vier Prozesse auftreten, da diese unbewusst und rasch ablaufen (Wilson & Gilbert, 2005).

1.6.5 Ordinization neglect

Ordinization neglect ist mit dem Ergebnis selbst assoziiert und kann ebenfalls zu Fehlern bei der Vorhersage führen. Personen beachten nicht, dass neue Erlebnisse

gewöhnlich werden, wenn sie immer wieder auftreten. Weil sie gewöhnlich werden, kann es vorkommen, dass sie nicht mehr dieselbe affektive Auswirkung haben, wie beim ersten Auftreten (MacInnis et al., 2005). Beispielsweise stellt sich eine Person vor, dass ein Gewinn in der Lotterie sehr glücklich macht und dass dieses Glück für eine lange Zeit anhält, da man alles kaufen kann, was man sich wünscht. Zu Beginn wird ein Lotteriegewinner mit der Aussicht ein größeres Haus, bessere Möbel usw. zu kaufen zwar fröhlich sein, jedoch werden diese Fröhlichkeit auslösenden Erlebnisse gewöhnlich und erhalten einen neuen gegenwärtigen Bezugspunkt, anhand von welchem das Glück beurteilt wird (MacInnis et al., 2005). Da man sich an diese Erlebnisse gewöhnt, fühlt man sich nicht so lange gut wie vorhergesagt. Als Ergebnis kann Ordination neglect zu Affective Misforecasting der Dauer und Intensität führen. Ordination neglect kann durch Assimilations- und Akkommodationsprozesse gesteuert werden (MacInnis et al., 2005).

1.6.6 Hot Cold Empathy Gap

Manchmal kommt es vor, dass Personen daran scheitern, Einflüsse auf ihre emotionalen und motivationalen zukünftigen Zustände vorherzusagen, mit welchen sie zum Zeitpunkt der Vorhersage nicht konfrontiert sind (Wilson & Gilbert, 2003). Deshalb kaufen hungrige Personen zuviel Junkfood ein, hingegen Personen, die satt sind werden wahrscheinlich zu wenig kaufen, weil sie unterschätzen, wie sehr sie beispielsweise am nächsten Abend, wenn sie fernsehen, Appetit auf eine Tüte Popcorn haben (Wilson & Gilbert, 2003). Laut Loewenstein, Prelec und Shattow's (1998; zitiert nach Wilson & Gilbert, 2003) fällt es Personen, die sich gerade in einem „heißen“ emotionalen Zustand befinden schwer, Vorhersagen über zukünftige Präferenzen zu geben, bei welchen sie sich in einem „kalten“ emotionalen Zustand befinden. Die Autoren demonstrierten dies anhand folgenden Experiments: Besuchern eines Museums wurde ein Ratequiz mit elf Items vorgegeben und sie wurden gebeten als Entschädigung entweder einen Schokoriegel oder die richtigen Antworten des Quiz zu wählen. Die meisten Teilnehmer/innen, die die Entlohnung vor dem Test wählten, wo sie sich noch in einem relativ „kalten“ emotionalen Zustand befanden, wählten den Schokoriegel (79 Prozent). Die meisten Teilnehmer/innen, die die Entschädigung erst nach dem Test aussuchten, wo sie sich in einem relativ „heißen“ emotionalen Zustand befanden, wählten die richtigen Antworten. Eine dritte Gruppe der Versuchspersonen wurde vor dem Test

gebeten vorherzusagen, welche Entschädigung sie nach dem Test wählen würden, da angenommen wurde, dass Personen in einem „kalten“ emotionalen Zustand Schwierigkeiten haben, sich vorzustellen, was sie in einem „heißen“ emotionalen Zustand bevorzugen würden. 62 Prozent der Befragten wählten den Schokoriegel.

Hot Cold Empathy Gaps können sowohl zu einer Überschätzung sowie zu einer Unterschätzung der Intensität affektiver Zustände führen. Wenn Personen in einem „heißen“ Zustand vorhersagen, wie sie sich in einem „kalten“ emotionalen Zustand befinden werden, werden sie die Intensität überschätzen (z. B. hungrige Personen überschätzen wie hungrig sie am nächsten Tag sein werden). Wenn hingegen Personen, die sich in einem „kalten“ emotionalen Zustand befinden, vorhersagen wie sie sich in einem „heißen“ emotionalen Zustand fühlen, werden sie die Intensität unterschätzen (Wilson & Gilbert, 2003).

1.6.7 Inakkurate Theorien

Personen können falsch prognostizieren wie viel Schmerz/Zufriedenheit sie voraussichtlich fühlen werden, weil sie fehlerhafte Theorien hinsichtlich bestimmter Ergebnisse besitzen, die in der Tat spezifische emotionale Reaktionen hervorrufen. Beispielsweise wird angenommen Frauen wären glücklicher, wenn sie verheiratet sind und Männer, wenn sie Single sind, was im Gegensatz zu Beobachtungen steht (Loewenstein & Schkade, 1999). Individuen haben Theorien darüber, welche Aktivitäten sie glücklich machen, wie gutes Essen, Geld und Schlaf. Diese Theorien werden üblicherweise in Situationen gelernt, wo sie Gültigkeit besitzen, werden jedoch in Situationen verallgemeinert, wo sie nicht gelten (Hsee & Hastie, 2006, siehe Abschnitt 1.5.6). Sie sind Teil des semantischen und konzeptionellen Wissens, das Personen anwenden, wenn sie Vorhersagen über ihre emotionalen Erlebnisse und beim Wiederaufrufen geben und können uneins sein mit dem aktuellen Erleben (Wilson & Gilbert, 2003). Wenn die Theorie falsch ist, kann der Affekt, der vorhergesagt wird, in der Zukunft auch falsch sein. Einer Person kann es schwer fallen affektive Reaktionen über Ereignisse vorherzusagen, über die sie selbst wenig weiß, jedoch kann es ebenso schwierig sein, Vorhersagen über Dinge zu geben, über die man viel weiß (Gilbert et al., 1998). Kultur sowie Erfahrung rüsten Individuen mit ausführlichem, fachspezifischen Wissen darüber aus, wie besonders ein Ereignis voraussichtlich gefühlt wird, - und einiges von diesem Wissen ist falsch. Ross (1989, zitiert nach Gilbert et al.,

1998) konnte in einer Studie zeigen, dass Frauen die Stärke und Häufigkeit von emotionalem Stress, die sie vor ihrer Menstruation erleben, erheblich überschätzen.

Beispielsweise haben Konsumenten inakkurate Theorien bezüglich der Abwechslung (Read & Lowenstein, 1995). Sie sagen eine negative affektive Reaktion auf einen wiederholten Kauf desselben Artikels vorher und eine positive affektive Reaktion, wenn sie einen anderen Artikel wählen. In einer Studie von Read und Loewenstein (1995) wurden Teilnehmer/innen gebeten an drei aufeinander folgenden Montagen in das Labor zu kommen und ein Menü mit verschiedenen Snacks für die nächsten drei Montage zu planen. Die Menüzusammenstellungen der Teilnehmer/innen wiesen eine Vielfalt von unterschiedlichen Snacks auf, da die teilnehmenden Personen die Theorie hatten, dass Vielfalt besser als Homogenität sei. Wenn die Personen jedoch ins Labor zurückkehrten, waren sie oft über ihre Menüauswahl enttäuscht und hätten sich weniger Abwechslung und stattdessen ihren Lieblingssnack gewünscht.

Inakkurate Theorien können sowohl zu Fehlvorhersagen der spezifischen Emotionen als auch der Intensität und Dauer führen (Wilson & Gilbert, 2003).

1.6.8 Isolation effect

Bei dem Treffen von affektiven Vorhersagen denken Personen oft daran, wie sie sich unter alternativen Szenarien fühlen würden, zum Beispiel wie glücklich sie sein werden, wenn der Urlaub am Strand oder in den Bergen stattfinden wird, oder ob sie ein Haus im Zentrum oder in einem Vorort kaufen werden (Wilson & Gilbert, 2003). Der Isolation-Effect bezieht sich auf die Schwierigkeit, bei affektiven Vorhersagen diejenigen Kriterien zu beachten, die einen tatsächlichen Einfluss auf das Glück haben. Beim Vergleich von alternativen zukünftigen Ereignissen fokussieren sich Personen zu sehr auf Merkmale, welche die Alternativen unterscheiden und zu wenig auf Merkmale, die sie gemeinsam haben (Wilson & Gilbert, 2003).

Dunn, Wilson und Gilbert (2003) baten Studenten/innen vorherzusagen, wie zufrieden sie ein Jahr nach der Zuweisung in eines von zwölf Studentenwohnheimen sein werden. Die Befragung erfolgte kurz vor der Zuteilung zu den verschiedenen Wohnheimen. Es wurde angenommen, dass die Teilnehmer/innen bei der Zuweisung in ein wünschenswertes Studentenheim ihre Zufriedenheit überschätzen und bei der

Zuweisung in ein weniger wünschenswertes Heim ihre Zufriedenheit unterschätzen. Außerdem wurde erwartet, dass sich die Personen mehr auf physische Merkmale (Schönheit, Lage der Heime) fokussieren, die in einem hohen Maße in den Heimen variierten und weniger auf soziale Merkmale (Beziehung zu den Mitbewohnern), die nur sehr gering untereinander variierten, obwohl herausgefunden wurde, dass soziale Beziehungen einen großen Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden von Personen haben. Ein und zwei Jahre nach der ersten Befragung wurden die Teilnehmer/innen nach ihrer Gesamtzufriedenheit gefragt und sollten weiters angeben, wie sehr physische oder soziale Merkmale einen Einfluss auf ihre Zufriedenheit hatten. Die Vorhersagen der Studenten/innen wiesen einen starken Impact Bias auf. Die Teilnehmer überschätzten ihre Zufriedenheit in wünschenswerten Heimen und ihre Unzufriedenheit in weniger wünschenswerten Heimen. Da sich die Personen zu sehr auf Faktoren fokussierten, welche die Heime voneinander unterschieden aber nicht mit ihrer zukünftigen Zufriedenheit korrelierten, überschätzten sie den Effekt der Zuteilung zu den Heimen auf ihr Wohlbefinden (Dunn, Wilson & Gilbert, 2003).

1.6.9 Temporal Separation

Affective Misforecasting kann auch entstehen, wenn die Zeitspanne zwischen der Vorhersage und dem Erleben übermäßig lang ist, was als Temporal Separation bezeichnet wird (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Wenn Personen über die ferne Zukunft nachdenken, tendieren sie dazu, stilisierte Repräsentationen der Zukunft zu kreieren (Loewenstein & Schkade, 1999). Wenn diese mentalen Bilder kreiert wurden, sind sie ohne zeitliche Information und Personen misslingt es, die zeitliche Komponente des Ereignisses anzugleichen. Je näher die affektive Vorhersage dem Erlebniszeitpunkt ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Vorhersage und Erlebnis übereinstimmen (MacInnis, Patrick & Park, 2005).

2. Kredite

In diesem Kapitel soll eine kurze Einführung über das Thema „Kredit“ gegeben werden. Es werden die wichtigsten Begriffe erläutert und grundlegende Informationen über Kredite gegeben. Im Anschluss daran wird auf sozioökonomische sowie auf einige soziale und psychologische Faktoren der Verschuldung eingegangen.

2.1 Allgemeines zum Thema Kredit

Der Begriff Kredit ist etymologisch auf das lateinische Wort „credere“ zurückzuführen, das mit „glauben“ und „vertrauen“ übersetzt wird (Schäfer, 2002, S. 269). Ein Kredit ist die leihweise Überlassung von Gegenwertsgütern oder Geld gegen Zukunftsgüter und ist als reines Kreditgeschäft, aber auch im Zusammenhang mit einem Güterkauf oder Kauf möglich (Borchert, 2003, S.33). Für den Kredit ist die zeitliche Separation der Leistung des Kreditgebers und der Gegenleistung des Kreditnehmers charakteristisch. Die Zeit bei Kauf- bzw. Tauschakten wird überbrückt. Sowohl der Kreditgeber als Gläubiger und der Kreditnehmer als Schuldner haben ein Interesse an der Abwicklung eines Kreditgeschäftes (Borchert, 2003). Da der gegenwärtige Besitz von Gütern und Geld regelmäßig höher eingeschätzt wird als der künftige, muss dem Kreditgeber als Ausgleich für diese Nutzeneinbuße ein Zins für die leihweise Überlassung von Gütern oder Geld gezahlt werden (Borchert, 2003). Wenn die Zinsen und die Tilgung vollständig und termingerecht an den Kreditgeber zurückgeflossen sind, gilt diese Leistung als erbracht (Schäfer, 2002). Da die Vergabe eines Kredites eine in die Zukunft gerichtete Handlung darstellt, bedeutet das für den Kreditnehmer, Zahlungsmittel zu einem späteren Zeitpunkt zurück zu erhalten (Schäfer, 2002).

Der Kreditnehmer kann zu einem früheren Zeitpunkt als ohne Kredit, die von ihm benötigten Güter kaufen und so als Haushalt seinen Nutzen steigern (Borchert, 2003). Der Kreditgeber vertraut darauf, dass der Kreditnehmer den aufgenommenen Kredit tilgen wird und muss, wenn er auf die eigene Verwendung von Mitteln vorübergehend verzichtet, einen Nutzenentgang oder Produktionsverzicht in Kauf nehmen (Borchert, 2003).

Kredite können neben vielen anderen Faktoren hinsichtlich ihrer Laufzeit eingeteilt werden. Man unterscheidet kurzfristige Kredite, wo die Laufzeit unter ein Jahr fällt, mittelfristige Kredite, die zwischen einem und vier Jahren laufen und langfristige Kredite, die über einen längeren Zeitraum als vier Jahre Laufzeit haben (Schäfer, 2002).

2.1.1 Konsumkredite

Manche Anschaffungen können nur über eine Fremdfinanzierung getätigt werden. Konsumkredite sind Kredite, die zum Zweck des Konsums von Gütern und Dienstleistungen aufgenommen werden. Im Zeitraum von 1995 bis 2004 hatten knapp über 30 Prozent der österreichischen Haushalte Kredite aufgenommen (Beer & Schürz, 2007). Etwas über 20 Prozent der Haushalte gaben an, Wohnbaukredite aufgenommen zu haben und rund 15 Prozent nahmen Kredite für Konsumzwecke auf (Beer & Schürz, 2007). Viele Möbelhäuser gewähren Kunden so genannte Möbelkredite. Die Möbelhäuser arbeiten mit verschiedenen Banken zusammen und können ihren Kunden somit eine Ratenzahlung durch einen indirekten Kredit anbieten.

2.2 Faktoren der Verschuldung

Viele Studien zeigten auf, dass Schulden nicht nur direkte Kosten, sondern auch indirekt nämlich, personelle, soziale, emotionale sowie psychologische Kosten verursachen. Es gibt empirische Hinweise, dass Schulden mit einem stärkeren Ausmaß an psychologischen Leiden assoziiert sind (Brown et al., 2005). Im Folgenden soll auf sozioökonomische sowie auf einige soziale und psychologische Faktoren der Verschuldung eingegangen werden.

2.2.1 Sozioökonomische Faktoren

Ökonomische Faktoren spielen eine wichtige Rolle in der Vorhersage von Verschuldung.

Alter: Livingstone und Lunt (1992) berichten in ihrer Studie, dass Verschuldete signifikant jünger als Nicht-Verschuldete sind. Auch in Studien von Berthoud und Kempson (1990, zitiert nach Lea et al., 1993) und Lea et al. (1993) waren jüngere Leute eher bereit Kredite zu verwenden und hatten mehr Probleme mit Krediten. Es zeigt sich eine stärkere Verschuldung in der ersten und eine Entschuldung in der zweiten

Lebenshälfte. In Österreich sind am häufigsten Personen im Alter von 35 bis 45 Jahren verschuldet. Bei Konsumkrediten ist aber auch ein starker Anteil der privaten Haushalte mit einem Haushaltsvorstand jünger als 25 Jahre zu beobachten (Beer & Schürz, 2007). Forschungen haben ergeben, dass jüngere Personen optimistischer gegenüber ihrer finanziellen Zukunft sind und dass sie bereitwilliger sind sich zu verschulden, da sie annehmen, ihre Schulden zurückzahlen zu können (Norvilitis et al., 2006).

Lebenszyklusmodell: Das Lebenszyklusmodell des Sparens besagt, dass Konsumenten dazu tendieren ihren Nutzen zu maximieren, indem sie ihre Lebensressourcen berücksichtigen, um ihren Lebenszeitkonsum zu glätten (Modigliani, 1986, zitiert nach Chien & Devaney, 2001). Jüngere Personen geraten durch die Ausgaben für ihre Kinder in Schulden, während bereits pensionierte Personen trotz ihres geringen Einkommens weniger wahrscheinlich verschuldet sind, da sie bereits früher die Gelegenheit zu sparen hatten (Lea et al., 1995). Jüngere Konsumenten, welche in Relation zu ihrem zukünftigen Einkommen ein niedrigeres aktuelles Einkommen haben sind eher dazu bereit den aktuellen Konsum durch ihr zukünftiges Einkommen zu finanzieren.

Einkommen: Berthoud und Kempson (1992; zitiert nach Lea, 1993) berichten, dass höheres Einkommen zu höherer Verschuldung führt, aber diejenigen mit geringem Einkommen mehr Probleme mit Krediten haben. Je ärmer Personen sind, desto mehr Probleme haben sie mit Krediten. Obwohl in der Literatur oft berichtet wurde, dass ein höheres Einkommen zu einer steigenden Kreditaufnahme führt, unterschieden sich Verschuldete und Nichtverschuldete nicht bezüglich der Menge des verfügbaren Einkommens. Persönliche Ersparnisse stellen jedoch eine wichtige Variable dar, denn Verschuldete haben weniger Ersparnisse als Nichtverschuldete. Das verfügbare Einkommen scheint irrelevant zu sein, ob jemand in Schulden gerät, aber ein wichtiger Prädiktor, wie viel jemand zurückbezahlt (Livingstone & Lunt, 1992). Konsumenten mit höherem Einkommen haben positivere Einstellungen zu Kreditkarten als Konsumenten mit geringem Einkommen (Slocum and Mathews 1970, zitiert nach Chien & Devaney, 2001). Verschuldung sei vor allem eine Konsequenz von Armut (Lea et al., 1993). Armut ist nicht nur eine Ursache von niedrigem Einkommen, sondern auch von hohen Ausgaben, die durch mehr Kinder im Haushalt oder durch Mieten entstehen (Lea et al., 1995). Livingstone und Lunt (1992) berichten konträre Ergebnisse bezüglich der Anzahl der Kinder. Verschuldete haben nicht mehr, sondern weniger Kinder als

Unverschuldete. Möglicherweise sind Personen mit mehr Kindern dazu gezwungen mehr konservative und fixe Budget-Strategien anzuwenden, da sie konstante wirtschaftliche Forderungen haben und sie deshalb Schulden vermeiden wollen.

Hartropp, Hanna, Jones, Lang, Millis und Schluter (1987, zitiert nach Livingstone & Lunt, 1992) argumentieren gegen den Stereotyp, dass verschuldete Personen sorglos oder gewissenlos sind. Verschuldete fühlen sich vielmehr moralisch dazu verpflichtet ihre Schulden zurückzubezahlen, sind jedoch oft aufgrund externaler Probleme wie Arbeitslosigkeit, Scheidung oder unerwartete hohe Rechnungen nicht dazu fähig.

Ergebnisse der Studien von Lea et al. (1995), Lea et. (1993) und Webley und Nyhus (2001) zeigen auf, dass verschuldete Personen eher einer niedrigeren Einkommensklasse angehören, ihre Wohnstätte eher mieten als besitzen und mehr Kinder haben.

Erwartungen und Einkommen: Verschuldete Personen erwarten, dass ihr Einkommen mittelfristig, jedoch nicht kurzfristig steigen wird. Sie erleben mehr Variation in ihrem Einkommen und sind unsicherer bezüglich ihrem Einkommen (Webley & Nyhus, 2001). Zukünftiges Einkommen spielt eine wichtige Rolle. Vor allem Studenten/innen haben hohe Erwartungen an ihr zukünftiges Einkommen. Laut Davies und Lea (1995) stellt eine Studierendenstichprobe aus mehreren Gründen eine interessante Gruppe für Untersuchungen im Kontext von Schulden dar: Studenten sind hinsichtlich ihres Einkommens und ihrer notwendigen Ausgaben relativ homogen. Sie sind besonders offen für Schulden, da ein Vollzeitstudium eine Vollzeitarbeit ausschließt. Die Lebenszyklus-Theorie erwartet, dass Studenten/innen relativ bereitwillig sind sich zu verschulden. Ihr Einkommen ist relativ gering gegenüber ihren Erwartungen von zukünftigem Einkommen. Studieren sei eine Art der Investition in das eigene Bildungskapital. Das Ausmaß der Schulden, das sich Studenten für die Hochschulabsolvierung aufnehmen ist möglicherweise ein wichtiger Kernpunkt in ihren Karrieremöglichkeiten (Davies & Lea, 1995). Studenten erwarten, dass sie mehr verdienen werden und die Schulden schneller als die Durchschnittsperson zurückzahlen können. Wenn die Erwartungen an das höhere Einkommen realistisch sind, können Studenten mehr Schulden tolerieren, weil sie imstande sein werden, diese in der Zukunft zu begleichen (Norvilitis et al., 2006).

2.2.2 Soziale und psychologische Faktoren der Verschuldung

Soziale Unterstützung für Verschuldung: Es existiert eine weit verbreitete Ansicht, dass sich die Einstellungen zu Schulden während des zwanzigsten Jahrhunderts radikal verändert haben, mit einer Veränderung von einer generellen Ablehnung von Schulden zu einer Akzeptanz von Krediten als ein Teil der modernen Konsumgesellschaft (Lea et al., 1995). Lea et al. (1993) berichten über die Möglichkeit einer wachsenden „Kultur der Verschuldung“. Ob Personen im Bekanntenkreis verschuldet sind und was man denkt, wie diese auf eine Verschuldung reagieren würden sind wichtige Faktoren in der Prognose des Verschuldungsstatus. Verschuldete berichten in der Studie von Lea et al. (1995), dass Freunde und Familie es verstehen, wenn sie sich für Rechnungen verschulden würden. Verschuldete Personen sehen sich selbst in einer Gesellschaft, wo Schulden üblich sind und mehr toleriert werden als Nicht-Verschuldete (Lea et al., 1995).

Ökonomische Sozialisation: Frühe Erfahrungen der Personen in ihren Familien spielen eine wichtige Rolle, wie kulturelle Normen geschaffen und aufrechterhalten werden. Wenn eine wachsende Kultur der Akzeptanz der Verschuldung vorherrscht, könnte man erwarten, dass Verschuldete von Familien kommen, in denen eine Veränderung der Abscheu zur Toleranz von Verschuldung vorgezogen wird (Lea et al., 1995). Tokunaga (1993) fand eine Korrelation zwischen Berichten der Personen über den Gebrauch und Ansichten von Krediten ihrer Eltern und ihren eigenen Möglichkeiten, Kredite erfolgreich zu nützen. Verschuldete Personen gaben in der Studie von Lea et al. (1995) eher an, dass die finanzielle Situation ihrer Eltern gut und besser als die eigene ist. Sie seien jünger gewesen, als ihre Eltern das Taschengeld stoppten.

Soziale Vergleiche: Schuldentoleranz kann durch die Annahme einer unangemessenen Referenzgruppe generiert werden. Wenn man sich selbst mit Personen vergleicht, die mehr ökonomische Ressourcen besitzen als man selbst hat und haben möchte, ist man in Gefahr mehr auszugeben, als man besitzt (Lea et al., 1995) Lunt and Livingstone (1991, zitiert nach Lea et al., 1995) berichten, dass solche soziale Vergleiche eine bedeutende Rolle bei Laienerklärungen von Schulden anderer spielen. In der Studie von Lea et al. (1995) berichteten Verschuldete, dass sie weniger Geld zur Verfügung haben als Freunde und Arbeitskollegen.

Geldmanagement: In der Interview-Studie von Walker et al. (1992, zitiert nach Lea et al. 1995) wurde herausgefunden, dass sich ernsthaft Verschuldete oft selbst ein schwaches Geldmanagement zuschreiben. Lunt und Livingstone (1991, zitiert nach Lea et al., 1995) berichten dass Nichtverschuldete unachtsames Budgetieren und ein Fehlen von Wissen und Verständnis von finanziellen Angelegenheiten als Gründe nennen, warum andere Leute in Schulden geraten. Verschuldete legen sich weniger wahrscheinlich Geld für das Bezahlen von regulären Rechnungen zur Seite und bezahlen weniger wahrscheinlich mittels Einzugsermächtigungen (Lea et al., 1995). Sie verwenden lieber Ratenkredite, aber weniger gerne Kreditkarten. Verschuldete geben ihr Geld sofort aus und finden es schwieriger ihre Ausgaben zu kontrollieren (Webley & Nyhus, 2001). Die Verwendung von gewissen Geldmanagementtechniken, wie beispielsweise die Benützung eines Haushaltsbuches, scheint mit Schulden assoziiert zu sein (Webley & Nyhus, 2001). In der Studie von Livingstone und Lunt (1992) berichten verschuldete Personen öfter, dass sie flexible Budget-Strategien anwenden. Sie ändern die Haushaltsplanung gemäß der Situation und überdenken Entscheidungen, wenn das Unerwartete eintritt. Hingegen haben unverschuldete Personen eher einen generellen Plan, an welchem sie versuchen unter allen Umständen festzuhalten (Livingstone & Lunt, 1992).

Konsumverhalten: Das Geldmanagement kann auch durch unangebrachte Einkaufsmuster scheitern. Eine allgemeine Laienerklärung für Verschuldung besagt, dass Personen in finanzielle Schwierigkeiten geraten, indem sie sich nur mit Gütern des täglichen Bedarfs befassen, welche bloß der sozialen Darstellung dienen (Lea et al, 1995). In der Interviewstudie von Walker et al. (1992; zitiert nach Lea et al., 1995) wurde herausgefunden, dass Personen mit erheblichen Verschuldungsproblemen bestimmte Ausgaben der Kinder, wie beispielsweise Modeartikel, als notwendig bezeichnen, während andere Personen diese als Luxusgüter betrachten. Sie geraten in Schulden, um diese Ausgaben tätigen zu können. Verschuldete schreiben ihre Probleme auch ihrem Vergnügen beim Konsum zu, wie zum Beispiel Entspannung beim Einkaufen und Geldgier (Livingstone & Lunt, 1992). Verschuldete haben weniger Kontrolle über ihre Finanzen, tätigen mehr Impulsivkäufe und finden es leichter in Schulden zu geraten (Livingstone & Lunt, 1992). Sie erleben neben dem Vergnügen beim Konsum auch einen sozialen Wert und soziale Beziehungen und kaufen Geschenke als Belohnungen für sich und andere (Livingstone & Lunt, 1992).

Verschuldete Personen sprechen mit Freunden mehr über Geld als nicht verschuldete Personen.

Diejenigen, die Kredite als brauchbar, bequem und als Teil des modernen Lebens empfinden, vermeiden Kredite nicht, sondern akzeptieren diese viel mehr. Diejenigen die Kredite als Schulden, beschämend und als Quelle von Problemen wahrnehmen, sind auch der Meinung, dass lieber gespart werden sollte, um seine Bedürfnisse zu befriedigen, als einen Kredit in Anspruch zu nehmen und meiden diesen (Livingstone & Lunt, 1992).

Einstellungen: Lea et al. (1993) berichten über eine Korrelation zwischen Verhalten bei Verschuldung und Einstellungen zu Schulden. Katona (1975; zitiert nach Livingstone & Lunt, 1992) zeigte, dass Personen, die Kreditmöglichkeiten verwenden, positive Einstellungen gegenüber Krediten haben. Höher Verschuldete zeigen eine ambivalente Akzeptanz von Krediteinrichtungen und realisieren, dass Kredite Probleme mit sich bringen. Sie sind jedoch der Meinung, dass ausborgen besser ist als auf wünschenswerte und benötigte Güter zu warten (Livingstone & Lunt, 1992). Je höher Individuen verschuldet sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie über Geld nachdenken und einen Willen zeigen Kreditkarten zu nützen und desto unwahrscheinlicher ist es, dass sie sich selbst etwas als Belohnung kaufen, mehrere Bankkonten besitzen und Kleidungseinkäufe genießen oder in einigen Lieblingsshops einkaufen (Livingstone & Lunt, 1992). Livingstone und Lunt (1992) fanden heraus, dass Personen, die mehr ausborgen, Einstellungen besitzen, die positiver und weniger feindlich gegenüber Krediten sind. Personen, die mehr ausborgen, bemerken oft die Komplikationen und Probleme, welche Kredite mit sich bringen können, sind aber der Meinung, dass Kredite notwendig sind und es besser ist das zu besitzen, was man haben möchte als für etwas zu sparen (Livingstone & Lunt, 1992). Personen, die in Schulden geraten, haben öfter befürwortende Einstellungen zu Krediten.

Kontrollüberzeugung: Personen mit einer hohen externalen Kontrollüberzeugung geraten eher in Schulden (Tokunaga, 1993). Diejenigen, die mehr ausborgen, bewiesen eine größere Ausprägung externaler Kontrollüberzeugung. Sie sind der Meinung, dass Ereignisse in ihrem Leben mehr von externalen Umständen und Glück abhängt als von ihren eigenen Bemühungen und Fähigkeiten (Livingstone & Lunt, 1992). Livingstone

und Lunt (1992) konnten nachweisen, dass eine hohe internale Kontrollüberzeugung mit niedriger Verschuldung assoziiert ist. Verschuldete schreiben ihre finanziellen Probleme dem Kreditsystem zu. Sie tendieren dazu, die Schuld auf die Bequemlichkeit des Kredites und die hohen Kreditlimits zu schieben, ebenso wie auf internale Faktoren, welche sich auf die Personalkontrolle konzentrieren, sowie auf einen Mangel an Selbstdisziplin und sorgloser Finanzplanung (Livingstone & Lunt, 1992).

3. Intertemporale Entscheidungen

Intertemporale Entscheidungen stellen eine Austauschbeziehung zwischen Kosten und Nutzen dar, die zu unterschiedlichen Zeiten auftreten (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Solche Entscheidungen haben Konsequenzen, sind alltäglich und wichtig. Sonnenbäder verleihen eine schöne Bräune in der nächsten Zeit, jedoch unattraktive Falten in ferner Zukunft (Frederick, 2006). Ob man sein Geld spart oder ausgibt, Diät hält oder sich süße Leckereien gönnt, ob man eine fremde Sprache lernt oder sich eine Fernsehkomödie ansieht stellen weitere Beispiele der Unzahl an intertemporalen Entscheidungen dar, mit denen Personen in ihrem täglichen Leben konfrontiert werden (Ariely & Loewenstein, 2000). Die Ergebnisse solcher Entscheidungen haben nicht nur für Individuen bedeutsame Konsequenzen, sondern auch für ganze Gesellschaften (Ariely & Loewenstein, 2000).

Die Forschung über intertemporale Entscheidungen zeigte, dass Entscheidungsträger gewöhnlich zukünftige Ereignisse diskontieren, was bedeutet, dass sie ein gutes Ergebnis lieber früher erhalten wollen als später, was als *positive time preference* bezeichnet wird (Chapman, 2000). Eine interessante Ausnahme stellen Sequenzen von Ergebnissen dar. Wenn Ergebnisse nicht als einzelne Ereignisse, sondern als Sequenz von Ereignissen beschrieben werden, wird es häufig bevorzugt das beste Ereignis bis zum Schluss aufzuheben; dieses Muster weist *negative time preference* auf (Chapman, 2000). Gewünschte Ergebnisse werden besonders dann hinausgezögert, wenn Individuen Ergebnissequenzen bewerten (Matsumoto, Peecher & Rich, 2000). Die meisten ökonomischen Analysen von Sequenzen beruhen auf dem *Discounted Utility Model* mit der Annahme von *positive time preference* und abnehmenden Grenznutzen (Loewenstein & Prelec, 1991).

In diesem Kapitel sollen Sequenzen und Zeitpräferenzen beschrieben werden. Im Rahmen von *positive time preference* wird auf das *Discounted Utility Model* und seine Anomalien eingegangen. Weiters wird *negative time preference* dargestellt. Im Anschluss daran wird auf den Referenzpunkt einer Sequenz Bezug genommen und das *deskriptive Verhaltensmodell* vorgestellt. Die Integrität und das Intervall einer Sequenz sowie der Sequenzrahmen werden anhand von Studien beleuchtet. Zum Schluss wird ein *Modell für Ergebnissequenzen* dargestellt und auf die *Präferenz für Gleichverteilung* eingegangen.

3.1 Sequenzen

Loewenstein und Prelec (1993, S. 91) definieren eine temporale Sequenz wie folgt: „A temporal sequence is a series of outcomes spaced over time.“ Die Ergebnisse können spezifische Ereignisse, wie die Aktivitäten einer Person über fortlaufende Wochenenden sein oder mehr abstrakte ökonomische Indices, wie beispielsweise das Einkommen über fortlaufende Jahre oder Rückzahlungsraten eines Kredites über die Zeit. Eine Sequenz hat einen klar definierten Start- und Endpunkt (Loewenstein & Prelec, 1991).

Wenn Ergebnisse messbar sind und in festen regelmäßigen Abständen auftreten, ist die Logik zwingender, sie als Sequenz zu behandeln. Generell gilt, je größer die Integrität einer Reihe von Ergebnissen ist, desto größer sollte die Wahrscheinlichkeit sein als Sequenz bewertet zu werden (Loewenstein & Prelec, 1993).

3.2 Positive time preference

Ein rationaler Entscheidungsträger, der zwischen einer fallenden Sequenz und einer steigenden Sequenz eines fixen Betrages über die Zeit wählen kann, wird sich für die fallende Sequenz entscheiden, die mit großen Beträgen beginnt, die immer geringer werden (Read & Powell, 2002). Der Grund dafür ist, dass bei jedem Zinssatz der ungleich Null ist, die fallende Sequenz die steigende dominiert, da nicht ausgegebenes Geld Zinsen bringt. Ein rationaler Entscheidungsträger will seinen Nutzen maximieren (Read & Powell, 2002).

Unter *positive time preference* versteht man, dass angenehme Ergebnisse lieber früher als später wahrgenommen werden (Chapman, 1996). *Positive time discounting* meint,

dass verzögerte Ergebnisse weniger wert sind (Loewenstein & Prelec, 1993). Die Ökonomie geht davon aus, dass wenn eine Person mit einer Reihe von Ergebnissen konfrontiert wird, sie ausnahmslos mit dem besten Ergebnis beginnen sollte, gefolgt von dem zweitbesten bis das schlechteste Ergebnis das Ende erreicht hat. Da das Prinzip nicht begrenzt ist, sollten Personen einen fallenden Standard des Lebens einem steigenden Standard bevorzugen, sowie verschlechternde Gesundheit der verbessernden Gesundheit vorziehen (Loewenstein & Prelec, 1993). Bei der Wahl zwischen Einzelergebnissen tritt immer positive time preference auf (Chapman, 1996). Dabei handeln Entscheidungsträger gewöhnlich impulsiv oder gegenwartsorientiert (Chapman, 2000). Wenn Objekte einer Wahl Einzelergebnisse sind, werden diese von Ungeduld dominiert (Loewenstein & Prelec, 1993).

In einer Studie von Matsumoto, Peecher und Rich (2000) sollten Personen mit hohem Finanzwissen monetäre und nicht monetäre Sequenzen bewerten. Die Autoren fanden heraus, dass Personen, die über ein hohes Barwertwissen verfügen, dazu tendieren eher ungeduldig zu sein als nach Verbesserung zu streben. Es gibt auch Anzeichen dafür, dass das Wissen über den Barwert die Tendenz der Personen Ungeduld bei solchen Sequenzen zu zeigen, signifikant erhöht. Für einige Arten von monetären Sequenzen, beispielsweise bei Lohnsequenzen mit gleich bleibendem Wert, hat dieses Wissen die Ungeduld nicht erhöht. Ungeduld stimmt nicht notwendigerweise mit dem Wunsch der Maximierung des Barwertes überein.

Chapman (1996) replizierte eine Studie von Loewenstein und Sicherman (1991), bei welcher Personen, Gehaltssequenzen bewerten sollten und fand nur eine bescheidene Präferenz für fallende Sequenzen, die sich über die Lebenszeit erstreckten.

Viele Studien belegen jedoch, dass Personen häufig eine fallende Sequenz einer steigenden Sequenz vorziehen (Loewenstein & Sicherman, 1991; Schmitt & Kemper, 1996, Loewenstein & Prelec, 2000), was als *negative time preference* bezeichnet und in Kapitel 3.3 genauer beschrieben wird.

3.2.1 Das Discounted Utility Model und seine Anomalien

Die traditionellen Rahmenbedingungen, die im Finanzwesen und in der Ökonomie verwendet werden, um zukünftige Ergebnisse zu beschreiben, werden im Discounted

Utility Model beschrieben (Fisher, 1930; zitiert nach Estelami, 2001). Präferenzen können durch eine intertemporale Nutzenfunktion repräsentiert werden. Das Modell setzt voraus, dass Ergebnisse, welche zeitlich versetzt sind, weniger wert sind als gleiche sofortige Ergebnisse (Estelami, 2001). Beispielsweise sind 10 Euro mehr wert, wenn man sie nächste Woche anstatt nächstes Jahr bekommt. Dem Modell entsprechend, sollte ein rationaler Konsument bei der Konfrontation mit zwei gleich großen Ergebnissen, dasjenige Ergebnis wählen, welches früher auftritt (Estelami, 2001). Verzögerte Ergebnisse werden mit einem intrinsischen Level von Unsicherheit assoziiert. Gemäß dem Discounted Utility Model sollte ein fallendes Lohnmuster einem steigenden Muster vorgezogen werden, da höhere Geldbeträge lieber früher erhalten werden als später.

Eine zentrale Annahme, die das Discounted Utility Model beinhaltet, ist, dass eine Person neue Alternativen bewertet, indem sie diese in bestehende Pläne integriert (Frederick et al., 2002). Das Modell setzt explizit voraus, dass der allgemeine Wert oder „der globale Nutzen“ einer Sequenz von Ergebnissen gleich der diskontierten Summe des Nutzens in jeder Periode ist (Frederick et al., 2002). Eine weitere Annahme stellt die konstante Diskontierung dar, was ermöglicht, dass die Zeitpräferenz einer Person als eine einzige Diskontrate zusammengefasst werden kann. Konstante Diskontierung impliziert, dass die intertemporalen Präferenzen einer Person über die Zeit hinweg konstant sind, was bedeutet, dass spätere Präferenzen frühere bestätigen (Frederick et al., 2002).

Folgende vier allgemeine Präferenzmuster bereiten laut Loewenstein und Prelec (1992) beim Discounted Utility Model Schwierigkeiten:

Common Difference effect: Der Common Difference effect sagt aus, dass Personen sensibler auf eine Zeitverzögerung reagieren, die früher als später auftritt. In der Praxis kommt es häufig zu einem Wechsel der Präferenzen zwischen zwei verzögerten Ergebnissen, wenn beide Verzögerungen durch einen gegebenen konstanten Betrag erhöht werden. Eine Person mag vielleicht einen Apfel heute gegenüber zwei Äpfel morgen bevorzugen, aber zur selben Zeit bevorzugt sie zwei Äpfeln in 51 Tagen gegenüber einem Apfel in 50 Tagen (Loewenstein & Prelec, 1992). Auch Roelofsma und Keren (1995, zitiert nach Roelofsma, 1996) konnten diesen Effekt in einem

Experiment nachweisen. Dabei sollten 60 Personen zwischen zwei Beträgen wählen. Eine Gruppe wurde gefragt, ob sie lieber (A) 100 Euro sofort oder (B) 110 Euro in vier Wochen erhalten wollen. Eine zweite Gruppe sollte zwischen (C) 100 Euro in 26 Wochen und (D) 110 Euro in 30 Monaten wählen. Die meisten Versuchspersonen (82 Prozent) der ersten Gruppe bevorzugten den früheren, aber geringeren Betrag, was eine positive Zeitpräferenz darstellt. In der zweiten Gruppe wählte jedoch eine Mehrheit von 63 Prozent den höheren, späteren Betrag, was für eine negative Zeitpräferenz spricht. Der Common difference effect führt zu dynamischem inkonsistentem Verhalten. Das bedeutet auch, dass Diskontsätze als eine Funktion der Zeitverzögerung, über welche sie geschätzt werden, abnehmen (Loewenstein & Prelec, 1992).

Absolute magnitude effect: Studien konnten zeigen, dass größere Beträge weniger proportionale Diskontierung als geringere Beträge tolerieren. Thaler (1981, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) berichtete zum Beispiel, dass Personen, die durchschnittlich indifferent waren 15 Dollar sofort zu erhalten oder 60 Dollar in einem Jahr, ebenfalls indifferent zwischen 250 Dollar sofort und 350 Dollar in einem Jahr zu erhalten waren.

Gain-loss-assymetry: Verluste werden niedriger diskontiert als Gewinne. Zum Beispiel waren Versuchspersonen in einer Studie von Loewenstein (1988c, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) indifferent zwischen 10 Dollar sofort oder 21 Dollar in einem Jahr zu erhalten und 10 Dollar sofort oder 15 Dollar in einem Jahr zu verlieren. Die dazugehörigen Beträge für 100 Dollar waren 157 Dollar für Gewinne und 133 für Verluste (Loewenstein & Prelec, 1992). Thaler (1981, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) stellte fest, dass Diskontsätze für Gewinne drei bis zehn Mal größer waren als die dazugehörigen Verlustergebnisse. Vieler seiner Versuchspersonen wiesen tatsächlich negative time preference auf, indem sie einen unmittelbaren Verlust, einem verzögerten Verlust des gleichen Wertes bevorzugten.

Delay-speedup-assymetry: Diese Anomalie besteht aus einer asymmetrischen Präferenz zwischen beschleunigter und verzögerter Konsumation (Loewenstein & Prelec, 1992).

3.3 Negative time preference – Präferenz für Verbesserung

Negative time preference bedeutet die Bevorzugung von fallenden Sequenzen gegenüber steigenden Sequenzen. Das beste Ergebnis wird bis zum Schluss aufgehoben (Chapman, 1996). Ergebnisse, die in eine Reihe eingebettet sind, tendieren dazu zukunftsorientiert zu sein (Chapman, 1996). Der Wunsch nach Verbesserung ist von der Integrität einer Sequenz abhängig (Loewenstein & Prelec, 1991). Integrität einer Sequenz meint das Ausmaß in welchem die Ereignisse einer Sequenz vom gleichen Typ sind, in regelmäßigen Abständen vorkommen und nicht zu weit ausgedehnt sind (Loewenstein & Prelec, 1991).

Viele Studien konnten zeigen, dass Personen üblicherweise Sequenzen bevorzugen, die sich über die Zeit verbessern. In einer Studie von Loewenstein und Sicherman (1991), zog eine Mehrheit von 83 Prozent der befragten Museumsbesucher/innen ein steigendes Lohnprofil einem fallenden oder flachen Lohnprofil für einen identischen Job, vor. Varey und Kahneman (1990, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1991) führten eine Studie durch, in der Probanden zwischen zwei und zwanzig Minuten Unannehmlichkeiten erfuhren. Sie berichteten, dass Probanden kurze Sequenzen von Unannehmlichkeiten bevorzugen, die immer geringer werden, sogar wenn die Unannehmlichkeiten insgesamt größer waren. Eine Präferenz für Ergebnisse, die gut enden, konnte von Ross und Simonson (1991) berichtet werden. Sie nahmen an, dass Erlebnisse, die mit einem negativen Ergebnis beginnen und einem positiven enden, positiver und zufriedenstellender wahrgenommen werden, als bei umgekehrter Anordnung. Dies wird als „preference for happy endings“ bezeichnet (Ross & Simonson, 1991). In einer Studie von Ross und Simonson (1991) konnten Probanden zwischen Sequenzen, die mit einem Verlust (85 Dollar gewinnen, dann 15 Dollar verlieren) oder mit einem Gewinn (15 Dollar verlieren, dann 85 Dollar gewinnen) endeten, wählen. Die Mehrheit der Probanden bevorzugten Sequenzen, die mit einem Gewinn endeten. In einer weiteren Studie von Ross und Simonson (1991) sollten die teilnehmenden Personen zwei Computerspiele, welche sich auf einer Diskette mit insgesamt sechs Spielen befanden, bewerten. Es wurde ein attraktives und ein weniger attraktives Spiel vorgegeben. Die Spiele konnten maximal zehn Minuten gespielt werden. Danach sollten die Teilnehmer/innen auf einer Skala von 1 bis 10 bewerten, wie attraktiv sie das Spiel fanden. Weiters sollten sie angeben wie viel sie für den Kauf

der Diskette bezahlen würden. Es gab zwei Bedingungen, die sich nur in der Reihenfolge, in der die beiden Spiele vorgegeben wurden, unterschieden. In der Bedingung „happy ending“ wurde zuerst das weniger attraktive und dann das attraktive Spiel vorgegeben. Teilnehmer/innen der Bedingung „happy beginning“ erhielten die umgekehrte Reihenfolge. Testpersonen der Bedingung „happy ending“ waren durchschnittlich bereit 7,10 Dollar für die Diskette zu bezahlen, Personen der Bedingung „happy beginning“ gaben an 4,08 Dollar auszugeben. Diese Studie unterstützt die Annahme der „preference for happy ending“ und fand in einem ziemlich realistischen Setting statt.

Hassenzahl (2005) untersuchte in einer Studie die Präferenz für Verbesserung für verschiedene Formen der Kreditrückzahlung. Die Versuchspersonen sollten sich vorstellen, sich einen lang gehegten Wunschtraum, nämlich eine Weltreise für zwei, zu erfüllen. Es wurde angegeben, dass die Reise 26.800 Euro kostet und ein Reiseveranstalter diese Reise als zinslosen Kredit finanziert. Ein großer Teil des Betrages (6.650 Euro) sollte auf einmal bezahlt werden und die Restsumme sollte bei einer Laufzeit von 31 Monaten in Raten abbezahlt werden. Es gab zwei Bedingungen. In der ersten Bedingung mussten die Teilnehmer drei Wochen vor Reiseantritt die Art der Rückzahlung festlegen. Teilnehmer aus der zweiten Bedingung sollten erst nach Beendigung der Reise (nach der Rückkehr) die Art der Rückzahlung festlegen. Die Teilnehmer konnten aus fünf Alternativen, bei denen am Ende 26.800 Euro zurückgezahlt werden, wählen. Die Alternativen unterschieden sich dadurch, dass in einigen Bedingungen die Raten monatlich anstiegen und in anderen monatlich fielen. Ergebnisse dieser Studie waren, dass Personen, die den Rückzahlungsplan nach Rückkehr der Reise wählten, eine deutliche Präferenz für Verbesserung wählten. Bei Personen, die ihren Rückzahlungsplan bereits vor Antritt der Reise wählten, war diese Präferenz abgeschwächt und nicht mehr signifikant.

Schmitt und Kemper (1996) fanden in einer Studie, bei welcher Personen unterschiedliche Sequenzen von Entlohnungen bewerteten heraus, dass Teilnehmer/innen, die nur eine verbale Beschreibung der Sequenzen erhielten, diese unterschiedlich bewerteten als Teilnehmer/innen, die diese ausführlich in einem Labor erlebten. Die Unterschiede waren bei steigenden Sequenzen größer. Bevor die Sequenz erlebt wurde (preexperience), wurde eine Sequenz mit der größten Verbesserung zum

Schluss der Sequenz bevorzugt. Nach dem Erleben der Sequenz wurde diese jedoch nicht mehr präferiert. „Preexperiercer“ unterschätzten den Wert von kontinuierlich sich verbessernden Entlohnungen und überbewerteten die Attraktivität einer Sequenz mit einer einzigen großen Erhöhung.

Die Präferenz wird auch von der Geschwindigkeit der Veränderung des Ergebnisses beeinflusst. Bei steigenden Ergebnissen, bevorzugten Versuchspersonen ein größeres Ausmaß an Verbesserung und eine schnellere Verbesserung. Bei fallenden Ergebnissen hingegen, wird ein geringeres Ausmaß der Abnahme bevorzugt und ein langsamer Abfall (Hsee & Abelson, 1991).

3.3.1 Psychologische Mechanismen in der Präferenz für Verbesserung

Präferenz für Verbesserung scheint ein überdeterminiertes Phänomen zu sein, das teilweise durch Vorfriede und Furcht (Loewenstein, 1987), Adaption und Verlustaversion (Kahneman & Tversky, 1979) und Recency-Effekte (Miller & Campbell, 1959; zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993) angetrieben wird.

Vorfriede und Furcht tragen zur Präferenz für Verbesserung bei, weil im Falle von Gewinnen sich verbessernde Sequenzen, den Entscheidungsträgern erlauben, das beste Ergebnis bis zum Ende der Sequenz aufzusparen. Bei Verlusten werden weniger wünschenswerte Ergebnisse schnell hinter sich gebracht und die Furcht wird somit schneller beseitigt (Loewenstein & Prelec, 1993). Es gibt Anzeichen dafür, dass Individuen manchmal wünschenswerte Ergebnisse hinauszögern wollen (Loewenstein, 1987) und weniger wünschenswerte Ergebnisse hinter sich bringen wollen. Eine Studie von Barnes und Barnes (1964) konnte zeigen, dass Personen unmittelbare Elektroschocks gegenüber verzögerten bevorzugen.

Adaption (Gewöhnung) und Verlustaversion führen zu einer Präferenz für sich verbessernde Sequenzen, weil Personen dazu tendieren sich laufenden Stimuli über die Zeit anzupassen und die neuen Stimuli relativ zu ihrem Adaptionlevel bewerten (Loewenstein & Prelec, 1993).

Verlustaversion bezieht sich darauf, dass Individuen sensibler auf einen Verlust als auf einen Gewinn bei gleicher absoluter Menge reagieren. Deshalb werden nur wenige Personen freiwillig eine Wette akzeptieren, bei der die Chance gleich groß ist, einen

gegebenen Betrag zu gewinnen oder zu verlieren (Loewenstein & Prelec, 1993). Wenn Personen sich an das letzte erlebte Stimuluslevel, das sie erlebt haben, gewöhnt haben, dann werden sich verbessernde Sequenzen eine konstante Reihe von positiven Gewinnen von ihrem Adaptionslevel ermöglichen, wobei fallende Sequenzen eine Reihe von relativen Verlusten anbietet. Verlustaversion bedeutet, dass letztere besonders unattraktiv im Vergleich zum ersteren sein wird (Loewenstein & Prelec, 1993).

Ein weiterer Mechanismus, welcher der Präferenz für Verbesserung zu Grunde liegt ist der Kontrasteffekt. Dieser Effekt bezieht sich auf die individuelle Bewertung der Gegenwart, wobei die Gegenwart mit der Vergangenheit und mit der Zukunft verglichen wird. Wenn zurückblickende Kontrasteffekte wirksamer sind als vorausblickende (Loewenstein & Prelec, 1993), wird die Nettoauswirkung von Kontrasteffekten die Präferenz für Verbesserung über die Zeit steigern. Das geschieht, weil frühere Erfahrungen einen positiven Kontrast erzeugen, welche den Nutzen späterer Erfahrungen aufwerten werden (Loewenstein & Prelec, 1993).

Ein letzter Mechanismus, der auf die Präferenz für Verbesserung einwirken kann, ist der Recency Effekt. Ross und Simonson (1991) bemerkten, dass nach dem Ende der Sequenz wahrscheinlich das letzte Ergebnis in einer Sequenz dem Entscheidungsträger am meisten auffällt. Wenn Personen bei der Bewertung von Ergebnisströmen eine natürliche retrospektive Perspektive annehmen, wie Varey und Kahneman (1990, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1991) argumentieren, werden spätere Perioden im Vergleich zu den Perioden, die in der Mitte der Sequenz liegen, überbewertet.

Vorfreude und Furcht betreffen sowohl Einzelergebnisse als auch Ergebnisse von Sequenzen (Loewenstein & Prelec, 1993). Aus diesem Grund können diese Mechanismen erklären, warum Personen, die ansonsten die Zukunft diskontieren, manchmal angenehme Ergebnisse hinauszögern und unangenehme Ergebnisse schnell hinter sich bringen wollen. Weder Adaption, Verlustaversion oder Recencyeffekte haben deutliche Auswirkungen auf Einzelergebnisse. Deshalb spielen diese Effekte keine wesentliche Rolle in der Zeitaufnahme von Präferenzen für solch einfache Erwartungen (prospects). Adaption und Verlustaversion sind mögliche Faktoren in Ergebnissequenzen (Loewenstein & Prelec, 1993).

Das nachfolgende Beispiel (Loewenstein & Prelec, 1993) illustriert die Präferenz für Verbesserung und zeigt, dass es teilweise davon abhängt, ob eine bestimmte Wahl als Sequenz oder als individuelles Ergebnis wahrgenommen wird. 95 Harvard-Studenten wurden gefragt, ob sie ein Dinner in einem französischen Restaurant oder in einem griechischen Restaurant bevorzugen würden. 86 Prozent der Befragten wählten das Dinner in dem französischen Restaurant. Diejenigen, die das Dinner in einem französischen Restaurant gewählt hatten, wurden gefragt, ob sie es lieber in einem Monat einlösen wollen oder in zwei Monaten. Der Großteil der Studenten (80 Prozent) entschied sich für das Dinner in einem Monat. Wenn das Dinner jedoch in eine Sequenz eingebettet wurde, wie bei der Wahl, ob sie ein Dinner in einem französischen Restaurant in einem Monat und jenes in einem griechischen Restaurant in zwei Monaten oder aber in einem Monat das Dinner in einem griechischen Restaurant und in zwei Monaten das Dinner in einem französischen Restaurant bevorzugen würden, wählten 57 Prozent der Befragten die letztere Möglichkeit. Wenn das französische Dinner in eine Sequenz mit dem griechischen Dinner eingebettet wurde, wurde das französische Dinner in die Zukunft verlegt.

3.4 Referenzpunkt

Loewenstein und Sicherman (1991) postulierten, dass der gegenwärtige Konsum als Referenzpunkt dient. Zukünftige Ergebnisse werden relativ zu diesem Referenzpunkt als Gewinne oder Verluste bewertet, wobei Verluste stärker gewichtet werden als Gewinne (Chapman, 1996). Folglich ist eine sich verbessernde Sequenz als Reihe von Gewinnen festgelegt und wird einer fallenden Sequenz, welche eine Reihe von Verlusten beinhaltet, bevorzugt.

Folgende Studie von Loewenstein (1988a, zitiert nach Chapman, 1996) deutet auf die Wichtigkeit von Referenzpunkten bei intertemporalen Entscheidungen hin und postuliert, dass auch Erwartungen über den Konsum als Referenzpunkt wirken können: Die Versuchspersonen wurden instruiert, sich vorzustellen, einen Videorecorder gekauft zu haben, welchen sie in einem Jahr erhalten werden. Sie wurden gefragt, wie viel sie zahlen würden, um die Lieferung zu beschleunigen und den Videorecorder sofort zu erhalten (Beschleunigungskosten). Anderen Versuchspersonen wurde mitgeteilt, dass sie den Videorecorder sofort erhalten werden. Diese sollten angeben, wie viel sie

fordern würden, um die Lieferung ein Jahr hinauszuzögern (verzögerter Aufpreis). Der verzögerte Aufpreis war größer als die Beschleunigungskosten; beide waren größer als die Differenz zwischen dem höchst bezahlten Preis für sofortige versus verzögerte Lieferung. Personen wenden verschiedene Referenzpunkte bei jeder Entscheidung an (Chapman, 1996). Bei der Festlegung eines Kaufpreises für einen sofort gelieferten oder verzögert gelieferten Videorekorder war der Referenzpunkt kein Videorekorder, daher wurden sowohl der sofort gelieferte als auch der verzögert gelieferte Videorekorder als Gewinn gesehen. Im Gegensatz dazu nimmt Loewenstein (1988a, zitiert nach Chapman, 1996) an, dass Personen, die erwarten den Videorekorder sofort zu erhalten, sich völlig auf den Besitz des Objektes eingestellt haben. Da der Besitz des Objektes als Referenzpunkt dient, sehen sie die Verzögerung als Verlust. Für die Wahl der Beschleunigungskosten diente die Erwartung, den Videorekorder in einem Jahr zu bekommen als Referenzpunkt. Der Wert dieses Referenzpunktes lag zwischen keinem Videorecorder und dem Besitz eines Videorekorders.

Erwartungen, wie Sequenzen gewöhnlich erlebt werden, dienen als Referenzpunkt, um vollständige Sequenzen zu bewerten (Chapman, 1996). Personen, die erwarten eine fallende Sequenz zu erleben, könnten solch eine fallende Sequenz anstatt einer sich verbessernden Sequenz bevorzugen. Gesundheit über die Lebenszeit stellt einen Bereich dar, in welchem Individuen eine fallende Sequenz erwarten. Die meisten Menschen sind gesund, wenn sie jung sind und haben mehr gesundheitliche Probleme im Alter. Es ist unwahrscheinlich, dass Personen eine Umkehrung dieser Sequenz bevorzugen würden, sodass sie in ihrer Jugend krank sind und im hohen Alter gesund (Chapman, 1996).

3.5 Deskriptives Verhaltensmodell intertemporaler Entscheidungen

Loewenstein und Prelec (1992) entwickelten das deskriptive Verhaltensmodell intertemporaler Entscheidungen, welches den common difference effect, absolute magnitude effect, gain-loss-assymetry sowie die delay-speedup-assymetry (vgl. Abschnitt 3.2.1) sowie weitere Phänomene intertemporaler Entscheidungen erklärt. Dieses Modell nimmt an, dass intertemporale Entscheidungen hinsichtlich Abweichungen von einem antizipierten Status quo (bzw. Referenz)-Konsumationsplan bestimmt werden (Loewenstein & Prelec, 1992). Dies steht explizit in Kontrast zu der

Annahme, welche vom Discounted Utility Model postuliert wird, dass Personen neue Konsumationsalternativen in neue Pläne integrieren, bevor sie eine Entscheidung treffen.

Eine Eigenschaft des Modells, auf welche sich auch das Discounted Utility Model beruft, besagt dass Präferenzen über Erwartungen intertemporal teilbar sind und durch eine additive Nutzenfunktion beschrieben werden können (Loewenstein & Prelec, 1992). Wenn jedoch die Auswahl zwischen kompletten alternativen Ergebnissequenzen wahrgenommen wird, wie beispielsweise bei Sparplänen oder mehrjährigen Gehaltsabkommen, scheint es so, dass Personen sich über globale Sequenzeigenschaften Gedanken machen, vor allem ob sich die Sequenz über die Zeit verbessert (Loewenstein & Prelec, 1991; Loewenstein & Sicherman, 1991).

Im Referenzpunktmodell von Loewenstein und Prelec (1992) wird die Nutzenfunktion durch eine Wertfunktion mit einem Referenzpunkt, wie Abbildung 3 zeigt, ersetzt. Die Wertfunktion setzt sich aus zwei unabhängigen Segmenten zusammen, ein Segment für Verluste und eines für Gewinne, welche am Referenzpunkt in Verbindung stehen. Das Modell von Loewenstein und Prelec (1992) nimmt an, dass das Referenzlevel den Status quo (das aktuelle Konsumationslevel) repräsentiert, und dass neue Konsumationsalternativen ohne Berücksichtigung bestehender Pläne bewertet werden. Manchmal kann es jedoch zu einer Abweichung des Referenzpunktes vom Status quo kommen, wie beispielsweise bei sozialen Vergleichen oder beim Effekt der vergangenen Konsumation, welche einen Standard für die Gegenwart festsetzen (Loewenstein & Prelec, 1992). Die Form und die Annahme des Referenzpunktes reflektieren fundamentale psychophysische Betrachtungen, wie die zusätzliche Aufmerksamkeit auf negative Aspekte der Umgebung oder kognitive Beschränkungen.

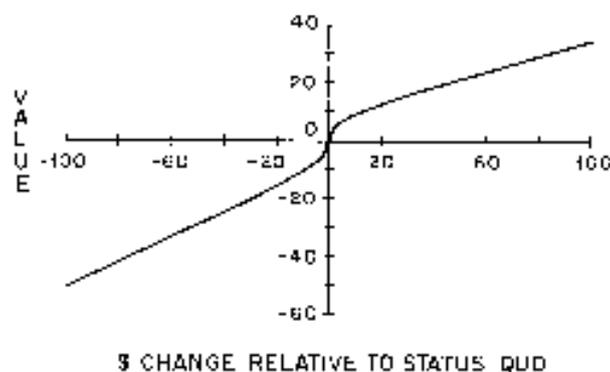


Abbildung 3: Wertfunktion des Referenzpunktmodells für größere Beträge, Quelle: Loewenstein & Prelec, 1992, S. 582

In Abbildung 3 ist zu erkennen, dass die Wertfunktion für Verluste steiler als die Wertfunktion für Gewinne ist. Das bedeutet, dass der Verlust an Wert, der mit einem gegebenen monetären Verlust assoziiert ist, den Gewinn an Wert, der durch einen monetären Gewinn der selben absoluten Größe verursacht wurde, übersteigt. Die Wertfunktion gleicht der Wertfunktion der Prospect theory (Kahneman & Tversky, 1979), wo Verlusten ebenfalls größeres Gewicht eingeräumt wird. Eine weitere Annahme besagt, dass die Wertfunktion für Verluste elastischer als die Wertfunktion für Gewinne ist. Die dritte Annahme wird vom Magnitudeneffekt (vgl. Kapitel 3.1.1) bestimmt und besagt, dass die Wertfunktion bei Ergebnissen, die in ihrer absoluten Betrag größer sind, elastischer ist.

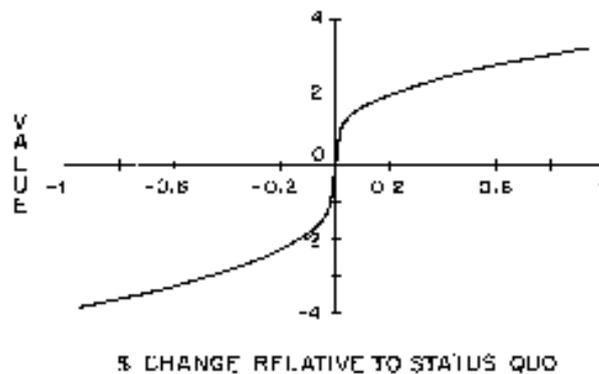


Abbildung 4: Wertfunktion des Referenzpunktmodells für kleinere Beträge; Quelle: Loewenstein & Prelec, 1992, S. 584

Wenn man Abbildung 3 und 4 vergleicht, kann man sehen, dass beide Grafiken die gleiche Wertfunktion zeigen, jedoch einen kleinen (Abbildung 4) oder großen Ergebnisbereich (Abbildung 3) beinhalten. Bei kleinen Summen ist die Funktion scharf konvex und zeigt an, dass die Wertdifferenz zwischen beispielsweise 1 Dollar Gewinn oder 2 Dollar Gewinn nicht groß ist. Diese Eigenschaft erklärt die hohen Diskontsätze, die auf kleine Summen zutreffen (Loewenstein & Prelec, 1992). Bei großen Summen ist die Funktion deutlich flacher (Abbildung 3) und weist niedrigere Diskontsätze auf. Die Elastizität der Wertfunktion steigt nicht unbegrenzt an, sondern wird bei großen

Summen auf ein Maximum ansteigen und dann zu fallen beginnen (Loewenstein & Prelec, 1992).

Das Referenzpunktmodell von Loewenstein und Prelec (1992) eignet sich bei kurzfristigen Entscheidungen, die aus einfachen Ergebnissen bestehen, besser als bei langfristigen Planungen der Konsumation.

3.6 Integrität einer Sequenz

Folgendes Beispiel (Loewenstein & Prelec, 1993) soll illustrieren, dass es möglich ist die Integrität einer Sequenz zu verändern, um Präferenzen in einer vorhersehbaren Art und Weise zu beeinflussen. 48 Besucher eines Museums wurden gebeten sich vorzustellen, zwei Ausflüge in eine Stadt, in der sie einmal gewohnt haben, zu planen und dass sie nicht vorhaben, diese Stadt danach noch einmal zu besuchen. Die Besucher sollen ein Wochenende mit einer lästigen Tante, die eine schreckliche Köchin ist, verbringen und ein Wochenende mit ehemaligen Arbeitskollegen, die sie sehr gerne mögen. Sie wurden gefragt, ob sie lieber diese Woche die Freunde treffen wollen und nächste Woche die lästige Tante oder diese Woche die lästige Tante und nächste Woche die Freunde. Die Reihe der Ergebnisse entfaltete sich über eine ziemlich kurze Periode von 2 Wochen, sodass erwartet wird, dass die Diskontierung relativ schwach ist und die Präferenz für Verbesserung stark ist, was sich bestätigte. Eine Mehrheit von 90 Prozent entschloss sich zuerst die Tante und danach die Freunde zu treffen. Dann wurden die Besucher gefragt, ob sie lieber diese Woche die Freunde und in 26 Wochen die Tante besuchen wollen oder diese Woche die Tante und in 26 Wochen die Freunde. Dieses Mal war das absolute Intervall viel länger (26 Wochen), was die Integrität der Sequenz reduziert und erwarten lässt, dass die Diskontierung einen größeren Einfluss im Vergleich zur Präferenz für Verbesserung hat (Loewenstein & Prelec, 1993). Tatsächlich wählten weniger Leute als zuvor, nämlich 52 Prozent, zuerst den Besuch der Tante und in 26 Wochen den Besuch der Freunde. Wenn die Befragten wählen konnten, ob sie in 26 Wochen zuerst die Freunde und in 27 Wochen die Tante treffen wollen, oder zuerst die Tante und dann die Freunde, entschieden sich 83 Prozent zuerst die Tante und dann die Freunde zu treffen. Hier wurde das Intervall der Sequenz erneut um eine Woche reduziert und es wird eine größere Präferenz für die steigende Sequenz

als im zweiten Paar erwartet. Loewenstein und Prelec (1993) erwarteten, dass die lange Verzögerung vor dem Beginn der Sequenz die Integrität einigermaßen reduziert. Das würde die leichte Reduktion, im Vergleich zu dem ersten Set der Alternativen erklären, wo die Probanden den unangenehmen Besuch schnell hinter sich bringen wollen.

3.7 Intervall einer Sequenz

Die Aufteilung von Ergebnissen über ein Intervall ist von der Dauer des Intervalls abhängig (Loewenstein & Prelec, 1993). Oft ist das Intervall jedoch unklar und kann für verschiedene Personen und für verschiedene Arten von Ergebnissen variieren. Beispielsweise ist das Intervall für ein kostenloses Dinner vermutlich kürzer als für einen kostenlosen Rundflug (Loewenstein & Prelec, 1993).

Loewenstein und Prelec (1993) untersuchten in einer Studie, ob durch Manipulation des impliziten Intervalls die Zeitpräferenz beeinflusst wird. 100 Besucher eines Museums wurden gebeten sich vorzustellen, dass sie zwei Gutscheine im Wert von jeweils 100 Dollar für ein extravagantes Dinner für zwei Personen in einem Restaurant nach Wahl erhalten. Die Teilnehmer/innen sollten angeben, wann sie die Gutscheine einlösen würden und wurden gebeten, Gesichtspunkte wie Urlaube oder Geburtstage zu ignorieren. Ein Drittel der Versuchspersonen konnten die beiden Dinner ohne Zeitbegrenzung planen. Einem weiteren Drittel wurde mitgeteilt, dass sie die Gutscheine in den nächsten vier Monaten einlösen können und dem letzten Drittel wurde ein Zeitlimit von 2 Jahren gegeben. Personen mit einer Zeitbegrenzung zögerten die Dinner eher hinaus als Personen ohne Zeitlimit. Personen, denen ein Zeitlimit von 2 Jahren gesetzt wurde, schoben die Dinner am längsten hinaus, vor allem das zweite Dinner.

3.8 Sequenzrahmen – Framing effects

Loewenstein und Prelec (1992) nehmen an, dass das Referenzniveau auf die Formulierung der Fragen, die intertemporale Austauschbeziehungen hervorrufen, sensibel ist. Beispielsweise werden direkte Entscheidungen zwischen zwei Verlusten oder zwei Gewinnen vermutlich als Paar von positiven oder negativen Werten kodiert oder „geframet“. Die Wahl eines passenden Rahmens ist nicht immer eindeutig. Beispielsweise kann eine Entscheidung zum Sparen als einfache Wahl zwischen einem

Nutzen jetzt oder später oder als Aufschub von derzeitigem Konsum in die Zukunft gesehen werden (Loewenstein & Prelec, 1992).

Loewenstein und Prelec (1992) zeigten in einer Studie die Diskrepanz der Diskontierung für Gewinne und Verluste auf. Dabei wurden 85 Studenten/innen in zwei randomisierte Gruppen eingeteilt. Beide Gruppen enthielten ein Szenario, welches unterschiedlich formuliert wurde. Die erste Gruppe sollte sich vorstellen ein TV-Gerät mit einem speziellen Teilzahlungsplan, bei welchem zwei Zahlungen vorgesehen sind, zu kaufen. Die Versuchspersonen konnten aus folgenden zwei Zahlungsoptionen wählen:

- Option A: 160 Dollar diese Woche bezahlen und 110 Dollar in sechs Monaten bezahlen
- Option B: 115 Dollar diese Woche bezahlen und 160 Dollar in sechs Monaten bezahlen

Die zweite Gruppe sollte sich ebenfalls vorstellen ein TV-Gerät zu kaufen. Der Teilzahlungsplan sieht zwei Zahlungen jeweils in der Höhe von 200 Dollar vor, wovon eine Zahlung diese Woche zu begleichen ist und die andere in sechs Monaten. Die Firma kann nachträglich einen Rabatt gewähren, der aus zwei Optionen gewählt werden kann:

- Option C: Rabatt von 40 Dollar auf die erste Zahlung und ein Rabatt von 90 Dollar auf die zweite Zahlung
- Option D: Rabatt von 85 Dollar auf die erste Zahlung und Rabatt von 40 Dollar auf die zweite Zahlung.

Da Optionen A und C und Optionen B und D hinsichtlich der Zahlung und des Zeitpunktes gleich sind, nimmt das Discounted Utility Model an, dass es keine systematischen Antwortunterschiede der zwei Versionen gibt. Trotzdem wählten mehr Teilnehmer/innen die niedrigere Diskontierungsoption mit der größeren anfänglichen Zahlung, wenn das Szenario als Verlust als anstatt eines Gewinnes formuliert wurde. In der ersten Bedingung wählten 54 Prozent die Option A, in der zweiten Bedingung wählten 67 Prozent Option D. Die großen negativen Ergebnisse in der ersten Version, tolerieren weniger Diskontierung, was Personen dazu veranlasst auf Basis der

Gesamtzahlung zu entscheiden. In der zweiten Version sind die Ergebnisse in ihrem absoluten Betrag kleiner und positiv, was zu relativ hoher Diskontierung der verzögerten Ergebnisse führt. Die Personen bevorzugen die Option D, weil sie einen anfänglichen höheren Rabatt anbietet (Loewenstein & Prelec, 1992).

Roelofsma und Keren (1995, zitiert nach Roelofsma, 1996) führten eine Studie durch, in welcher die Probanden zwischen zwei Alternativen wählen sollten: (A) 100 Euro in 26 Wochen erhalten oder (B) 110 Euro in 30 Wochen erhalten. Eine andere Gruppe sollte sich ein Spiel mit 2 Stufen vorstellen, wobei die Personen in der ersten Stufe einen Brief entweder in sechs Wochen oder in 26 Wochen erhalten. Wenn der Brief in sechs Wochen ankommt, ist das Spiel beendet ohne, dass etwas gewonnen wird. Wenn der Brief in 26 Wochen ankommt, wird die zweite Stufe des Spiels erreicht und es soll zwischen (A) 100 Dollar sofort erhalten oder (B) 110 Euro in vier Wochen erhalten gewählt werden. Die Entscheidung muss vor dem Beginn des Spiels getroffen werden, also bevor das Ergebnis der ersten Stufe des Spiels erfahren wird. In beiden temporalen Perspektiven haben die teilnehmenden Personen die Wahl zwischen 100 Euro in 26 Wochen zu erhalten oder 110 Euro in 30 Wochen zu erhalten. Beide Gruppen werden mit der selben Wahl konfrontiert, jedoch mit einem völlig unterschiedlichem Wahlmuster. Die Mehrheit der Probanden (63 %) entschied sich bei der ersten Wahl für das höhere und verzögerte Ergebnis und wiesen negative time preference auf. Bei der letzten Wahloption wiesen die meisten Teilnehmer/innen positive time preference auf, indem sie die frühere aber geringere Auszahlung wählten. Solch eine Veränderung der Präferenz ist mit den Annahmen des Discounted Utility Model inkompatibel (Roelofsma, 1996).

3.9 Präferenzmodell für Ergebnissequenzen

Das Präferenzmodell für Ergebnissequenzen, welches von Loewenstein und Prelec (1993) entwickelt wurde, hat die Grundidee, dass die Bewertung von Sequenzen die Interaktion zwischen zwei Motiven reflektiert: eine Grundpräferenz für Verbesserung und der Wunsch die besseren Ergebnisse mehr oder weniger gleichmäßig über das gesamte Intervall auszudehnen. Loewenstein & Prelec (1993) nehmen an, dass Personen den diskontierten Nutzen, das Ausmaß an Verbesserung sowie das Ausmaß der Gleichmäßigkeit einer Sequenz berücksichtigen.

Loewenstein und Prelec unterscheiden globale und lokale Eigenschaften einer Sequenz. Das Modell bezieht sich auf globale Eigenschaften einer Sequenz, wobei der Begriff „global“, auf Vergleiche zu einem gegebenen Zeitpunkt zwischen der Reihe der Ergebnisse, welche noch auftreten werden und der Reihe der Ergebnisse, die bereits aufgetreten sind, hinweist (Loewenstein & Prelec, 1993). Eine global sich verbessernde Sequenz wäre eine, in welcher zu jedem Zeitpunkt, der durchschnittliche Nutzen der verbleibenden Perioden größer als der durchschnittliche Nutzen der Perioden, welche schon vergangen sind ist. Beispielsweise erzeugt nach Loewenstein und Prelec (1993) die Sequenz (4,2,3,1,2,0) ein Gefühl einer globalen Abnahme, obwohl sie zwei steigende Übergänge währenddessen beinhaltet. Man spürt, dass die Freude der guten anfänglichen Perioden, ebenfalls wie die positiven Übergänge zwischen Periode 2 und 3, sowie 4 und 5, durch das verschlechternde gesamte Muster gehemmt wird. Ebenso ist eine globale einheitliche Sequenz eine, in der zu jedem Zeitpunkt, die Zukunft approximativ gleichen durchschnittlichen Nutzen, wie in der Vergangenheit anbietet, trotz lokaler Schwankungen in den Nutzenlevels (Loewenstein & Prelec, 1993). Die Autoren postulieren, dass eine solche Streuung guter Ergebnisse zur Attraktivität einer Sequenz beiträgt.

Die Unterscheidung zwischen lokaler und globaler Gleichförmigkeit wird von Loewenstein und Prelec (1993) durch die Sequenzen (0,0,1,1,1,0,0) und (0,1,0,1,0,1,0) illustriert. Die erste Sequenz ist in lokaler Hinsicht gleichförmiger, da es nur zwei Punkte gibt, bei denen der anschließende Nutzen abweicht. Die zweite Sequenz erreicht ein einheitlicheres Muster der Ergebnisse im globalen Sinn, weil die Unterschiede zwischen durchschnittlichen zukünftigen Nutzen und durchschnittlichen vergangenen Nutzen kleiner sind. Der Wert einer Sequenz wird von Loewenstein und Prelec (1993) als eine gewichtete Summe dreier Faktoren definiert: dem Gesamtnutzen, der Nettoverbesserung sowie der Abweichung der gleichförmigen Nutzenstreuung. Das Modell von Loewenstein & Prelec kann folgendermaßen ausgedrückt werden:

$$\text{Value} = \sum_{t=1}^n u_t + \beta \sum_{t=1}^n d_t + \sigma \sum_{t=1}^n |d_t|.$$

Der Wert d_t gibt die Differenzen der individuellen Perioden an, sodass positive Werte mit Perioden, in denen die Zukunft besser als die Vergangenheit ist, assoziiert werden und negative Werte mit Perioden, die schlimmer als die Vergangenheit sind. Der

Parameter β signalisiert, ob eine Person sich verbessernde ($\beta > 0$) oder verschlechternde Sequenzen bevorzugt ($\beta < 0$), wohingegen δ bestimmt, ob eine Person einheitliche ($\delta < 0$) oder uneinheitliche Sequenzen ($\delta > 0$) präferiert (Loewenstein & Prelec, 1993).

Die relevanten globalen Eigenschaften, auf die Loewenstein und Prelec (1993) Bezug nehmen, werden in der dekulmierten Nutzenkurve dargestellt (siehe Abbildung 5). Sie zeigt den verbleibenden Gesamtnutzen als Funktion der Periodennummer auf. Die Grafik kann als eine Nutzen-Budgetierung interpretiert werden, welche zeigt, wie viel Nutzen zu einem Punkt verbraucht wurde und wie viel Nutzen für eine anschließende Periode übrig bleibt. Die Nutzenreihe in Abbildung 5 beginnt langsam, erreicht den Höhepunkt rund um die Mitte des Intervalls und fällt zum Ende hin ab. In der dekulmierten Nutzengrafik wird eine konstante Reihe des Nutzens von einer negativ schrägen geraden Linie repräsentiert. Die internale Referenzlinie für jede Sequenz ist die Grafik der einzelnen konstanten Sequenz, welche denselben Gesamtnutzen wie das Original gibt. Wenn die dekulmierte Kurve unterhalb die Referenzlinie fällt, wurde der Nutzen schneller als durchschnittlich aufgebraucht und knappere Zeiten werden folgen. Wenn sie über der Referenzlinie liegt, bedeutet dies, dass der Nutzen aufgespart wurde und zukünftige Perioden im Vergleich zu vergangenen sich verbessern werden (Loewenstein & Prelec, 1993).

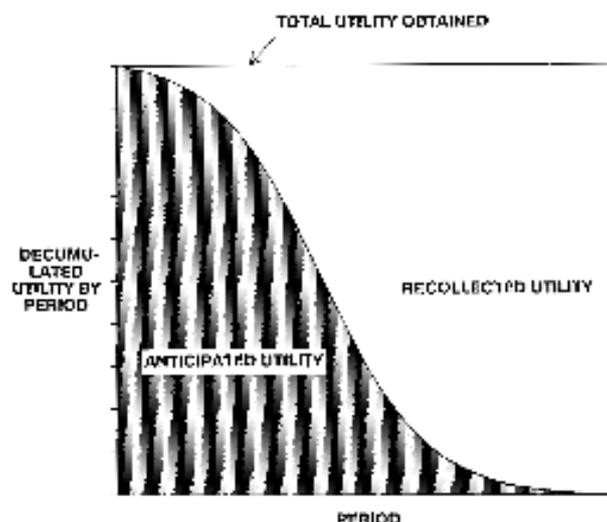


Abbildung 5: Dekumuliert Nutzenkurve, Quelle: Loewenstein & Prelec (1993, S.97)

In der dekumulierten Nutzenskurve in Abbildung 5 wird der antizipierte Nutzen durch den Bereich links und unterhalb der kurvenförmigen Linie repräsentiert. Der erinnerte Nutzen wird im Bereich rechts und oberhalb der Referenzlinie angezeigt. Der Wert der dekumulierten Nutzenverteilung zeigt an jedem Punkt an wie viel vom Gesamtnutzen der Sequenz zum Erleben übrig bleibt (Loewenstein & Prelec, 1993).

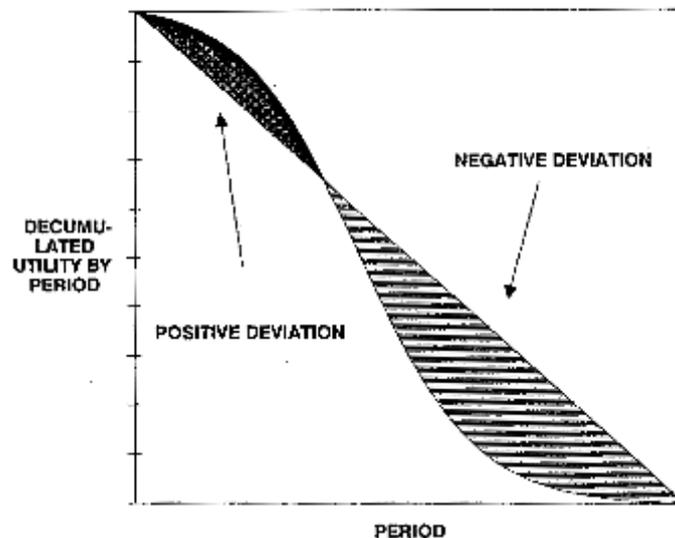


Abbildung 6: Positive und negative Abweichungen; entnommen aus Loewenstein & Prelec (1993, S.97)

In Abbildung 6 sind positive und negative Abweichungen zwischen der dekumulierten Nutzenfunktion dargestellt. Die Nettoverbesserung ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Bereich, wo die dekumulierte Linie über die Referenzlinie fällt (positive Abweichung) und dem Bereich, wo sie unter die Referenzlinie fällt (negative Abweichung). Loewenstein und Prelec (1993) definieren die Abweichung der gleichförmigen Nutzenstreuung einer bestimmten Sequenz als die absolute Differenz zwischen der dekumulierten Kurve dieser Sequenz und ihrer Referenzlinie. Diese Abweichung stellen die beiden schattierten Bereiche in Abbildung 6 dar.

Dieses 2-Parametermodell eignet sich gut, um Präferenzen von Ergebnissequenzen eines Individuums zu erklären. Jedoch weist das Modell einige Einschränkungen auf: Das Modell berücksichtigt nicht die subjektiven Betrachtungen, die für Individuen wichtig sein könnten. Die Studien von Loewenstein und Prelec (1993) enthielten nur Ergebnisse aus Gewinnen und es ist nicht bekannt, wie gut das Modell verallgemeinert werden kann, wenn es sich um Sequenzen handelt, die aus Verlusten oder einer

Kombination von Gewinnen und Verlusten bestehen. Zum Beispiel ist es möglich, dass Personen es bevorzugen, einen einzelnen Gewinn in einer Sequenz von Verlusten zu isolieren oder einen einzelnen Verlust in einer Sequenz von Gewinnen zu isolieren, also ein Muster, das nicht mit dem Modell von Loewenstein und Prelec (1993) übereinstimmt.

3.10 Präferenz für Gleichförmigkeit

Präferenzen beinhalten eine Sensibilität gegenüber bestimmten globalen Gestalteeigenschaften von Sequenzen, die damit zu tun haben, wie gleichmäßig die guten und schlechten Ergebnisse über die Gesamtzeit des Intervalls angeordnet sind (Loewenstein & Prelec, 1993).

Es gibt bereits einige Bemühungen zu untersuchen, wie Individuen Ergebnisse über die Zeit verteilen wollen. Zwei Studien untersuchten, ob Personen zwei positive, negative oder gemischte (positive und negative) Ereignisse an demselben Tag oder an verschiedenen Tagen erleben wollen. Anwendungen der „prospect theory“ implizieren, dass Individuen Gewinne über verschiedene Tage ausbreiten wollen und Verluste an einem Tag erleben wollen. Die Annahme, dass Verluste an einem Tag erlebt werden wollen, konnte in zwei Studien nicht bestätigt werden. Thaler und Johnson (1990, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993) fanden heraus, dass Personen generell erwarten glücklicher zu sein, wenn zwei Gewinne (z. B. 25 Dollar in eine Firmenlotterie und 50 Dollar in einer anderen Lotterie gewinnen) durch ein Intervall aufgeteilt werden, aber auch erwarten weniger unglücklich zu sein, wenn zwei Verluste aufgeteilt werden. Linville und Fisher (1991) beobachteten eine Tendenz einer Verlustkonzentration eher für kleine als für große Verluste. Sie postulieren, dass Personen eine limitierte psychologische Kapazität besitzen, um Verluste abzdämpfen und sie sich wünschen diese aufzuteilen, um ihre Coping-Ressourcen wieder aufzufüllen. Daher scheint es, eine Präferenz für die Verteilung von Gewinnen und Verlusten über die Zeit zu geben (Loewenstein & Prelec, 1993).

Loewenstein und Prelec (1993) baten 37 Personen sich zuerst zwischen (A) einem französischen Essen diese Woche, einem Essen zuhause nächste Woche und in zwei Wochen oder (B) einem Essen zuhause diese Woche, einem französischen Essen nächste Woche und einem Essen zuhause in zwei Wochen zu entscheiden. Ein Großteil

der Personen (84 Prozent) entschied sich für Version B, was für eine verbreitete Präferenz für Verbesserung spricht. Wenn Personen die Wahl zwischen einem (C) französisches Essen diese Woche, ein Essen zu Hause nächste Woche und ein extravagantes Hummeressen in zwei Wochen oder (D) einem Essen zu Hause diese Woche, ein französisches Essen nächste Woche und ein extravagantes Hummeressen in zwei Wochen hatten, entschieden sich 54 Prozent für C und 46 Prozent für D. Die Ergebnisse werden von der Mehrheit der Personen über die Sequenz gleichmäßig verteilt.

III Empirischer Teil

Ziel der vorliegenden Diplomarbeit war es mittels Haushaltssimulation zu untersuchen, ob es bei der Bewertung von Krediten Unterschiede zwischen Vorhersage und Erleben gibt. Weiters interessierte es, ob Unterschiede in der Bewertung von fallenden und steigenden Kreditverläufen vorliegen. Die Untersuchung wurde anhand von vier verschiedenen Versuchsgruppen durchgeführt: Gruppe 1 erlebte einen Kreditverlauf mit steigenden Raten. Gruppe 2 erlebte einen Kreditverlauf mit fallenden Raten. Gruppe 3 gab Vorhersagen zu einem Kreditverlauf mit steigenden Raten. Gruppe 4 gab Vorhersagen zu einem Kreditverlauf mit fallenden Raten. Im Folgenden werden die Fragestellungen und die daraus resultierenden Hypothesen erläutert. Anschließend werden die Methode, das Material und die Durchführung vorgestellt.

4. Fragestellungen und Hypothesen

Die erste Fragestellung bezieht sich auf das in der Literatur häufig beschriebene Phänomen der Präferenz für Verbesserung, bei welchem Personen diejenigen Ergebnisreihen bevorzugen, die über die Zeit besser werden. Die Hypothese 1 lautet daher:

H1: Kreditverläufe mit fallenden Raten werden besser beurteilt als Kreditverläufe mit steigenden Raten

Die zweite Fragestellung bezieht sich auf die Fehlerquellen, die bei affektiven Vorhersagen unterlaufen können, und ergibt sich aus der Annahme, dass in der Vorhersage die Intensität eines Ereignisses sowohl für positive als auch für negative Ereignisse häufig überschätzt wird, wie beispielsweise Bühler und McFarland (2001) in einigen Studien herausfanden. Die Hypothese 2 lautet:

H2: Die Vorhersage-Gruppe bewertet die *Kreditverläufe* schlechter als die Erlebens-Gruppe

Die dritte Fragestellung leitet sich aus derselben Annahme wie die zweite Fragestellung ab und bezieht sich anstatt des Kreditverlaufes auf die einzelnen Kreditraten. Die Hypothese 3 lautet daher:

H3: Die Vorhersage-Gruppe bewertet die *Kreditraten* schlechter als die Erlebens-Gruppe

5. Methode

Im Folgenden werden das Versuchsdesign, die Stichprobe sowie das Material und die Durchführung der Untersuchung beschrieben.

5.1 Versuchsdesign

Es handelt sich um ein between-subjects Design. Die unabhängigen Variablen bilden in dieser Studie der Fokus (Erleben/Vorhersage) und der Verlauf (steigend/fallend). Die abhängigen Variablen sind die Gesamtbewertung des Rückzahlungsplans, die Bewertung der einzelnen Raten, die psychische Belastung des Kreditverlaufes sowie die hedonistische Bewertung und die utilitaristische Bewertung des Rückzahlungsplans.

5.2 Stichprobe

Die Erhebungstichprobe setzt sich aus 125 Studenten/innen, die sich im NIG (Neues Institutgebäude) und vor allem der Mensa des NIGs der Universität Wien befanden, zusammen. Die Studenten/innen gehörten vielen Studienrichtungen an. Die am häufigsten vertretenen Studienrichtungen waren Psychologie (23 Personen), Geografie (14 Personen), Bildungswissenschaften (13 Personen), Lehramt (13 Personen) und Jus (10 Personen). Der Rest der Befragten wurde der Kategorie „Sonstiges“ zugeordnet. Das Alter der teilnehmenden Personen reichte von 18 bis 36 Jahren, wobei das Durchschnittsalter 23.04 (SD = 3.66) Jahre betrug. 72 Personen waren weiblich, 53 männlich.

Das Einkommen wurde im Fragebogen in vier Sparten unterteilt: 0-500 Euro, 501 bis 800 Euro, 801 bis 1000 Euro und über 1000 Euro. Der Großteil der Personen hatte ein Einkommen von unter 500 Euro zur Verfügung (58 Personen), das zweit häufigste Einkommen betrug 501 bis 800 Euro (40 Personen). 8 Personen gaben ein Einkommen von 801 bis 1000 Euro an. Beim Rest der Versuchspersonen beläuft sich das Einkommen auf 1000 Euro und mehr.

Die Mehrheit der Befragten gab an, noch keine Erfahrung mit Krediten gemacht zu haben (110 Personen). 15 Personen hatten zum Zeitpunkt der Befragung bereits Erfahrungen mit Krediten. In der nachfolgenden Tabelle sind die deskriptiven Daten der Stichprobe, auf die Versuchsbedingungen aufgeteilt, dargestellt.

Tabelle 1: Deskriptive Daten der Erhebungsstichprobe nach Bedingungen

	Erleben		Vorhersage	
	fallend	steigend	fallend	steigend
	n = 30	n = 30	n = 32	n = 33
<i>Geschlecht</i>				
weiblich	15	19	15	23
männlich	15	11	17	10
<i>Alter</i>				
M	23.47	23.23	22.78	22.73
SD	4.08	3.51	3.59	3.59
MD	22	23.50	22	22
<i>Einkommen</i>				
bis 500 Euro	16	14	15	13
501-800 Euro	9	10	8	13
801-1000 Euro	1	2	3	1
über 1000 Euro	4	1	3	4
Keine Angabe	0	3	3	2
<i>Krediterfahrung</i>	4	1	5	5
<i>Studienrichtung</i>				
Psychologie	7	10	3	3
Geografie	1	2	8	3
Bildungswissenschaften	1	1	1	10
Lehramt	6	1	2	4
Jus	3	1	5	1
Sonstiges	12	15	13	12

5.3 Material

Die vorliegende Untersuchung wurde mittels Papier-Bleistift-Verfahren durchgeführt. Das Material für die Erhebung bestand aus einem Fragebogen, der sich neben einer Einleitung aus drei Teilen zusammensetzte. Im ersten Teil des Fragebogens wurde den Teilnehmer/innen ein Szenario, in welches sie sich hineinversetzen sollten, vorgelegt. Anschließend bekamen sie für jeweils sechs Monate eine Haushaltssimulation, die Einnahmen und Ausgaben (inkl. Kreditrate) beinhaltete, vorgegeben. Es waren jeweils drei Items bezüglich der Kreditrate zu beantworten. Im letzten Teil wurde der Rückzahlungsplan anhand hedonistischer und utilitaristischer Items bewertet sowie demografische Daten erhoben. Der Fragebogen soll nun genauer beschrieben werden. Der gesamte Fragebogen ist im Anhang (ab S. 95) zu finden.

5.3.1 Einleitung

Zu Beginn des Fragebogens wurden die Versuchspersonen informiert, dass sie an einer Studie für eine Diplomarbeit aus Wirtschaftspsychologie teilnehmen und es darum geht, einen Finanzierungsplan zu bewerten. Ebenfalls wurde darauf hingewiesen, dass die Daten anonym behandelt werden und ausschließlich für die Auswertung dieser Studie herangezogen werden.

5.3.2 Szenario

Im ersten Teil des Fragebogens wurde in einem Szenario eine Situation beschrieben, in die man sich möglichst gut hineinversetzen sollte. Das Szenario handelte von der Aufnahme eines Kredites und lautete für die Bedingungen mit dem steigenden Kreditverlauf wie folgt:

- Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Sie sind Student/in und ziehen in Ihre erste eigene Wohnung. Sie haben etwas Geld angespart und können damit einen Großteil der Wohnungseinrichtung kaufen. Lediglich eine Kücheneinrichtung benötigen Sie noch und es bleibt Ihnen ein Betrag von 2000 Euro übrig. Als Sie durch ein Einrichtungshaus gehen, sehen Sie eine wunderschöne Küche, die Sie unbedingt kaufen wollen. Sie setzen sich mit einem Berater zusammen und erfahren, dass diese tolle Küche 4000 Euro kostet

und Ihr Budget zu knapp ist. Der Berater macht Ihnen einen Finanzierungsvorschlag, der folgendermaßen aussieht: Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach sechs Monaten um 20 Euro höher. Die ersten sechs Raten betragen 100 Euro, die nächsten sechs Raten 120 Euro und die letzten sechs Raten betragen 140 Euro.

Zum besseren Verständnis des Szenarios konnten die Teilnehmer/innen eine grafische Darstellung in Form eines Balkendiagramms der monatlichen Kreditraten sehen (siehe Abbildung 7)

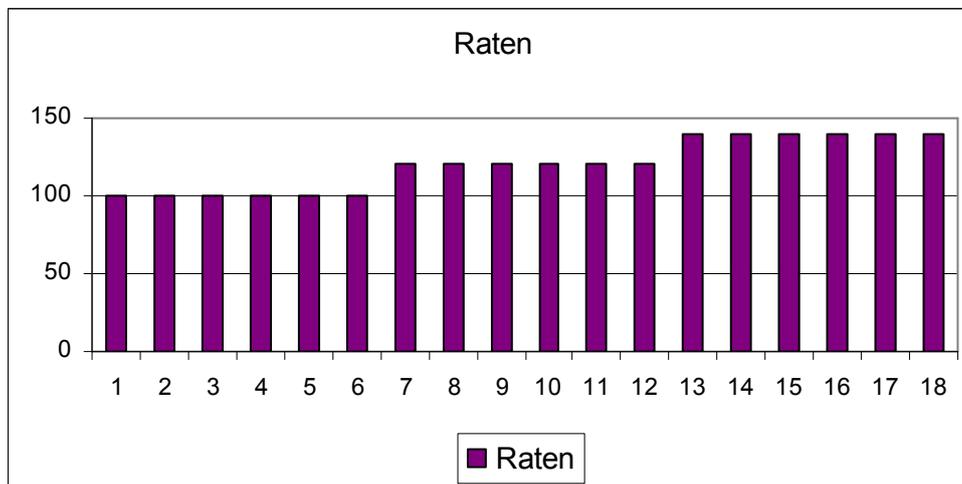


Abbildung 7: Veranschaulichung der Kreditraten für die Bedingung „steigender Kreditverlauf“

Die Gruppen mit dem fallenden Kreditverlauf erhielten dasselbe Szenario, jedoch mit Raten, die jeweils nach sechs Monaten niedriger werden und lautet:

- Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach 6 Monaten um 20 Euro niedriger. Die ersten sechs Raten betragen 140 Euro, die nächsten sechs Raten betragen 120 Euro. Die letzten sechs Raten betragen 100 Euro.

Folgendes Diagramm konnten die Teilnehmer/innen der Bedingung mit dem fallenden Kreditverlauf sehen.

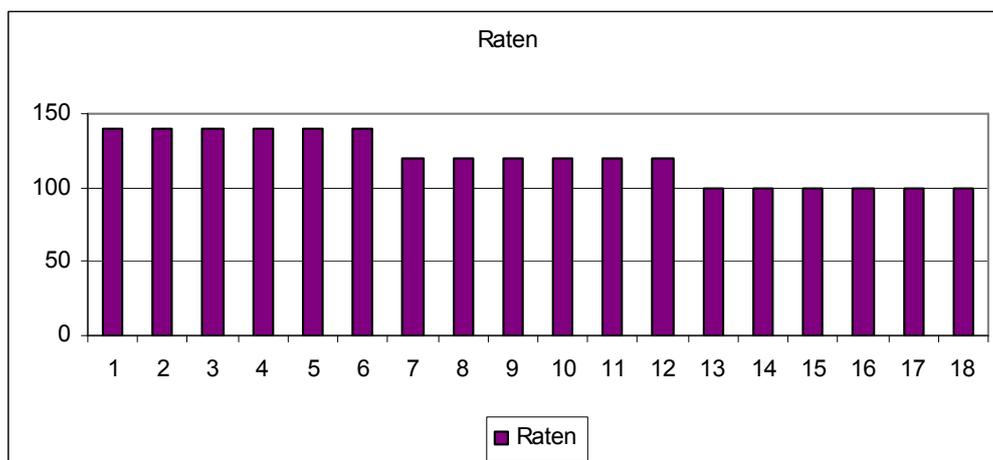


Abbildung 8: Veranschaulichung der Kreditraten für die Bedingung „fallender Kreditverlauf“

5.3.3 Haushaltssimulation

Der zweite Teil des Fragebogens beinhaltete für jeden Monat eine Haushaltssimulation, in der die Einnahmen, die Ausgaben und die Kreditrate angeführt wurden. Die Einnahmen setzten sich neben der eigenen Erwerbstätigkeit aus der Unterstützung vom Staat sowie der Unterstützung von den Eltern zusammen. Die Personen der Bedingung „Erleben“ erhielten im Gegensatz zu Personen der Bedingung „Vorhersage“ neben der Höhe der einzelnen Ausgaben eine genaue Auflistung der einzelnen Ausgabe-Posten, welche sich aus folgenden zusammensetzte:

- Wohnnebenkosten
- Kommunikation und Mobilität
- Ernährung
- Kleidung
- Kreditrate

Die Höhe der Gesamtausgaben (ohne Berücksichtigung der Kreditrate) war für jeden Monat gleich; es variierte lediglich die Höhe der einzelnen Ausgabeposten. Da die Kreditrate je nach Bedingung jeweils um 20 Euro höher oder niedriger wurde, waren die Gesamtausgaben mit Berücksichtigung der Kreditrate jeweils um 20 Euro höher oder niedriger. In der Bedingung „Vorhersage“ wurde hingegen nur die Höhe der Gesamtausgaben angeführt. In Klammer wurde aufgezeigt, um welche Ausgaben es sich handelt. Es war nichts auszurechnen; die Teilnehmer/innen konnten sehen, wie viel Geld ihnen jeden Monat nach Abzug der Ausgaben übrig blieb. Zusätzlich wurden die

Teilnehmer/innen in allen Bedingungen informiert, dass die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen wurden. Diese blieben offen, damit die Testpersonen nicht den Eindruck erhielten, dass ihnen jeden Monat viel Geld übrig bleibt und die Kreditrate ohne Schwierigkeiten abbezahlt werden kann. Die Haushaltsimulation wurde selbst entworfen. Die Einnahmen und Ausgaben wurden an die Studierenden Sozialerhebung 2006, welche eine repräsentative Umfrage unter Studierenden an öffentlichen Universitäten und Fachhochschulen in Österreich darstellt, angepasst. Ergebnisse der Studierenden Sozialerhebung besagen, dass im Schnitt ein/e Studierende/r über monatliche Geldeinnahmen von 826 Euro verfügt. Hinzu kommen Naturalleistungen in Höhe von 214 Euro, sodass das durchschnittliche monatliche Gesamtbudget 1.040 Euro beträgt. Die durchschnittlichen Ausgaben der Studierenden betragen 973 Euro im Monat, wobei 210 Euro als Naturalleistungen von Dritten übernommen werden.

In der vorliegenden Diplomarbeit wurden die Gesamteinnahmen mit 730 Euro festgelegt, wobei zusätzlich 360 Euro Miete von den Eltern übernommen werden, was zu einem Gesamtbudget von 1.090 Euro führt. Die monatlichen Ausgaben wurden auf 450 Euro fixiert, wobei die Miete in der Höhe von 360 Euro, die von den Eltern übernommen wird, berücksichtigt werden muss. Ein weiterer Ausgabeposten stellt die monatliche Kreditrate dar, die je nach Design zwischen 100 und 140 Euro variierte.

5.3.4 Bewertung Kreditrate

Nach jeder Haushaltssimulation waren jeweils drei Items bezüglich Belastbarkeit, Angespanntheit und Besorgtheit auf einer siebenstufigen Ratingskala zu beantworten. Diese drei Items wurden aus dem *Consumption Emotions Set (CES)* von Richins (1997) (Unterskala „Worry“; $\alpha = .77$) entnommen. Das *Consumption Emotion Set* repräsentiert die Spannweite von Emotionen, die Konsumenten häufig in Konsumsituationen erleben und besteht aus 17 Skalen. Die Items wurden für die Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ unterschiedlich formuliert, um die beiden Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ zu unterscheiden. Personen aus der Bedingung „Erleben“ erhielten folgende Formulierung: „*Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?*“. Für Personen aus der Bedingung „Vorhersage“ lautete die Formulierung: „*Bitte machen Sie eine Vorhersage: Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?*“ Beide

Gruppen sollten anhand einer siebenstufigen Ratingskala angeben, wie belastet, angespannt und besorgt sie sich bezüglich der Kreditrate fühlen werden.

5.3.5 Gesamtbewertung Rückzahlungsplan

Am Ende der sechs zu bewerteten Monate sollten die Versuchspersonen den Rückzahlungsplan anhand einer Skala, die aus zehn Items besteht, mittels siebenstufiger Ratingskala bewerten. Die Items wurden aus Voss, Spangenberg und Grohmann (2003) entnommen. Die Skala besteht aus zehn Items, jeweils aus fünf utilitaristischen und fünf hedonistischen Items und misst Einstellungen bezüglich Produktkategorien. Die hedonistischen Items lauteten: erfreulich – nicht erfreulich, nicht aufregend – aufregend, angenehm – nicht angenehm, nicht reizvoll – reizvoll, spannend – nicht spannend. Die utilitaristischen Items lauteten: effektiv – nicht effektiv, hilfreich – nicht hilfreich, nicht zweckmäßig – zweckmäßig, notwendig – nicht notwendig, brauchbar – nicht brauchbar. Danach wurden zwei weitere Items vorgegeben, die die Bewertung des Rückzahlungsplans messen sollten. Das erste Item lautete „Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?“ (siebenstufige Ratingskala von sehr schlecht bis sehr gut); das zweite lautete „Wie sehr belastet Sie der Kredit psychisch?“ (siebenstufige Ratingskala von sehr gering bis sehr stark).

5.3.6 Manipulation-Check

Die nächsten Items dienten als Manipulation-Check, der abklären sollte, wie der Verlauf (steigend/fallend) und der Fokus (Erleben/Vorhersage) des Rückzahlungsplans wahrgenommen wurden und wie gut sich die Teilnehmer/innen in die Situation hinversetzen konnten.

Das erste Item des Manipulation-Check fragte danach, wie die Teilnehmer/innen subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben würden. Die Testpersonen konnten auf einer siebenstufigen Ratingskala zwischen 1 = starke Verbesserung und 7 = starke Verschlechterung wählen.

Beim zweiten Item sollten die Personen angeben, wie sie subjektiv ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen. Die Antwortmöglichkeiten reichten von 1 = aktuelles Erleben bis 7 = Vorschau auf zukünftiges Erleben.

Ein drittes Item wurde vorgegeben, um herauszufinden, wie gut sich die Teilnehmer/innen in die beschriebene Situation hineinversetzen konnten. Die siebenstufige Ratingskala reichte von 1 = gar nicht bis 7 = außerordentlich.

Zum Schluss wurden demografische Variablen, wie Geschlecht, Alter, Studienrichtung, Beruf, Einkommen und Erfahrung mit Krediten erhoben.

5.4 Durchführung

Die Erhebung begann in der ersten Märzwoche 2009 und fand an vier Tagen statt (3. März 09, 4. März 09, 6. März 09 und 10. März 09).

Die Untersuchung fand im Laborraum im sechsten Stock des NIGs der Universität Wien statt. Im Labor befanden sich fünf Tische, die so angeordnet wurden, dass sich die teilnehmenden Personen nicht direkt ansehen, nicht gegenseitig ablenken und konzentriert den Fragebogen bearbeiten konnten. Es wurde darauf geachtet, dass an jedem Tisch nur eine Person sitzt. Wenn mehr als fünf Leute getestet wurden, saßen auch manchmal zwei Personen nebeneinander. Bevor die Personen angesprochen wurden, bei der Untersuchung teilzunehmen, wurde aus einer Box jeweils ein kleiner Zettel gezogen, auf welchem die Versuchsbedingung aufgelistet war. Dadurch wurde gewährleistet, dass die Bedingungen zufällig gewählt wurden. Die Studenten/innen wurden vor allem in der Mensa und im sechsten Stock des NIGs der Universität Wien angesprochen. Es wurde erklärt, dass es sich um eine Bewertung von Krediten handelt und ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Teilnahme anonym und freiwillig ist. Nach der Einwilligung zur Teilnahme wurden die Studenten/innen gebeten in das Labor im sechsten Stock mitzukommen. Die Teilnehmer/innen erhielten die Instruktion, die ersten zwei Seiten durchzulesen und nachdem sie fertig sind, die erste Seite umzudrehen, damit sie das nächste Blatt erhalten. Die zweite Seite, auf der das Szenario beschrieben war, durfte als Vorlage behalten werden und musste nicht umgedreht werden. Die Studenten/innen bekamen jede monatliche Haushaltssimulation einzeln ausgeteilt. Nach jeder bearbeiteten Seite sollten die Teilnehmer/innen das Blatt umdrehen und erhielten jeweils das nächste Blatt. Es waren immer zwei Versuchsleiter anwesend, damit das Austeilen der weiteren Seiten systematisch verlief und jede/r Teilnehmer/in die für sie/ihn vorgesehene nächste Seite erhielt. Wenn bereits Teilnehmer/innen den Fragebogen bearbeiteten und währenddessen andere Versuchspersonen hinzustießen,

erhielten diese eine mündliche Anleitung bereits vor der Tür des Labors, um die anderen Teilnehmer/innen nicht zu stören. Bei jedem Durchgang gab es jeweils nur eine Versuchsbedingung; alle Teilnehmer/innen eines Durchgangs erhielten immer dieselbe Versuchsbedingung. Die Dauer der Untersuchung betrug im Durchschnitt zehn Minuten und maximal 15 Minuten.

6. Ergebnisse

6.1 Vorbereitende Analysen

Alle Items, mit Ausnahme der demografischen Variablen, waren anhand einer siebenstufigen Rating-Skala zu beantworten. Vor Beginn der Auswertung wurden die Rohdaten mehrmals kontrolliert. Danach wurden die Werte so umcodiert, dass hohe Werte für eine hohe Ausprägung der gemessenen Eigenschaft und niedrige Werte für eine niedrige Ausprägung der gemessenen Eigenschaft stehen.

6.1.1 Reliabilitätsanalyse: Bewertung Kreditrate

Für die drei Items „Belastbarkeit“, „Angespanntheit“ und „Besorgtheit“ wurde für jedes Monat eine Reliabilitätsanalyse durchgeführt. Damit sollte sichergestellt werden, dass die drei Items inhaltlich zusammenpassen. Die Reliabilitätsanalyse beschäftigt sich mit der Zusammenstellung von einzelnen Items (Aufgaben) zu einem Test. Sie prüft nach verschiedenen Kriterien, welche Einzelaufgaben sich für den Gesamttest als brauchbar erweisen (Bühl, 2008). Der Reliabilitätskoeffizient ist das Maß der Genauigkeit, mit der ein Merkmal durch den Test erfasst wird (Bühl, 2008). Als zentrales Maß wird das Cronbach Alpha herangezogen, bei welchen die Werte betragsmäßig zwischen 0 und 1 liegen.

Die Reliabilitätsanalyse ergab α -Werte von .83 bis .91, was den Schluss zulässt, dass die Items gut zusammenpassen. In der nachfolgenden Tabelle sind die Reliabilitätskoeffizienten der einzelnen sechs Monate dargestellt.

Tabelle 2: Reliabilitätskoeffizienten, Mittelwerte und Standardabweichungen für die Items Belastbarkeit, Angespanntheit und Besorgtheit für alle sechs Monate

	α	M	SD
<i>Monat 1</i>	.84		
belastend		4.19	1.53
angespannt		3.88	1.54
besorgt		3.69	1.49
<i>Monat 6</i>	.83		
belastend		4,21	1.57
angespannt		3.78	1.42
besorgt		3.71	1.44
<i>Monat 7</i>	.84		
belastend		4.20	1.55
angespannt		3.95	1.54
besorgt		3.84	1.58
<i>Monat 12</i>	.87		
belastend		4.21	1.52
angespannt		3.94	1.54
besorgt		3.75	1.60
<i>Monat 13</i>	.91		
belastend		4.12	1.75
angespannt		3.80	1.76
besorgt		3.65	1.74
<i>Monat 18</i>	.91		
belastend		3.92	1.83
angespannt		3.62	1.89
besorgt		3.53	1.80

Anschließend wurden die drei Items Belastbarkeit, Angespanntheit und Besorgtheit auf die Skala „Bewertung-Kreditrate“ zusammengefasst.

6.1.2 Reliabilitätsanalysen: Bewertung Kreditverlauf

Mit den hedonistischen und utilitaristischen Items wurde jeweils eine Skala „hedonistische Bewertung“ und „utilitaristische Bewertung“ gebildet. Jede Skala bestand aus 5 Items, wie bereits in Kap. 5.3.5 erwähnt. Da die Items aus Voss, Spangenberg und Grohmann (2003) stammen, konnte auf eine Faktorenanalyse verzichtet werden. Um zu überprüfen, ob die Items inhaltlich auch zusammenpassen, wurden für die Skalen hedonistische Bewertung und utilitaristische Bewertung eine Reliabilitätsanalyse gerechnet. Für die Skala utilitaristische Bewertung ergab sich ein α -Wert von .83, was als gut betrachtet werden kann. In Tabelle 3 sind zusätzlich die Mittelwerte und Standardabweichungen der einzelnen Items zu sehen.

Tabelle 3 : Reliabilität, Mittelwerte und Standardabweichungen für die utilitaristischen Items

Utilitaristische Skala	α	M	SD
effektiv	.83	4.86	1.38
hilfreich		4.68	1.51
zweckmäßig		4.83	1.65
notwendig		4.20	1.89
brauchbar		4.81	1.46

Für die Skala hedonistische Bewertung resultierte ein α -Wert von .62. Nach Durchsicht der Daten, konnte festgestellt werden, dass nach Entfernung des Items „aufregend“ die Reliabilität auf .72 erhöht werden konnte. Somit wurde das Item „aufregend“ aus der weiteren Analyse ausgeschlossen.

Tabelle 4: Reliabilität, Mittelwerte und Standardabweichungen für die hedonistischen Items

Hedonistische Skala	α	M	SD	α wenn Item gelöscht
erfreulich	.62	3.62	1.45	.49
aufregend		3.40	1.49	.72
angenehm		3.43	1.59	.50
reizvoll		3.58	1.77	.48
spannend		3.06	1.52	.57

6.1.3 Manipulation-Check

Der Manipulation-Check beinhaltete, wie bereits in Kapitel 5.3.6 erwähnt, drei Items und wurde vorgegeben, um abzuklären, wie die Testpersonen den Verlauf (fallend/steigend) und den Fokus (Erleben/Vorhersage) wahrnehmen. Weiters sollte damit abgeklärt werden, wie gut sich die Personen in die beschriebene Situation hineinversetzen konnten.

Manipulation-Check Verlauf: Die Testpersonen wurden gefragt, wie sie subjektiv den Verlauf der einzelnen Kreditraten beschreiben würden (1 = starke Verbesserung; 7 = starke Verschlechterung)

Tabelle 5: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für die Bedingungen fallende und steigende Raten

Verlauf	n	M	SD
Fallende Raten	62	3.02	.84
Steigende Raten	63	5.14	1.05

Bei der Betrachtung der Mittelwerte fällt auf, dass der Mittelwert ($M = 5.14$) in der Bedingung mit den steigenden Raten höher als in der Bedingung mit den fallenden Raten ($M = 3.02$) ist. Es wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben gerechnet. Die Ergebnisse des t-Tests zeigen, dass sich die fallenden Raten signifikant von den steigenden Raten unterscheiden ($t(125) = -12.53, p < .01$). Somit kann angenommen werden, dass die Manipulation des Verlaufes funktioniert hat.

Manipulation-Check Fokus: Die Teilnehmer/innen sollten angeben, wie sie subjektiv die Bewertung der einzelnen Kreditraten einschätzen (1 = aktuelles Erleben; 7 = Vorschau auf zukünftiges Erleben).

Aus den Mittelwerten der Tabelle 6 ist ersichtlich, dass sich die zwei Gruppen nur minimal voneinander unterscheiden. Auch der t-Test für unabhängige Stichproben mit ($t(125) = -7.08, p = .48$) liefert kein signifikantes Ergebnis. Die Ergebnisse lassen darauf schließen, dass die Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ ähnlich wahrgenommen werden und die Manipulation nicht funktioniert hat oder das Item nicht verstanden wurde. Aufgrund der Uneindeutigkeit, aus welchem Grund die Manipulation nicht

funktionierte, wurden keine Personen ausgeschlossen. Mögliche Ursachen für dieses Ergebnis werden im Diskussionsteil dargestellt.

Tabelle 6: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für die Bedingungen Erleben und Vorhersage

Fokus	n	M	SD
Erleben	60	4.02	1.63
Vorschau	65	4.23	1.74

Aus Tabelle 7 ist ersichtlich, dass von den 60 Testpersonen der Bedingung „Erleben“ 26 Personen den Fokus eher als Vorhersage bewerteten und weitere 15 Personen die Mitte ankreuzten. In der Bedingung „Vorhersage“ gaben von den 65 Teilnehmer/innen 20 Personen an, den Fokus eher als aktuelles Erleben zu empfinden und 15 Personen tendierten zur Mitte. Die Betrachtung der Häufigkeiten lässt somit daraus schließen, dass beide Gruppen den Fokus anders als vorhergesehen, einschätzten.

Tabelle 7: Häufigkeiten des wahrgenommenen Fokus für die Gruppen Vorhersage und Erleben; 1 = aktuelles Erleben; 7 = Vorschau auf zukünftiges Erleben

Fokus	Bewertung	Häufigkeiten	Prozent
Erleben	1	5	8.3
	2	9	15
	3	5	8.3
	4	15	25
	5	16	26.7
	6	7	11.7
	7	3	5
Gesamt		60	100
Vorschau	1	3	4.6
	2	13	20
	3	4	6.2
	4	15	23.1
	5	12	18.5
	6	12	18.5
	7	6	9.2
Gesamt		65	100

Manipulation-Check Hinversetzen in die Situation: Es sollte angegeben werden, wie gut man sich in die beschriebene Situation hinversetzen konnte (1 = gar nicht; 7 = außerordentlich). Es resultierte ein Mittelwert von 4.57 (SW = 1.69) und ein Median von 5, was darauf schließen lässt, dass sich die Personen gut in die Situation hinversetzen konnten.

6.2 Hypothesenprüfungen

6.2.1 Verlauf, Fokus und Bewertung des Kreditverlaufes

Die erste Hypothese sollte überprüfen, ob Kreditverläufe mit fallenden Raten besser beurteilt werden als Kreditverläufe mit steigenden Raten. Die zweite Hypothese untersuchte, ob die Vorhersagegruppe die Kreditverläufe schlechter bewertet als die Erlebensgruppe.

Die Hypothesen 1 und 2 wurden mittels Multivariater Varianzanalyse (MANOVA) gerechnet. Die MANOVA ist eine Erweiterung der Varianzanalyse und wird dann angewendet, wenn mehr als eine abhängige Variable untersucht wird. Dazu wurden die Items „Bewertung des Rückzahlungsplans“, „psychische Belastung des Rückzahlungsplans“ und die utilitaristische Skala sowie die hedonistische Skala der Bewertung des Rückzahlungsplans als abhängige Variablen miteinbezogen. Die Bedingungen Verlauf und Fokus gingen als unabhängige Variablen in die Analyse mit ein.

Für die Anwendbarkeit der MANOVA wurden zunächst die Voraussetzungen überprüft. Eine wichtige Voraussetzung für die Verwendung parametrischer Verfahren stellt die Normalverteilung der Daten dar (Field, 2005). Die Normalverteilung der abhängigen Variablen wurde mittels optischer Abschätzung mit Hilfe von Histogrammen sowie mit dem Kolmogorov-Smirnov-Test überprüft und kann als gegeben betrachtet werden. Der Box-Test auf Gleichheit der Kovarianzmatrizen ist mit $F(30, 39741.06) = .97$, $p = .51$ nicht signifikant, wodurch die Gleichheit der Kovarianzen angenommen werden kann.

Die multivariaten Effekte sind in Tabelle 8 wiedergegeben. Sowohl der Verlauf mit $F(4, 118) = 1.19$, $p = .31$ als auch der Fokus mit $F(4, 118) = 1.58$, $p = .18$ hatten keinen signifikanten Einfluss auf die Bewertung des Rückzahlungsplans. Auch die

Wechselwirkung zwischen Verlauf und Fokus mit $F(4, 118) = .78$, $p = .54$ fiel nicht signifikant aus.

Tabelle 8: Haupteffekte der MANOVA

Quelle der Varianz	F (df)	p-Wert	Pillai's Trace
Verlauf	$F(4,118) = 1.19$.32	.04
Fokus	$F(4,118) = 1.58$.18	.05
Verlauf x Fokus	$F(4,118) = .78$.54	.03

Die Ergebnisse bedeuten, dass es keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Bewertung des Kreditverlaufs zwischen Personen der Bedingung „fallender Kreditverlauf“ und Personen der Bedingung „steigender Kreditverlauf“ gibt. Die erwartete Präferenz für Verbesserung blieb somit aus und konnte nicht nachgewiesen werden. Personen, die einen steigenden Kreditverlauf vorgelegt bekommen haben, bewerteten diesen nicht signifikant schlechter als Personen, die einen fallenden Kreditverlauf vorgelegt bekommen haben. Ebenso unterscheiden sich Personen der Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ nicht hinsichtlich der Bewertung des Rückzahlungsplans. Die Ergebnisse können die Überschätzung der Intensität in der Vorhersage nicht bestätigen. Personen in der Bedingung „Vorhersage“ bewerteten den Kreditverlauf nicht signifikant schlechter, als Personen in der Bedingung „Erleben“.

Auch bei der Betrachtung der univariaten Ergebnisse in Tabelle 9, kann gesehen werden, dass weder die Gesamtbewertung, die psychische Belastung noch die utilitaristische und hedonistische Bewertung einen Einfluss zeigt. Somit kann sowohl Hypothese 1 als auch Hypothese 2 verworfen werden.

Tabelle 9: Univariate Ergebnisse

Quelle der Varianz	Abhängige Variablen	F (df)	p-Wert
Verlauf	Gesamtbewertung	$F(1,121) = 2.72$.10
	Psychische Belastung	$F(1,121) = 2.06$.15
	Utilitaristische Bewertung	$F(1,121) = .13$.72
	Hedonistische Bewertung	$F(1,121) = 1.56$.22

Fokus	Gesamtbewertung	F (1,121) = .94	.33
	Psychische Belastung	F (1,121) = 1.41	.24
	Utilitaristische Bewertung	F (1,121) = .02	.90
	Hedonistische Bewertung	F (1,121) = .50	.48
Verlauf x Fokus	Gesamtbewertung	F (1,121) = .49	.48
	Psychische Belastung	F (1,121) = 1.98	.16
	Utilitaristische Bewertung	F (1,121) = 1.05	.31
	Hedonistische Bewertung	F (1,121) = .02	.88

6.2.2 Fokus und Bewertung der einzelnen Kreditraten

In der dritten Hypothese wird angenommen, dass die einzelnen Kreditraten von der Vorhersagegruppe schlechter bewertet werden als von der Erlebens-Gruppe.

Die Hypothese wurde mittels zweifaktorieller Varianzanalyse mit Messwiederholung überprüft. Die abhängige Variable stellt die Bewertung der Kreditrate dar. Unabhängige Variablen waren der Fokus (Vorhersage/Erleben) und der Verlauf (fallend/steigend). In die Berechnung gingen die sechs Bewertungen der Kreditraten als Innersubjektfaktoren und die zwei Bedingungen als Zwischensubjektfaktoren ein. Zu den bereits erwähnten Voraussetzungen stellt die Sphärizität der Daten eine weitere Voraussetzung für die Varianzanalyse mit Messwiederholung dar. Die Überprüfung der Sphärizität wird mit dem Mauchley-Test durchgeführt. Die Voraussetzung ist erfüllt, wenn das Ergebnis nicht signifikant ist. Bei einem signifikanten Ergebnis kann eine Korrektur vorgenommen werden. Da der Mauchley-Test auf Sphärizität signifikant ausfiel, wurden die Ergebnisse nach Greenhouse-Geiser interpretiert.

Wie in Tabelle 10 ersichtlich, zeigen die Ergebnisse der Varianzanalyse mit Messwiederholung auf, dass der Haupteffekt des Monats mit $F(2.56, 309.28) = 3.55$, $p = .02$ und die Wechselwirkung zwischen Monat und Verlauf mit $F(2.56, 309.28) = 54.32$, $p < .01$ signifikant ausfielen. Die Signifikanz dieser Faktoren war zu erwarten, da die Kreditraten in der Bedingung „steigender Kreditverlauf“ anstiegen und in der Bedingung „fallender Kreditverlauf“ fielen und somit eine Wechselwirkung plausibel erscheint.

Auch der Verlauf war mit $F(2.56, 121) = 4.62, p = .03$ signifikant, was bedeutet, dass es Unterschiede in der Bewertung der Kreditraten zwischen den fallenden und den steigenden Kreditraten gibt.

Nicht signifikant fielen die Wechselwirkungen zwischen Monat und Fokus mit $F(2.56, 309.28) = 1.38, p = .25$ und zwischen Verlauf und Fokus mit $F(1, 121) = 1.06, p = .31$ aus. Auch die Interaktion zwischen Monat, Verlauf und Fokus ist mit $F(2.56; 309.28) = .26, p = .82$ nicht signifikant ausgefallen. Der Haupteffekt „Fokus“ mit $F(1, 121) = 1.59, p = .21$ fiel ebenfalls nicht signifikant aus, was bedeutet, dass es keine Unterschiede hinsichtlich der Bewertung der einzelnen Kreditraten zwischen den Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ gibt. Die Annahme, dass Personen in der Vorschau ihre Gefühle überschätzen konnte nicht bestätigt werden und somit kann die Hypothese 3 verworfen werden.

Tabelle 10: Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Messwiederholung

Quelle der Varianz	F(df)	p-Wert
Monat	$F(2.56, 309.28) = 3.55$.02
Verlauf	$F(1, 121) = 4.62$.03
Fokus	$F(1, 121) = 1.59$.21
Monat x Verlauf	$F(2.56, 309.28) = 54.32$	< .01
Monat x Fokus	$F(2.56, 309.28) = 1.38$.25
Monat x Verlauf x Fokus	$F(2.56, 309.28) = .26$.82
Verlauf x Fokus	$F(1, 121) = 1.06$.31

In der Tabelle 11 sind die Mittelwerte und Standardabweichungen für alle Bedingungen zu finden.

Tabelle 11: Überblick der deskriptivstatistischen Kennwerte für alle Bedingungen

	Verlauf			
	fallend		steigend	
	Erleben n = 30	Vorhersage n = 32	Erleben n = 30	Vorhersage n = 33
Monat	M (SD)	M (SD)	M (SD)	M (SD)

1	3.98 (1.32)	4.36 (1.29)	3.66 (1.27)	3.69 (1.32)
2	3.96 (1.28)	4.27 (1.34)	3.73 (1.26)	3.65 (1.18)
3	3.58 (1.26)	4.07 (1.45)	4.14 (1.38)	4.17 (1.31)
4	3.50 (1.25)	3.99 (1.53)	4.16 (1.33)	4.19 (1.33)
5	2.76 (1.19)	3.47 (1.64)	4.39 (1.46)	4.75 (1.36)
6	2.59 (1.18)	3.22 (1.57)	4.48 (1.55)	4.42 (1.68)

Anmerkung: 1 = niedrige Belastung, 7 = hohe Belastung

Um den signifikanten Haupteffekt des Verlaufes interpretieren zu können, ist es notwendig die Mittelwerte zu betrachten. Die nachfolgende Grafik zeigt die Wechselwirkung zwischen monatlicher Kreditrate und Verlauf. Aus diesen ist ersichtlich, dass die Raten in der Bedingung mit den steigenden Raten schlechter beurteilt werden als die Raten mit dem fallenden Verlauf. Die Mittelwerte liegen in der Bedingung mit den fallenden Raten im ersten zu bewerteten Monat bei 4.17 (SW = .017) und im sechsten zu bewerteten Monat bei 2.90 (SW = .19). Bei den steigenden Raten liegen die Mittelwerte zwischen 3.67 (SW = .16) im ersten Monat und 4.45 (SW = .19) im sechsten Monat.

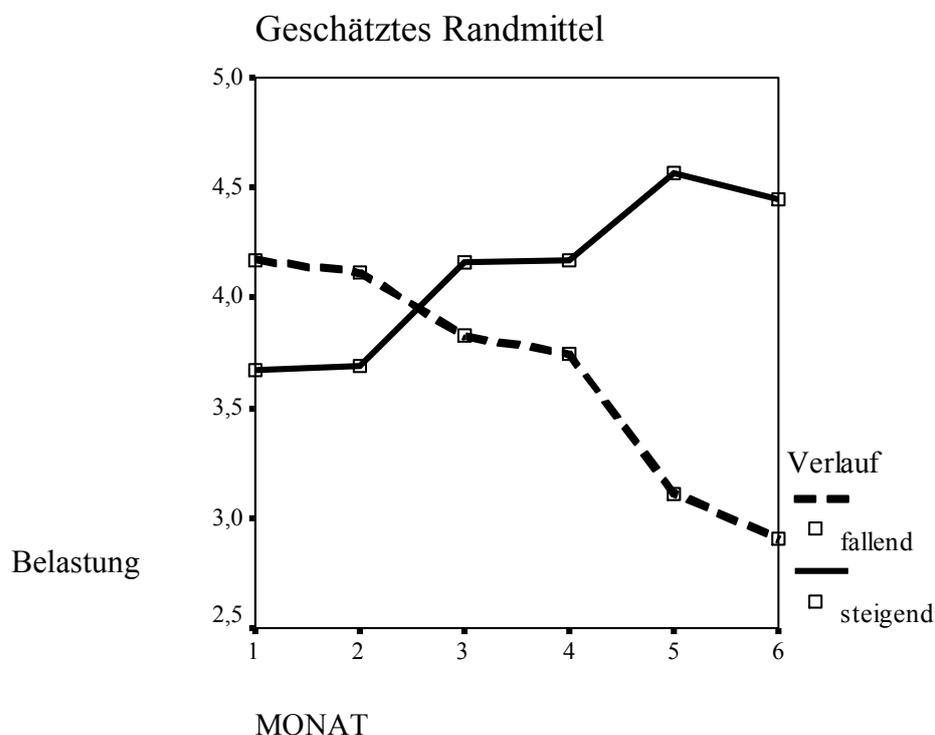


Abbildung 9: Wechselwirkung zwischen monatlicher Kreditrate und Verlauf

Anmerkung: 1 = niedrige Belastung, 7 = hohe Belastung

6.2.3 Zusammenfassung der Ergebnisse

Hypothese 1 untersuchte, ob Kreditverläufe mit steigenden Raten schlechter beurteilt werden als Kreditverläufe mit fallenden Raten. Die Annahme stützt sich auf die Präferenz für Verbesserung, wobei Personen eine Ergebnisreihe bevorzugen, die immer besser wird. Hypothese 1 muss verworfen werden, da die MANOVA kein signifikantes Ergebnis lieferte. Jedoch konnte ein signifikanter Haupteffekt des Verlaufes bei der zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Messwiederholung gefunden werden. Die fallenden Raten wurden besser bewertet als die steigenden Kreditraten. Hypothesen 2 und 3 nahmen an, dass Personen der Bedingung „Vorhersage“ den Kreditverlauf sowie die monatlichen Kreditraten schlechter beurteilen als Personen der Bedingung „Erleben“, da es häufig zu einer Überschätzung der Intensität kommt. Auch diese beiden Hypothesen konnten nicht bestätigt werden.

6.3 Diskussion der Ergebnisse

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie sollen nun ausführlich diskutiert werden. Weiters werden mögliche Erklärungsansätze für die Ergebnisse aufgezeigt.

In vielen Studien konnte eine Präferenz für Verbesserung nachgewiesen werden. Personen bevorzugen demnach Ergebnisreihen, die sich über die Zeit verbessern. In einer Studie von Loewenstein und Sichermann (1991) wurde von der Mehrheit der befragten Personen, ein steigendes Lohnprofil gegenüber einem fallenden Lohnprofil bevorzugt. Die erste Hypothese überprüfte, ob der Kreditverlauf mit steigenden Raten besser bewertet wurde als der Kreditverlauf mit fallenden Raten. Es resultierte kein signifikantes Ergebnis, was bedeutet, dass es keinen signifikanten Unterschied zwischen dem fallenden und steigenden Kreditverlauf bezüglich der Bewertung des Rückzahlungsplans gab. Dies spricht gegen die Annahme, dass Personen Ergebnisreihen bevorzugen, die immer besser werden. Jedoch konnte ein signifikanter Haupteffekt des Verlaufes bei der Berechnung der zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Messwiederholung gefunden werden. Dabei ging statt der Bewertung des Kreditverlaufs

die Bewertung der einzelnen Kreditarten in die Berechnung mit ein. Die fallenden Kreditraten wurden besser bewertet als die steigenden Kreditraten.

Eine mögliche Ursache für das nicht signifikante Ergebnis des Verlaufes bei der Bewertung des Kreditverlaufes könnte sein, dass die Raten jeweils nur um 20 Euro erhöht oder gesenkt wurden. Es wäre möglicherweise günstiger gewesen, die Raten um einen höheren Betrag zu erhöhen oder zu senken. Hsee & Abelson (1991) gehen davon aus, dass die Präferenz von der Geschwindigkeit der Veränderung des Ergebnisses beeinflusst wird. Bei steigenden Ergebnissen wird ein größeres Ausmaß an Verbesserung sowie eine schnellere Verbesserung bevorzugt. Hingegen wird bei fallenden Ergebnissen ein geringeres Ausmaß der Abnahme und ein langsamerer Abfall präferiert (Hsee & Abelson, 1991). Da die Raten in der vorliegenden Untersuchung jeweils nach sechs Monaten um 20 Euro erhöht oder gesenkt wurden, spricht das eher für eine langsame Verbesserung und Verschlechterung sowie für ein geringes Ausmaß an Verbesserung und Verschlechterung. Deshalb ist es möglich, dass vor allem in den Bedingungen mit dem steigenden Kreditverlauf die Erhöhung der Raten zu gering gewählt wurde. Weiters geht aus Studien hervor, dass die Präferenz für Verbesserung bei der Bewertung von Sequenzen auftritt (Loewenstein & Prelec, 1993). Dazu ist es notwendig, dass die Testpersonen die Kreditraten als Sequenz und nicht als Einzelergebnisse wahrnehmen. Die Teilnehmer/innen konnten am Beginn des Fragebogens ein Diagramm mit dem Kreditverlauf für die gesamten 18 Monate sehen, was dafür spricht als Sequenz wahrgenommen zu werden. Jedoch könnte die Wahrnehmung der Sequenz während der Bewertung der einzelnen Monate nicht mehr stark genug gewesen sein, da die Studenten/innen insgesamt nur sechs Monate bewerten sollten und jedes Monat einzeln vor sich sahen.

Der Impact-Bias stellt einen der am häufigsten gefundenen Vorhersagefehler dar. Bei diesem werden in der Vorhersage die Dauer und die Intensität zukünftiger emotionaler Reaktionen überschätzt. Dieser Fehler konnten in eine Vielfalt von Populationen und Kontexten gefunden werden, wie zum Beispiel bei College Studenten. Diese überschätzten, wie sehr sie glücklich oder unglücklich sein werden, nachdem sie einem wünschenswerten oder weniger wünschenswerten Studentenheim zugeteilt wurden (Wilson & Gilbert, 2005). Die zweite Hypothese nahm an, dass der Kreditverlauf von Personen, die diesen vorhersagen, schlechter bewertet wird, als von Personen, die den

Kreditverlauf erleben. Die Überprüfung der Hypothese führte zu einem nicht signifikanten Ergebnis, was bedeutet, dass es keine Unterschiede in der Bewertung des Rückzahlungsplans zwischen Erleben und Vorhersage gibt. Personen der Bedingung „Vorhersage“ bewerteten den Kreditverlauf nicht schlechter als Personen der Bedingung „Erleben“. Die Überschätzung der Intensität konnte somit nicht bestätigt werden. Eine Ursache für dieses Ergebnis könnte sein, dass der Manipulation-Check zur Überprüfung des Fokus nicht signifikant ausfiel. Die zwei Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ wurden ähnlich beurteilt; die Mittelwerte beider Gruppen waren fast identisch. Es stellt sich die Frage, weshalb die Bedingungen ähnlich bewertet wurden. Möglicherweise haben die Versuchspersonen beide Bedingungen tatsächlich sehr ähnlich wahrgenommen. Wenn man die beiden Versuchsbedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ vergleicht, fällt auf, dass sich diese sehr ähnlich sind und sich nur in der Formulierung der Bewertung der einzelnen Kreditraten und von der Detailinformation der Ausgabeposten voneinander unterscheiden. Es ist nicht einfach, sich vorzustellen, ein Ereignis zu erleben, wenn dies nicht wirklich der Fall ist.

Die ähnliche Bewertung der Bedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ könnte auch daran liegen, dass die Testpersonen das Item des Manipulation-Check zur Überprüfung des Fokus nicht verstanden haben. Während der Testung wurde von einigen Teilnehmer/innen nachgefragt, was denn mit diesem Item gemeint sei. Die Verständlichkeit des Items zur Überprüfung des Fokus „Erleben“ und „Vorhersage“ muss deshalb in Frage gestellt werden, weil nicht nur die Gruppe, die den Kreditverlauf erlebte, dieses Item in die falsche Richtung ankreuzte, sondern auch die Gruppe, die den Kreditverlauf nur vorhersagen sollte. Immerhin 20 Personen der Bedingung „Vorhersage“ gaben an, den Fokus als subjektives Erleben wahrzunehmen. 26 Teilnehmer/innen der Bedingung „Erleben“ bewerteten den Fokus eher als eine Vorschau auf zukünftige Ereignisse. Es ist möglich, dass sowohl die Verständlichkeit des Items so wie die Konstruktion der Erlebensgruppe zu den nicht signifikanten Ergebnissen führte. Schon bei der Planung stellte es sich als schwierig heraus, ein passendes Versuchsdesign zu finden, welches realitätsnah ist und das Erleben mehr zum Ausdruck bringt.

Zukünftigen Untersuchungen von affektiven Vorhersagen im Kreditkontext ist zu empfehlen, ein realeres Setting zu verwenden. Beispielsweise wäre es sinnvoll Personen

zu verwenden, die bereits einen Kredit laufen haben und diese mit Personen vergleicht, die vorhaben einen Kredit aufzunehmen.

7. Zusammenfassung

Die vorliegende Diplomarbeit beschäftigt sich mit dem Themengebiet *Affective Forecasting* im Kreditkontext. Es wurde der Frage nachgegangen, ob es Unterschiede in der Bewertung eines Rückzahlungsplans zwischen Erleben und Vorhersage gibt. Weiters interessierte es, ob steigende Kreditverläufe schlechter beurteilt werden, als fallende Kreditverläufe.

Der Theorieteil dieser Arbeit beginnt mit einer Einführung in *Affective Forecasting*. Neben den Dimensionen des *Affective Forecasting* werden die Prozesse, die bei affektiven Vorhersagen ablaufen, vorgestellt. Weiters wird auf Fehler, welche bei der Vorhersage entstehen können, eingegangen sowie auf Erklärungsansätze für diese. Ein Schwerpunkt dieser Arbeit stellt der *Impact Bias* an, bei welchem Personen in der Vorhersage die Dauer und die Intensität ihrer Gefühle überschätzen. Das anschließende Kapitel beginnt mit einer Einführung von Krediten und behandelt psychologische, soziale sowie sozioökonomische Faktoren der Verschuldung. Das letzte Themenfeld des Theorieteils informiert über intertemporale Entscheidungen und Zeitpräferenzen. Es werden Sequenzen näher beleuchtet und auf *positive time preference* sowie *negative time preference* eingegangen. Ein weiterer Schwerpunkt dieser Diplomarbeit stellt die *Präferenz für Verbesserung* dar, welche annimmt, dass Personen diejenigen Ergebnisreihen bevorzugen, die immer besser werden.

Im empirischen Teil wird die durchgeführte Studie beschrieben, die Anfang März 2009 durchgeführt wurde. Die Stichprobe bestand aus 125 Studenten/innen der Universität Wien. Den Versuchspersonen wurde eine Haushaltssimulation vorgegeben, in der es darum ging einen Rückzahlungsplan zu bewerten. In der Haushaltssimulation wurden für sechs Monate lang die Einnahmen und Ausgaben inklusive Kreditrate gegenübergestellt. Die Personen sollten die Kreditraten monatlich bewerten und zum Schluss eine Gesamtbewertung des Rückzahlungsplans abgeben. Es gab insgesamt vier verschiedene Gruppen. Gruppe 1 erlebte einen Kreditverlauf mit steigenden Raten, Gruppe 2 erlebte einen Kreditverlauf mit fallenden Raten. Gruppe 3 gab Vorhersagen zu

einem Kreditverlauf mit steigenden Raten und Gruppe 4 gab Vorhersagen zu einem Kreditverlauf mit fallenden Raten. Aufgrund der Theorie wurde angenommen, dass der Rückzahlungsplan mit den fallenden Raten besser bewertet wird als der Rückzahlungsplan mit den steigenden Raten. Weiters wurde angenommen, dass Personen, die eine Vorhersage geben, den Rückzahlungsplan schlechter bewerten als Personen, die den Rückzahlungsplan erleben.

Die Ergebnisse zeigten, dass es keine Unterschiede in der Bewertung des Rückzahlungsplans zwischen Erleben und Vorhersage gab. Weiters gab es keine Unterschiede in der Bewertung des Rückzahlungsplans zwischen Personen, die einen fallenden Kreditverlauf bewerteten und Personen, die einen steigenden Kreditverlauf vorgelegt bekamen. Bei der zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Messwiederholung, wo anstatt der Bewertung des Kreditverlaufes die Bewertung der einzelnen Kreditraten miteinbezogen wurde, konnte jedoch ein signifikanter Haupteffekt des Verlaufes gefunden werden.

Im Anschluss an die Studie wurden die Ergebnisse diskutiert. Ursachen für die nicht signifikanten Ergebnisse liegen möglicherweise darin, dass der Manipulation-Check für die Manipulation Erleben und Vorhersage nicht signifikant ausfiel und die zwei Versuchsbedingungen „Erleben“ und „Vorhersage“ ähnlich wahrgenommen wurden. Für zukünftige Studien in diesem Themenbereich ist zu empfehlen, die Manipulation „Erleben“ und „Vorhersage“ mit einem anderen, realerem Setting durchführen.

IV Literaturverzeichnis

- Ariely, D., Loewenstein, G. (2000). When does duration matter in judgement and decision making? *Journal of Experimental Psychology: General*, 129 (4), 508-523.
- Barnes, O., Barnes, L.W. (1964). Choice of delay of inevitable shock. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 68, 669-672.
- Beer, C. & Schürz, M. (2007). Charakteristika der Verschuldung der privaten Haushalte in Österreich (Online im Internet) URL: http://oenb.at/de/img/gewi_2007_beer_schuerz_tcm14-58004.pdf
- Berthoud, R. & Kempson, E. (1990). First findings from the PSI survey: Credit and debt in Britain. London: Policy Studies Institute (zitiert nach Lea et al., 1993).
- Berthoud, R. & Kempson, E. (1992). Credit and debt: The PSI report. London: Policy Studies institute (zitiert nach Lea, 1993).
- Borchert, M. (2003). Geld und Kredit. Einführung in die Geldtheorie und Geldpolitik (8. überarbeitete und erweiterte Auflage). München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Brown, S., Taylor, K., Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26 (5), 642-663.
- Buehler, R., McFarland, C. (2001). Intensity Bias in Affective Forecasting: The Role of Temporal Focus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (11), 1480-1493.
- Buehl, A. (2008). SPSS Version 16: Einführung in die moderne Datenanalyse. (Ausgabe 11). Pearson Education.
- Chapman, G.B. (1996). Expectations and preferences for sequences of health and money. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67 (1), 59-75.
- Chapman, G.B. (2000). Preferences for improving and declining sequences of health outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2), 203-218.
- Chien, Y. W. & Devaney, S. A. (2001). The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *Journal of Consumer Affairs*, 35 (1), 162-179.
- Davies E., Lea, S.E.G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16, 663-679.
- Dunn, E.W. & Wilson, T.D. & Gilbert, D.T. (2003). Location, location, location: The misprediction of satisfaction in housing lotteries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1421-1432.
- Estelami, H. (2001). Determinants of discount rates in consumer credit decisions. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 9 (1), 63-73.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics Using SPSS* (5th ed.). Sage Publications.
- Fisher, I. (1930). *Theory of interest*, Macmillan: New York. (zitiert nach Estelami, 2001).
- Fiske, S. T. & Pavelchak, M. A. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses: development in schema-triggered affect. In R. M. Sorrentino & T. E. Higgins (Hrsg.) *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, 167-203. New York: Guilford Press (zitiert auch MacInnis et al, 2005).
- Frederick, S. Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preferences: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40 (2), 351-401.
- Frederick, S. (2006). Valuing future life and lives: A framework for understanding discounting. *Journal of Economic Psychology*, 27, 667-680.

- Gilbert, D. T., Gill, M. & Wilson, T. D. (2002). The future is now: Temporal correction in affective forecasting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 430-444.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J. & Wheatley, T. P. (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 617-638.
- Gilbert, D. T., Morewedge, C. K., Risen, J. L. & Wilson, T. (2004). Looking forward to looking backward: The misprediction of regret. *Psychological Science*, 15 (4), 346-350.
- Hassenzahl, M. (2005). Intertemporale Wahl: Die Präferenz für Verbesserung bei der Rückzahlung von Schulden. *Wirtschaftspsychologie, Heft 3*, 102-108.
- Hatropp, A., Hanna, R., Jones, S., Lang, R., Mills, P. & Schluter, M., 1987. Families in debt: The nature, causes and effects of dept problems and policy proposals for their alleviation. *Jubilee Centre Research Paper No. 7*. Cambridge: Jubilee Centre Publications (zitiert nach Livingstone & Lunt, 1992).
- Hsee, C. K. & Abelson, R. P. (1991). Velocity relation: Satisfaction as a function of the first derivative of outcome over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 341-347.
- Hsee, C. K. & Hastie, R. (2006). Decision and experience: Why don't we choose what makes us happy? *Trends in Cognitive Science*, 10 (1) 31-37.
- Hsee, C. K. & Zhang, J. (2004). Distincion Bias: Misprediction and mischoice due to joint evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (5), 680-695.
- Kahneman, D., Frederickson, B. L., Schreiber, C. A. & Redelmeier, D. A. (1993). When more pain is preferred to less: adding a better end. *Psychological Science*, 4, 401-405. (zitiert nach Hsee & Hastie, 2006)
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometric*, 47 (2), 263-291.
- Katona, G. (1975). Psychological economics. New York: Elsevier (zitiert nach Livingstone & Lunt, 1992).
- Larsen, J. T, McGraw, P.A. & Cacioppo, J.T. (2001). Can people feel happy and sad at the same time? *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (4), 684-696.
- Lea, S. E. G., Webley, P. & Levine, R. M. (1993). *The economic psychology of consumer debt*. *Journal of Economic Psychology*, 14 (1), 85-119.
- Lea, S. E. G., Webley, P. & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt. Money Management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 681-701.
- Linville, P. W. & Fischer, G. W: (1991). Preferences for separating or combining events. *Journal of Personality and Social Psychology*. 60 (1), 5-23.
- Livingstone, S. M. & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social, and economic derterminants. *Journal of Economic Psychology*, 13 (1), 111-134).
- Loewenstein, G. (1987). Anticipation and the valuation of delayed consumption. *The Economic Journal*, 97, 666-684.
- Loewenstein, G. (1988a). Frames of mind in intertemporal choice. *Management Science*, 34, 200-214 (zitiert nach Chapman, 1996).
- Loewenstein, G. (1988c). The weighting of waiting: Response mode effects in intertemporal choice. *Working Paper, Center for Decision Research*, University of Chicago (zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992).
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2003). Projection Bias in predicting future utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 118 (4), 1209-1248.

- Loewenstein, G. & Prelec, D. (1991). Negative Time Preference. *The American Economic Review*, 81 (2), 347-352.
- Loewenstein, G. & Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), 573-597.
- Loewenstein, G. & Prelec, D. (1993). Preferences for sequences of outcomes. *Psychological Review*, 100 (1), 91-108.
- Loewenstein, G., Prelec, D. & Shatto, C. (1998). Hot/cold intrapersonal empathy gaps and the under-prediction of curiosity. Unpublished manuscript, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA (zitiert nach Wilson & Gilbert, 2003).
- Loewenstein, G. & Schkade, D. (1999). Wouldn't it be nice? Predicting future feelings. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg), *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. (pp. 85-105), New York: Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G. & Sicherman, N. (1991). Do workers prefer increasing wage profiles?. *Journal of Labour Economics*, 9 (1), 67-84.
- Lunt, P. K., Livingstone, 1991. Everyday explanations for personal debt: A network approach. *British Journal of Social Psychology*, 30, 309-323 (zitiert nach Lea et al., 1995).
- MacInnis, D. J., Patrick, V. M., & Park, C. W. (2005). Looking through the crystal ball: The role of affective forecasting and misforecasting in consumer behavior. *Review of Marketing Research*, 2, 43-79.
- Matsumoto, D., Peecher, M.E. & Rich, J. S. (2000). Evaluations of outcome sequences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83 (2), 331-352.
- Mellers, B. A., & McGraw, A. P. (2001). Anticipated emotions as guides to choice. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 210-214.
- Miller, N. & Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1-9 (zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993).
- Mitchell, T. R., Thompson, L. Peterson, E. & Cronk, R. (1997). Temporal adjustments in the evaluation of events: The "rosy" view. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 421-448.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *American Economic Review*, 76, 297-313 (zitiert nach Chien & Devaney, 2001).
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Olsberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36 (6), 1395-1413.
- Phillips, D., Olson, J. C. & Baumgartner, H. (1995). Consumption Visions in Consumer Decision Making. *Advances in Consumer Research*, 22, 280-284.
- Read, D. & Loewenstein, G. F. (1995). Diversification Bias: Explaining the discrepancy in variety seeking between combined and separated choices. *Journal of Experimental Psychology*, 1 (1), 34-49.
- Read, D. & Powell, M. (2002). Reasons for sequence preferences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15 (5), 433-460.
- Richins, M. L. (1997). Measuring emotions in the consumption experience. *Journal of Consumer Research*, 24, 127-146.
- Robinson, M.D. & Clore, G.L. (2001). Simulation, Scenarios, and Emotional Appraisal: Testing the Convergence of Real and Imagined Reactions to Emotional Stimuli. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (1), 1520-1532. (zitiert nach McInnis et al., 2005)

- Roelofsma, P. H.M. P. (1996). Modelling intertemporal choices: An anomaly approach. *Acta Psychologica*, 93, 5-22.
- Roelofsma, P. H. M. P. & Keren, G. M. (1995). Framing and time inconsistent preferences. *Contribution to decision making 1* (zitiert nach Roelofsma, 1996).
- Ross, M. (1989). Relation of implicit theories to the construction of personal histories. *Psychological Review*, 96, 341-357 (zitiert nach Gilbert et al., 1998)
- Ross, W. T. & Simonson, I. (1991). Evaluations of pairs of experiences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 4, 273-282.
- Schäfer, H. (2002). *Unternehmensfinanzen. Grundzüge in Theorie und Management*. Ausgabe 2. Springer.
- Schkade, D. A. & Kahneman, D. (1998). Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgements of Life Satisfaction. *Psychological Science*, 9, 340-346.
- Schmitt, D. R. & Kemper, T. D. (1996). Preferences for different sequences of increasing or decreasing rewards. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66 (1), 89-101.
- Slocum, J. W. & Mathews, H. L. (1970). Social class and income as indicators of consumer credit behavior. *Journal of Marketing*, 34 (2), 69-73 (zitiert nach Chien & Devaney, 2001).
- Snell, J. & Gibbs, B. J. (1995). Do consumers know what they will like? *Advances in Consumer Research*, 22, S. 277-279.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8, 201-207 (zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992).
- Thaler, R. & Johnson, E. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effect of prior outcomes in risky choice. *Marketing Science*, 36, 643-660.
- Tokunaga, H. (1993). The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory on research. *Journal of Economic Psychology*, 14 (2), 285-316.
- Ubel, P. A., Loewenstein, G. & Jepson, C. (2005). Disability and sunshine: Can hedonic predictions be improved by drawing attention to focusing illusions or emotional adaptation? *Journal of Experimental Psychology*, 11 (2), 111-123.
- Unger, M., Wroblewski, A. (2006). Studierenden-Sozialerhebung. Bericht zur sozialen Lage der Studierenden. (Online im Internet) URL: http://ww2.sozialerhebung.at/Ergebnisse/PDF/Studierenden_Sozialerhebung_2006.pdf
- Varey, C. & Kahneman, D. (1990). The integration of aversive experiences over time: Normative considerations and lay intuitions. Working paper, University of California-Berkeley (zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1991).
- Voss, K., Spangenberg, E. und Grohmann, B. (2003). Measuring the Hedonic and Utilitarian Dimension of Consumer Attitude. *Journal of Marketing Research*, 40, 310-320.
- Walker, C. M., Lea, S. E. G. & Webley, P. (1992). An interview study of the origins of problem debt. Paper read at the conference of the international association for research in economic psychology, Frankfurt, August (zitiert nach Lea et al., 1995).
- Webley, P. & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423-446.
- Wilson, T. D., Centerbar, D. B., Kermer, D. A. & Gilbert, D. T. (1995). The pleasure of uncertainty: Prolonging positive moods in ways people do not anticipate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88 (1), 5-21.
- Wilson, T. D., Gilbert D. T. & Centerbar, D. B. (2002). Making sense: The causes of

- emotional evanescence. In J. Carillo & I. Brocas (Hrsg.), *Economics and Psychology*, 209-233. New York: Oxford. University Press.
- Wilson, T. D. & Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. *Advances in experimental social psychology*, 35, 345-411.
- Wilson, T. D. & Gilbert, D. T. (2005). Affective Forecasting. Knowing what to want. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 131-134.
- Wilson, T. D., Wheatley, T. B., Meyers, J. M., Gilbert, T.D. & Axson, D. (2000). Focalism: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 821-836.
- Wilson, T. D. Wheatley, T. B., Kurtz, Dunn, J. & Gilbert, E. (2002). Ready to fire: Preemptive rationalization versus rapid reconstrual after positive and negative outcomes. *Personality Psychology Bulletin*, 30, 340-351.
- Woodzicka, J. A., LaFrance, M. (2001). Real versus imagined gender harassment. *Journal of Social Issues*, 57, 15-30 (zitiert nach Wilson & Gilbert,2003).

V Anhang

- A Fragebögen
- B Legende
- C Rohdaten
- D Erklärung
- D Curriculum Vitae

A Fragebögen

Auf den nachfolgenden Seiten sind die Fragebögen für alle Bedingungen zu finden. Zuerst sind die Fragebogen für die Bedingungen „Vorhersage fallend“ und „Vorhersage steigend“ zu sehen. Anschließend werden die Fragebögen für die Bedingungen „Erleben steigend“ und „Erleben fallend“ dargestellt.

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Zuge meiner Diplomarbeit im Bereich Wirtschaftspsychologie bitte ich Sie an dieser Studie teilzunehmen. Es geht darum einen Finanzierungsplan zu bewerten. Ihre Antworten werden anonym behandelt und werden ausschließlich für die Auswertung dieser Studie der Universität Wien herangezogen.

Danke für Ihre Mithilfe!

Martina Grutschnig

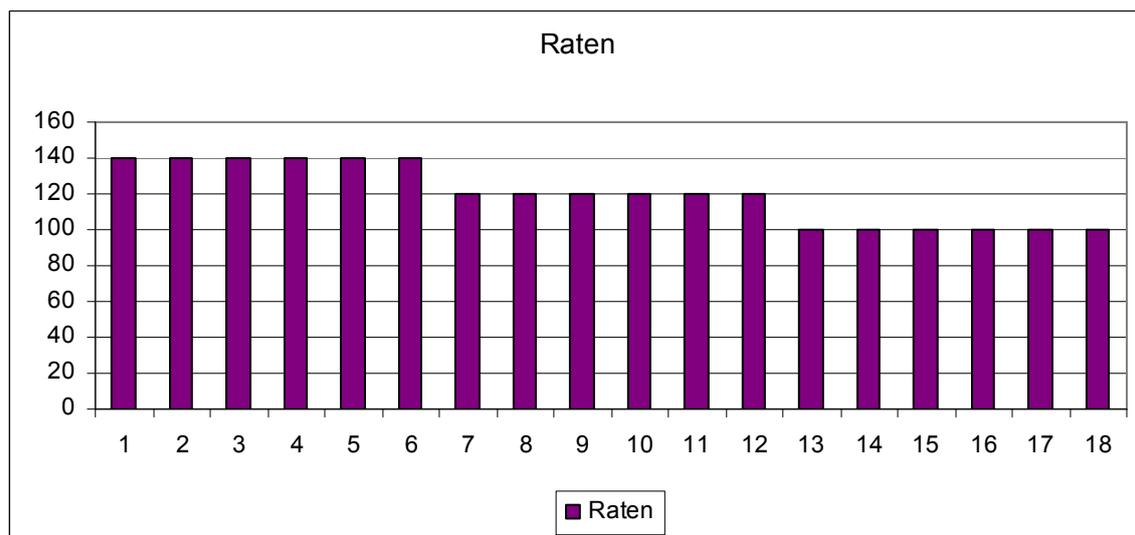
Auf der nächsten Seite wird Ihnen eine Situation dargestellt in die Sie sich so gut wie möglich hineinversetzen sollen.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Sie sind Student/in und ziehen in Ihre erste eigene Wohnung. Sie haben etwas Geld angespart und können damit einen Großteil der Wohnungseinrichtung kaufen. Lediglich eine Kücheneinrichtung benötigen Sie und es bleibt Ihnen ein Betrag von 2000 Euro übrig.

Als Sie durch ein Einrichtungshaus gehen, sehen Sie eine wunderschöne Küche, die Sie unbedingt kaufen wollen. Sie setzen sich mit einem Berater zusammen und erfahren, dass diese tolle Küche 4000 Euro kostet und Ihr Budget zu knapp ist. Der Berater macht Ihnen einen Finanzierungsvorschlag, der folgendermaßen aussieht:

Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach 6 Monate um 20 Euro niedriger. Die ersten sechs Raten betragen 140 Euro, die nächsten sechs Raten betragen 120 Euro. Die letzten sechs Raten betragen 100 Euro.



Auf den nachfolgenden Seiten werden Sie für 6 Monate (1., 6., 7., 12., 13., 18. Monat) Ihre Haushaltsabrechnung sehen. In dieser werden Ihre Einnahmen und Ausgaben (inklusive Kreditrate) gegenüber gestellt.

Nach jeder monatlichen Abrechnung sollen Sie diese anhand von 3 Fragen bewerten. Bitte versuchen Sie eine Vorhersage hinsichtlich der Kreditrate zu geben.

Im März 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) **im März 2009:**

Ausgaben	450 Euro
1. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im August 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **August 2009:**

Ausgaben	450 Euro
6. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im September 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **September 2009:**

Ausgaben	450 Euro
7. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im Februar 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen,

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **Februar 2010:**

Ausgaben	450 Euro
12. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im März 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **März 2010:**

Ausgaben	450 Euro
13. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im August 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **August 2010:**

Ausgaben	450 Euro
18. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Wie beurteilen Sie den Rückzahlungsplan?

effektiv	<input type="radio"/>	nicht effektiv						
hilfreich	<input type="radio"/>	nicht hilfreich						
nicht zweckmäßig	<input type="radio"/>	zweckmäßig						
notwendig	<input type="radio"/>	nicht notwendig						
brauchbar	<input type="radio"/>	nicht brauchbar						
erfreulich	<input type="radio"/>	nicht erfreulich						
nicht aufregend	<input type="radio"/>	aufregend						
angenehm	<input type="radio"/>	nicht angenehm						
nicht reizvoll	<input type="radio"/>	reizvoll						
spannend	<input type="radio"/>	nicht spannend						

Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?

sehr schlecht	<input type="radio"/>	sehr gut						
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------

Wie sehr würde Sie der Kredit psychisch belasten?

sehr gering	<input type="radio"/>	sehr stark						
-------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------

Wie würden Sie subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben?

starke Verbesserung	<input type="radio"/>	starke Verschlechterung						
---------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------

Wie würden Sie subjektiv Ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen?

aktuelles Erleben	<input type="radio"/>	Vorschau auf zukünftiges Erleben						
-------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------------

Wie gut konnten Sie sich in die beschriebene Situation hineinversetzen?

gar nicht	<input type="radio"/>	außerordentlich						
-----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------

Zum Schluss bitte ich Sie noch um einige demographische Daten.

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____Jahre

Studienrichtung: _____ Beruf: _____

Einkommen:

- bis 500 Euro
- 501 bis 800 Euro
- 801 Euro bis 1000 Euro
- über 1000 Euro

Haben Sie schon Erfahrungen mit Krediten gemacht?

Ja Nein

Danke für Ihre Mitarbeit!

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Zuge meiner Diplomarbeit im Bereich Wirtschaftspsychologie bitte ich Sie an dieser Studie teilzunehmen. Es geht darum einen Finanzierungsplan zu bewerten. Ihre Antworten werden anonym behandelt und werden ausschließlich für die Auswertung dieser Studie der Universität Wien herangezogen.

Danke für Ihre Mithilfe!

Martina Grutschnig

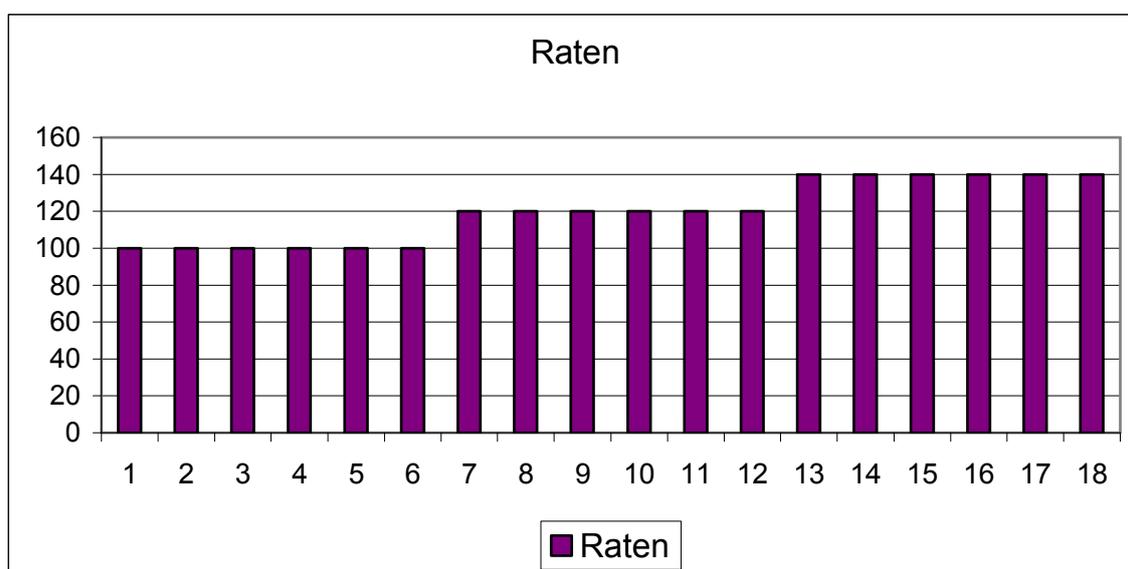
Auf der nächsten Seite wird Ihnen eine Situation dargestellt in die Sie sich so gut wie möglich hineinversetzen sollen.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Sie sind Student/in und ziehen in Ihre erste eigene Wohnung. Sie haben etwas Geld angespart und können damit einen Großteil der Wohnungseinrichtung kaufen. Lediglich eine Kücheneinrichtung benötigen Sie noch und es bleibt Ihnen ein Betrag von 2000 Euro übrig.

Als Sie durch ein Einrichtungshaus gehen, sehen Sie eine wunderschöne Küche, die Sie unbedingt kaufen wollen. Sie setzen sich mit einem Berater zusammen und erfahren, dass diese tolle Küche 4000 Euro kostet und Ihr Budget zu knapp ist. Der Berater macht Ihnen einen Finanzierungsvorschlag, der folgendermaßen aussieht:

Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach 6 Monate um 20 Euro höher. Die ersten sechs Raten betragen 100 Euro, die nächsten sechs Raten betragen 120 Euro. Die letzten sechs Raten betragen 140 Euro.



Auf den nachfolgenden Seiten werden Sie für 6 Monate (1., 6., 7., 12., 13., 18. Monat) Ihre Haushaltsabrechnung sehen. In dieser werden Ihre Einnahmen und Ausgaben (inklusive Kreditrate) gegenüber gestellt.

Nach jeder monatlichen Abrechnung sollen Sie diese anhand von 3 Fragen bewerten. Bitte versuchen Sie eine Vorhersage hinsichtlich der Kreditrate zu geben.

Im März 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) **im März 2009:**

Ausgaben	450 Euro
1. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im August 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **August 2009:**

Ausgaben	450 Euro
6. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im September 2009 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **September 2009:**

Ausgaben	450 Euro
7. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im Februar 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen,

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **Februar 2010:**

Ausgaben	450 Euro
12. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im März 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **März 2010:**

Ausgaben	450 Euro
13. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Im August 2010 wird Ihr **Gesamteinkommen 730 Euro** betragen.

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Ausgaben (inkl. Wohnnebenkosten, Kleidung, Ernährung etc.) im **August 2010:**

Ausgaben	450 Euro
18. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Bitte machen Sie eine Vorhersage:

Wie werden Sie sich hinsichtlich der Kreditrate fühlen?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Wie beurteilen Sie den Rückzahlungsplan?

effektiv	<input type="radio"/>	nicht effektiv						
hilfreich	<input type="radio"/>	nicht hilfreich						
nicht zweckmäßig	<input type="radio"/>	zweckmäßig						
notwendig	<input type="radio"/>	nicht notwendig						
brauchbar	<input type="radio"/>	nicht brauchbar						
erfreulich	<input type="radio"/>	nicht erfreulich						
nicht aufregend	<input type="radio"/>	aufregend						
angenehm	<input type="radio"/>	nicht angenehm						
nicht reizvoll	<input type="radio"/>	reizvoll						
spannend	<input type="radio"/>	nicht spannend						

Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?

sehr schlecht	<input type="radio"/>	sehr gut						
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------

Wie sehr würde Sie der Kredit psychisch belasten?

sehr gering	<input type="radio"/>	sehr stark						
-------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------

Wie würden Sie subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben?

starke Verbesserung	<input type="radio"/>	starke Verschlechterung						
---------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------

Wie würden Sie subjektiv Ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen?

aktuelles Erleben	<input type="radio"/>	Vorschau auf zukünftiges Erleben						
-------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------------

Wie gut konnten Sie sich in die beschriebene Situation hineinversetzen?

gar nicht	<input type="radio"/>	außerordentlich						
-----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------

Zum Schluss bitte ich Sie noch um einige demographische Daten.

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____Jahre

Studienrichtung: _____ Beruf: _____

Einkommen:

- bis 500 Euro
- 501 bis 800 Euro
- 801 Euro bis 1000 Euro
- über 1000 Euro

Haben Sie schon Erfahrungen mit Krediten gemacht?

Ja Nein

Danke für Ihre Mitarbeit!

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Zuge meiner Diplomarbeit im Bereich Wirtschaftspsychologie bitte ich Sie an dieser Studie teilzunehmen. Es geht darum einen Finanzierungsplan zu bewerten. Ihre Antworten werden anonym behandelt und werden ausschließlich für die Auswertung dieser Studie der Universität Wien herangezogen.

Danke für Ihre Mithilfe!

Martina Grutschnig

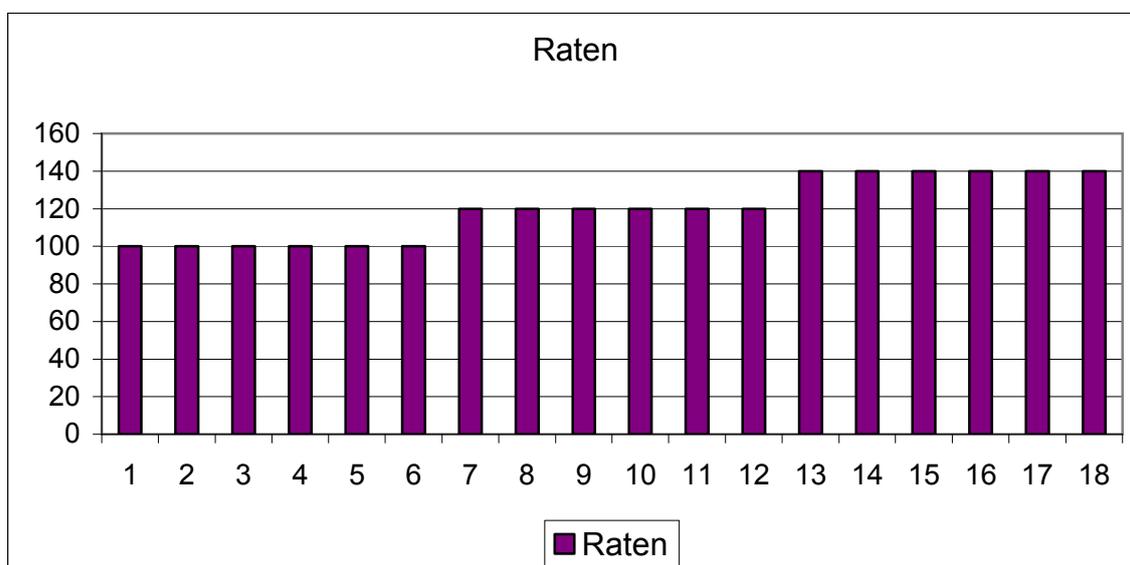
Auf der nächsten Seite wird Ihnen eine Situation dargestellt in die Sie sich so gut wie möglich hineinversetzen sollen.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Sie sind Student/in und ziehen in Ihre erste eigene Wohnung. Sie haben etwas Geld angespart und können damit einen Großteil der Wohnungseinrichtung kaufen. Lediglich eine Kücheneinrichtung benötigen Sie noch und es bleibt Ihnen ein Betrag von 2000 Euro übrig.

Als Sie durch ein Einrichtungshaus gehen, sehen Sie eine wunderschöne Küche, die Sie unbedingt kaufen wollen. Sie setzen sich mit einem Berater zusammen und erfahren, dass diese tolle Küche 4000 Euro kostet und Ihr Budget zu knapp ist. Der Berater macht Ihnen einen Finanzierungsvorschlag, der folgendermaßen aussieht:

Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach sechs Monate um 20 Euro höher. Die ersten sechs Raten betragen 100 Euro, die nächsten sechs Raten 120 Euro und die letzten sechs Raten betragen 140 Euro.



Auf den nachfolgenden Seiten werden Sie für 6 Monate (1., 6., 7., 12., 13., 18. Monat) Ihre Haushaltsabrechnung sehen. In dieser werden Ihre Einnahmen und Ausgaben (inklusive Kreditrate) gegenüber gestellt.

Nach jeder monatlichen Abrechnung sollen Sie diese anhand von 3 Fragen bewerten.

Haushaltsabrechnung für den Monat März 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im März 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im März 2009** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	60 Euro
1. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat August 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im August 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im August 2009** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	150 Euro
Kleidung	90 Euro
6. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat September 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im September 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im September 2009** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	190 Euro
Kleidung	50 Euro
7. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat Februar 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im Februar 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im Februar 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	70 Euro
Kommunikation und Mobilität	130 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	70 Euro
12. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat März 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im März 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im März 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	60 Euro
13. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat August 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im August 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im August 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	80 Euro
Kommunikation und Mobilität	110 Euro
Ernährung	190 Euro
Kleidung	70 Euro
18. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Wie beurteilen Sie den Rückzahlungsplan?

effektiv	<input type="radio"/>	nicht effektiv						
hilfreich	<input type="radio"/>	nicht hilfreich						
nicht zweckmäßig	<input type="radio"/>	zweckmäßig						
notwendig	<input type="radio"/>	nicht notwendig						
brauchbar	<input type="radio"/>	nicht brauchbar						
erfreulich	<input type="radio"/>	nicht erfreulich						
nicht aufregend	<input type="radio"/>	aufregend						
angenehm	<input type="radio"/>	nicht angenehm						
nicht reizvoll	<input type="radio"/>	reizvoll						
spannend	<input type="radio"/>	nicht spannend						

Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?

sehr schlecht	<input type="radio"/>	sehr gut						
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------

Wie sehr belastet Sie der Kredit psychisch?

sehr gering	<input type="radio"/>	sehr stark						
-------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------

Wie würden Sie subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben?

starke Verbesserung	<input type="radio"/>	starke Verschlechterung						
---------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------

Wie würden Sie subjektiv Ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen?

aktuelles Erleben	<input type="radio"/>	Vorschau auf zukünftiges Erleben						
-------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------------

Wie gut konnten Sie sich in die beschriebene Situation hineinversetzen?

gar nicht	<input type="radio"/>	außerordentlich						
-----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------

Zum Schluss bitte ich Sie noch um einige demographische Daten.

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____ Jahre

Studienrichtung: _____ Beruf: _____

Einkommen:

- bis 500 Euro
- 501 bis 800 Euro
- 801 Euro bis 1000 Euro
- über 1000 Euro

Haben Sie schon Erfahrungen mit Krediten gemacht?

Ja Nein

Danke für Ihre Mitarbeit!

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Zuge meiner Diplomarbeit im Bereich Wirtschaftspsychologie bitte ich Sie an dieser Studie teilzunehmen. Es geht darum einen Finanzierungsplan zu bewerten. Ihre Antworten werden anonym behandelt und werden ausschließlich für die Auswertung dieser Studie der Universität Wien herangezogen.

Danke für Ihre Mithilfe!

Martina Grutschnig

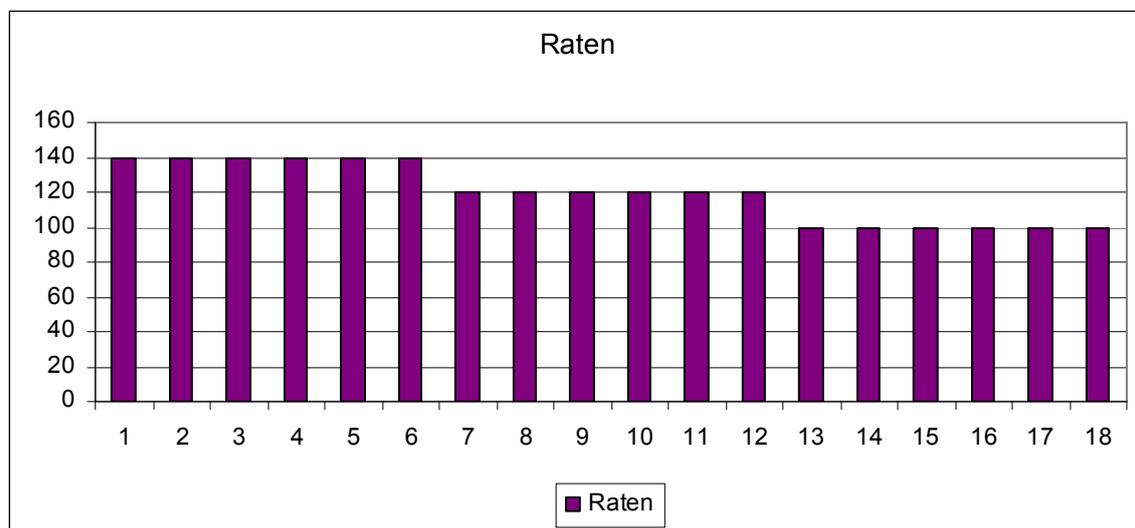
Auf der nächsten Seite wird Ihnen eine Situation dargestellt in die Sie sich so gut wie möglich hineinversetzen sollen.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Sie sind Student/in und ziehen in Ihre erste eigene Wohnung. Sie haben etwas Geld angespart und können damit einen Großteil der Wohnungseinrichtung kaufen. Lediglich eine Kücheneinrichtung benötigen Sie und es bleibt Ihnen ein Betrag von 2000 Euro übrig.

Als Sie durch ein Einrichtungshaus gehen, sehen Sie eine wunderschöne Küche, die Sie unbedingt kaufen wollen. Sie setzen sich mit einem Berater zusammen und erfahren, dass diese tolle Küche 4000 Euro kostet und Ihr Budget zu knapp ist. Der Berater macht Ihnen einen Finanzierungsvorschlag, der folgendermaßen aussieht:

Sie zahlen 2000 Euro an, die Restschuld tilgen Sie in monatlichen Raten bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Die Raten werden jeweils nach sechs Monaten um 20 Euro niedriger. Die ersten sechs Raten betragen 140 Euro, die nächsten sechs Raten 120 Euro und die letzten sechs Raten betragen 100 Euro.



Auf den nachfolgenden Seiten werden Sie für 6 Monate (1., 6., 7., 12., 13., 18. Monat) Ihre Haushaltsabrechnung sehen. In dieser werden Ihre Einnahmen und Ausgaben (inklusive Kreditrate) gegenüber gestellt.

Nach jeder monatlichen Abrechnung sollen Sie diese anhand von 3 Fragen bewerten.

Haushaltsabrechnung für den Monat März 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im März 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im März** 2009 stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	60 Euro
1. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat August 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im August 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im August 2009** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	150 Euro
Kleidung	90 Euro
6. Kreditrate	<u>140 Euro</u>
	590 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>590 Euro</u>
	140 Euro

Von den 140 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat September 2009

Ihr **Gesamteinkommen** im September 2009 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im September 2009** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	100 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	190 Euro
Kleidung	40 Euro
7. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat Februar 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im Februar 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im Februar 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	170 Euro
Kleidung	70 Euro
12. Kreditrate	<u>120 Euro</u>
	570 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>570 Euro</u>
	160 Euro

Von den 160 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat März 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im März 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im März 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	90 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	60 Euro
13. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Haushaltsabrechnung für den Monat August 2010

Ihr **Gesamteinkommen** im August 2010 beträgt 730 Euro, welches sich wie folgt zusammensetzt:

Erwerbstätigkeit	450 Euro
Unterstützung von den Eltern	150 Euro
Unterstützung vom Staat	<u>130 Euro</u>
	730 Euro

Zusätzlich übernehmen Ihre Eltern die Wohnungsmiete in der Höhe von 360 Euro.

Die **Ausgaben im August 2010** stellen sich folgendermaßen zusammen:

Wohnnebenkosten	70 Euro
Kommunikation und Mobilität	120 Euro
Ernährung	180 Euro
Kleidung	80 Euro
18. Kreditrate	<u>100 Euro</u>
	550 Euro

Einnahmen	730 Euro
<u>-Ausgaben</u>	<u>550 Euro</u>
	180 Euro

Von den 180 Euro, die Ihnen übrig bleiben sind die Ausgaben für die Freizeit noch nicht miteinbezogen.

Wie fühlen Sie sich hinsichtlich der Kreditrate?

außerordentlich belastet	<input type="radio"/>	gar nicht belastet						
--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------

gar nicht angespannt	<input type="radio"/>	außerordentlich angespannt						
----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

außerordentlich besorgt	<input type="radio"/>	gar nicht besorgt						
-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

Wie beurteilen Sie den Rückzahlungsplan?

effektiv	<input type="radio"/>	nicht effektiv						
hilfreich	<input type="radio"/>	nicht hilfreich						
nicht zweckmäßig	<input type="radio"/>	zweckmäßig						
notwendig	<input type="radio"/>	nicht notwendig						
brauchbar	<input type="radio"/>	nicht brauchbar						
erfreulich	<input type="radio"/>	nicht erfreulich						
nicht aufregend	<input type="radio"/>	aufregend						
angenehm	<input type="radio"/>	nicht angenehm						
nicht reizvoll	<input type="radio"/>	reizvoll						
spannend	<input type="radio"/>	nicht spannend						

Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?

sehr schlecht	<input type="radio"/>	sehr gut						
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------

Wie sehr belastet Sie der Kredit psychisch?

sehr gering	<input type="radio"/>	sehr stark						
-------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------

Wie würden Sie subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben?

starke Verbesserung	<input type="radio"/>	starke Verschlechterung						
---------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------

Wie würden Sie subjektiv Ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen?

aktuelles Erleben	<input type="radio"/>	Vorschau auf zukünftiges Erleben						
-------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------------

Wie gut konnten Sie sich in die beschriebene Situation hineinversetzen?

gar nicht	<input type="radio"/>	außerordentlich						
-----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------

Zum Schluss bitte ich Sie noch um einige demographische Daten.

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____ Jahre

Studienrichtung: _____ Beruf: _____

Einkommen:

- bis 500 Euro
- 501 bis 800 Euro
- 801 Euro bis 1000 Euro
- über 1000 Euro

Haben Sie schon Erfahrungen mit Krediten gemacht?

Ja Nein

Danke für Ihre Mitarbeit!

B Legende

Name der Variable	Beschreibung	Wertelabel
ID	Nummer der Testperson	
Datum	Datum der Testung	
Uhrzeit	Uhrzeit der Testung	
Bedingun	Versuchsbedingung	1 = Erleben fallend 2 = Erleben steigend 3 = Vorhersage fallend 4 = Vorhersage steigend
Verlauf	Verlauf (steigend/fallend)	1 = fallend, 2 = steigend
Fokus	Fokus (Vorhersage/Erleben)	1 = Erleben, 2 = Vorhersage
Belast1	Wie belastend wird die erste Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp1	Wie angespannt man sich bei der ersten Kreditrate fühlt	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich
Besorgt1	Wie besorgt man sich bei der ersten Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Belast2	Wie belastend wird die sechste Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp2	Wie angespannt man sich bei der sechsten Kreditrate fühlt	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich
Besorgt2	Wie besorgt man sich bei der sechsten Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht

Belast3	Wie belastend wird die siebte Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp3	Wie angespannt man sich bei der siebten Kreditrate fühlt	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich
Besorgt3	Wie besorgt man sich bei der siebten Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Belast4	Wie belastend wird die zwölfte Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp4	Wie angespannt man sich bei der zwölften Kreditrate fühlt	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich
Besorgt4	Wie besorgt man sich bei der zwölften Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Belast5	Wie belastend wird die dreizehnte Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp5	Wie angespannt man sich bei der dreizehnten Kreditrate fühlt	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich
Besorgt5	Wie besorgt man sich bei der dreizehnten Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Belast6	Wie belastend wird die achtzehnte Kreditrate empfunden	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
Angesp6	Wie angespannt man sich bei der achtzehnten Kreditrate	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich

	fühlt	
Besorgt ⁶	Wie besorgt man sich bei der achtzehnten Kreditrate fühlt	1 = außerordentlich, 7 = gar nicht
effektiv	Wie effektiv der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = effektiv, 7 = nicht effektiv
hilfreich	Wie hilfreich der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = hilfreich, 7 = nicht hilfreich
nichtzwe	Wie zweckmäßig der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = nicht zweckmäßig 7 = zweckmäßig
notwendi	Wie notwendig der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = notwendig 7 = nicht notwendig
brauchba	Wie brauchbar der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = brauchbar 7 = nicht brauchbar
erfreuli	Wie erfreulich der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = erfreulich, 7 = nicht erfreulich
nichtauf	Wie aufregend der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = nicht aufregend 7 = aufregend

angenehm	Wie angenehm der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = angenehm 7 = nicht angenehm
nichtrei	Wie reizvoll der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = nicht reizvoll, 7 = reizvoll
spannend	Wie spannend der Rückzahlungsplan beurteilt wird	1 = spannend, 7 = nicht spannend
bewerrüc	Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie den Rückzahlungsplan?	1 = sehr schlecht, 7 = sehr gut
psychbel	Wie sehr würde Sie der Kredit psychisch belasten?	1 = sehr gering, 7 = sehr stark
verlaufk	Wie würden Sie subjektiv den Verlauf der Kreditraten über die Zeit beschreiben?	1 = starke Verbesserung 7 = starke Verschlechterung
erlvor	Wie würden Sie subjektiv Ihre Bewertung der einzelnen Raten einschätzen?	1 = aktuelles Erleben 7 = Vorschau auf zukünftiges Erleben
hineinve	Wie gut konnten Sie sich in die beschriebene Situation	1 = gar nicht, 7 = außerordentlich

	hineinversetzen?	
Geschlec	Geschlecht der Testperson	0 = weiblich, 1 = männlich
Alter	Alter der Testperson	keines
Studium	Studienrichtung der Testperson	
Beruf	Beruf der Testperson	keines
Einkomme	Einkommen der Testperson	1 = bis 500 Euro 2 = 501 bis 800 Euro 3 = 802 Euro bis 1000 Euro 4 = über 1000 Euro
Erkredi	Haben Sie schon Erfahrungen mit Krediten gemacht?	1 = Ja, 2 = Nein
Anmerkun	Anmerkungen zur Testperson	

C Rohdaten

Auf den nachfolgenden Seiten sind die Rohdaten der Erhebung zu finden.

ID	DATUM	UHRZEIT	BEDINGUN	VERLAUF	FOKUS	BELAST1	ANGESPL
1	03.03.2009	12.15	1	1	1	3	5
2	03.03.2009	12.15	1	1	1	6	2
3	03.03.2009	12.15	1	1	1	2	4
4	03.03.2009	12.15	1	1	1	3	5
5	03.03.2009	13.45	1	1	1	2	5
6	03.03.2009	13.45	1	1	1	3	4
7	03.03.2009	13.45	1	1	1	4	6
8	03.03.2009	13.45	1	1	1	4	4
9	03.03.2009	13.45	1	1	1	6	2
10	03.03.2009	15.15	1	1	1	3	5
11	04.03.2009	11.30	1	1	1	2	6
12	06.03.2009	14.45	1	1	1	5	3
13	04.03.2009	14.45	1	1	1	2	5
14	06.03.2009	11.30	1	1	1	6	2
15	06.03.2009	11.30	1	1	1	6	6
16	10.03.2009	11.15	1	1	1	2	4
17	06.03.2009	11.30	1	1	1	2	2
18	10.03.2009	11.15	1	1	1	4	3
19	10.03.2009	11.15	1	1	1	3	2
20	10.03.2009	12.45	1	1	1	4	2
21	10.03.2009	12.45	1	1	1	6	1
22	10.03.2009	12.45	1	1	1	2	6
23	10.03.2009	12.45	1	1	1	2	6
24	10.03.2009	12.45	1	1	1	6	5
25	10.03.2009	12.45	1	1	1	6	3
26	10.03.2009	13.05	1	1	1	3	5
27	10.03.2009	13.05	1	1	1	2	5
28	10.03.2009	13.05	1	1	1	4	4
29	10.03.2009	13.20	1	1	1	4	2
30	10.03.2009	13.20	1	1	1	2	6
31	10.03.2009	11.15	2	2	1	5	3
32	03.03.2009	11.15	2	2	1	5	4
33	03.03.2009	12.00	2	2	1	3	5
34	03.03.2009	12.00	2	2	1	3	4
35	03.03.2009	12.00	2	2	1	2	6
36	03.03.2009	13.15	2	2	1	6	2
37	03.03.2009	13.15	2	2	1	6	5
38	03.03.2009	13.15	2	2	1	3	5
39	03.03.2009	13.15	2	2	1	3	5
40	03.03.2009	15.05	2	2	1	3	5
41	03.03.2009	15.05	2	2	1	4	4
42	03.03.2009	15.05	2	2	1	3	3
43	03.03.2009	13.45	2	2	1	6	2
44	04.03.2009	13.45	2	2	1	2	5
45	04.03.2009	13.45	2	2	1	5	3
46	04.03.2009	12.15	2	2	1	2	6
47	04.03.2009	15.40	2	2	1	3	4
48	04.03.2009	15.40	2	2	1	6	2
49	06.03.2009	11.45	2	2	1	6	2

ID	DATUM	UHRZEIT	BEDINGUN	VERLAUF	FOKUS	BELAST1	ANGESP1
50	06.03.2009	11.45	2	2	1	6	2
51	06.03.2009	11.45	2	2	1	5	4
52	06.03.2009	11.45	2	2	1	5	3
53	06.03.2009	13.10	2	2	1	2	3
54	06.03.2009	13.10	2	2	1	5	3
55	06.03.2009	13.10	2	2	1	5	3
56	06.03.2009	13.10	2	2	1	6	2
57	10.03.2009	13.20	2	2	1	5	2
58	10.03.2009	13.20	2	2	1	6	2
59	10.03.2009	13.35	2	2	1	3	5
60	10.03.2009	13.35	2	2	1	5	6
61	03.03.2009	12.45	3	1	2	2	5
62	03.03.2009	12.45	3	1	2	5	3
63	04.03.2009	12.00	3	1	2	2	4
64	03.03.2009	12.45	3	1	2	6	2
65	04.03.2009	14.05	3	1	2	5	4
66	04.03.2009	14.05	3	1	2	3	2
67	04.03.2009	14.05	3	1	2	6	2
68	04.03.2009	14.20	3	1	2	4	3
69	04.03.2009	14.20	3	1	2	3	2
70	04.03.2009	14.20	3	1	2	2	5
71	04.03.2009	14.20	3	1	2	2	5
72	04.03.2009	15.00	3	1	2	5	3
73	04.03.2009	15.00	3	1	2	3	4
74	04.03.2009	15.00	3	1	2	2	5
75	04.03.2009	15.00	3	1	2	6	3
76	06.03.2009	12.30	3	1	2	3	5
77	06.03.2009	12.10	3	1	2	3	6
78	06.03.2009	12.10	3	1	2	3	3
79	06.03.2009	12.10	3	1	2	3	7
80	06.03.2009	12.10	3	1	2	4	3
81	06.03.2009	12.10	3	1	2	4	2
82	06.03.2009	12.30	3	1	2	2	7
83	06.03.2009	12.30	3	1	2	2	5
84	06.03.2009	12.30	3	1	2	1	7
85	06.03.2009	12.30	3	1	2	1	7
86	06.03.2009	13.25	3	1	2	3	2
87	06.03.2009	11.45	3	1	2	2	6
88	10.03.2009	11.45	3	1	2	4	4
89	10.03.2009	11.45	3	1	2	3	5
90	06.03.2009	13.25	3	1	2	3	5
91	10.03.2009	11.00	4	2	2	6	4
92	10.03.2009	12.00	4	2	2	4	4
93	10.03.2009	12.00	4	2	2	4	5
94	10.03.2009	12.00	4	2	2	3	5
95	10.03.2009	12.00	4	2	2	3	3
96	10.03.2009	12.00	4	2	2	7	1
97	10.03.2009	12.20.	4	2	2	2	5
98	10.03.2009	12.20	4	2	2	1	6
99	10.03.2009	12.20	4	2	2	3	3

ID	DATUM	UHRZEIT	BEDINGUN	VERLAUF	FOKUS	BELAST1	ANGESP1
100	03.03.2009	11.40	4	2	2	6	2
101	03.03.2009	11.40	4	2	2	3	5
102	03.03.2009	11.40	4	2	2	6	5
103	03.03.2009	14.45	4	2	2	5	2
104	03.03.2009	15.20	4	2	2	4	3
105	03.03.2009	14.45	4	2	2	3	4
106	03.03.2009	15.20	4	2	2	6	2
107	03.03.2009	14.45	4	2	2	2	6
108	03.03.2009	14.45	4	2	2	4	5
109	04.03.2009	12.50	4	2	2	6	2
110	04.03.2009	12.30	4	2	2	5	3
111	04.03.2009	12.30	4	2	2	5	2
112	04.03.2009	12.50	4	2	2	5	5
113	04.03.2009	12.50	4	2	2	2	3
114	04.03.2009	15.25	4	2	2	2	6
115	04.03.2009	15.25	4	2	2	3	5
116	04.03.2009	15.25	4	2	2	6	2
117	04.03.2009	15.25	4	2	2	3	2
118	10.03.2009	11.00	4	2	2	3	5
119	10.03.2009	11.00	4	2	2	3	5
120	10.03.2009	11.00	4	2	2	3	4
121	10.03.2009	11.00	4	2	2	4	1
122	10.03.2009	12.20	4	2	2	5	4
123	10.03.2009	12.20	4	2	2	6	1
124	10.03.2009	11.45	3	1	2	5	4
125	10.03.2009	11.45	3	1	2	3	5

ID	BESORGT1	BELAST2	ANGESP2	BESORGT2	BELAST3	ANGESP3	BESORGT3
1	3	3	5	3	3	5	3
2	6	6	2	6	6	2	6
3	4	2	3	3	2	3	3
4	4	4	4	4	3	6	3
5	3	2	5	3	3	4	3
6	5	3	4	3	5	3	5
7	4	3	5	3	3	4	3
8	4	4	4	4	4	4	4
9	6	6	2	6	6	2	6
10	4	3	5	4	4	5	4
11	4	2	6	5	5	3	6
12	4	5	3	4	6	2	5
13	2	2	5	3	3	5	4
14	5	6	2	5	7	2	7
15	7	6	6	7	6	6	7
16	5	2	4	5	3	4	5
17	5	2	2	5	2	2	5
18	5	4	3	4	5	3	5
19	5	3	2	5	4	2	6
20	5	4	2	5	5	2	5
21	7	6	1	7	6	1	7
22	4	2	5	4	2	6	4
23	2	2	6	2	2	5	2
24	6	6	5	6	6	6	6
25	6	6	3	6	6	3	6
26	2	3	5	3	3	4	2
27	3	2	5	3	2	4	3
28	4	4	4	4	5	4	5
29	7	4	2	7	4	2	7
30	2	2	6	2	4	4	4
31	5	5	3	5	5	3	5
32	3	3	5	4	3	5	3
33	3	2	3	3	2	5	3
34	5	3	4	5	3	5	4
35	2	2	6	2	2	6	2
36	6	6	2	6	5	3	5
37	4	5	5	4	5	6	3
38	6	3	5	6	2	6	6
39	3	3	5	3	2	6	2
40	2	3	5	3	2	6	2
41	5	4	4	5	4	5	5
42	4	2	2	3	2	2	3
43	6	7	2	6	4	3	5
44	4	2	5	2	1	6	2
45	5	5	5	5	5	4	4
46	1	2	6	1	1	7	1
47	3	3	5	3	2	5	3
48	3	6	3	3	6	3	3
49	6	6	2	6	6	2	1

ID	BESORGT1	BELAST2	ANGESP2	BESORGT2	BELAST3	ANGESP3	BESORGT3
50	6	6	3	5	6	3	5
51	3	5	4	3	4	4	3
52	5	5	3	5	5	3	4
53	4	2	3	4	2	3	4
54	5	5	3	5	5	3	5
55	5	5	2	6	5	2	6
56	7	6	2	5	5	3	6
57	6	5	3	6	5	2	6
58	6	6	2	6	6	2	6
59	3	3	4	3	2	5	2
60	6	5	3	5	6	2	5
61	2	2	5	2	2	5	2
62	4	5	3	5	4	4	4
63	7	2	4	7	2	4	7
64	6	6	2	6	6	2	6
65	4	4	4	4	5	4	5
66	6	4	2	5	4	2	5
67	6	6	2	6	6	2	6
68	4	5	3	4	5	2	5
69	5	3	2	5	5	3	5
70	2	2	5	2	2	5	2
71	3	2	5	3	3	5	3
72	4	4	3	3	5	3	5
73	5	5	3	4	6	3	5
74	3	2	6	3	2	6	3
75	3	6	3	4	6	2	5
76	2	3	5	2	3	5	2
77	3	6	2	6	6	2	6
78	5	3	3	2	2	5	2
79	2	2	6	3	3	5	3
80	4	4	3	4	4	3	4
81	7	4	3	7	4	2	7
82	2	2	7	2	2	7	2
83	5	2	5	4	3	4	3
84	4	1	7	4	1	7	4
85	1	1	7	1	1	7	1
86	3	2	2	3	2	2	3
87	3	2	5	3	3	5	4
88	4	3	5	3	2	6	2
89	4	2	4	4	4	6	6
90	3	3	5	3	4	3	4
91	4	6	4	4	5	4	3
92	4	4	4	4	3	4	4
93	3	4	3	5	4	5	3
94	4	3	3	5	2	5	5
95	5	3	3	5	3	5	5
96	7	7	1	7	7	1	7
97	3	2	5	3	2	6	2
98	5	1	4	5	1	6	5
99	5	4	4	5	3	5	3

ID	BESORGT1	BELAST2	ANGESP2	BESORGT2	BELAST3	ANGESP3	BESORGT3
100	6	5	5	6	5	4	5
101	3	4	5	4	3	6	2
102	4	6	5	4	4	3	3
103	5	5	3	3	3	5	3
104	4	4	3	4	4	4	4
105	5	2	4	4	3	5	3
106	5	6	2	6	6	3	5
107	2	2	6	2	2	6	1
108	3	4	5	3	4	5	3
109	6	6	2	6	6	2	6
110	5	5	3	5	4	4	4
111	5	5	2	5	5	2	5
112	5	5	5	5	5	5	5
113	4	2	3	4	2	3	4
114	2	3	5	3	3	5	3
115	3	2	5	3	2	6	2
116	7	6	2	7	5	3	6
117	5	3	2	5	3	4	4
118	5	3	5	5	3	4	6
119	3	3	5	3	2	6	2
120	4	3	4	4	3	5	3
121	7	4	1	7	4	1	7
122	5	5	4	5	4	5	4
123	7	6	2	7	5	2	7
124	5	5	4	5	5	4	5
125	2	4	4	5	5	2	5

ID	BELAST4	ANGESP4	BESORGT4	BELAST5	ANGESP5	BESORGT5	BELAST6
1	3	5	3	3	5	3	3
2	6	2	6	7	1	7	7
3	3	4	5	5	5	5	4
4	3	6	4	3	4	3	6
5	3	4	3	3	3	4	3
6	5	3	6	5	2	7	5
7	3	4	3	4	4	4	4
8	4	4	4	5	3	5	5
9	6	2	6	7	1	7	7
10	4	5	4	5	4	5	5
11	5	2	6	6	2	6	6
12	6	4	4	6	2	6	6
13	3	4	3	4	2	6	5
14	7	2	7	7	1	7	7
15	6	6	7	7	7	7	7
16	3	3	5	5	3	6	5
17	2	2	5	3	2	5	3
18	5	3	5	3	4	4	6
19	4	2	6	6	2	6	6
20	6	1	6	6	2	6	6
21	6	1	7	6	1	7	6
22	2	5	4	2	5	4	2
23	2	6	2	5	4	5	5
24	6	6	6	6	1	7	6
25	6	3	6	6	2	7	7
26	3	4	3	5	3	5	5
27	2	4	3	4	3	4	5
28	5	4	5	5	3	5	5
29	4	2	7	6	2	7	6
30	4	4	4	6	2	6	6
31	4	4	4	3	5	3	2
32	3	5	3	5	2	5	2
33	3	4	4	2	5	3	3
34	4	3	5	3	5	5	3
35	2	6	2	2	6	2	2
36	5	3	5	5	3	5	5
37	4	5	4	4	5	4	4
38	2	6	6	1	7	6	1
39	2	6	2	2	6	2	2
40	2	6	2	7	1	7	7
41	4	5	4	3	6	2	2
42	2	2	3	2	4	3	3
43	4	3	3	3	5	3	3
44	2	6	2	2	6	3	2
45	5	4	4	3	5	3	3
46	1	7	1	1	7	1	1
47	2	6	3	2	6	2	2
48	6	3	2	5	3	3	5
49	6	2	6	7	1	7	7

ID	BELAST4	ANGESP4	BESORGT4	BELAST5	ANGESP5	BESORGT5	BELAST6
50	5	3	5	5	4	4	3
51	4	4	3	3	5	3	6
52	5	3	4	5	4	4	4
53	2	3	4	2	2	2	2
54	5	3	5	5	3	5	5
55	5	2	6	5	3	5	5
56	5	3	6	3	4	5	3
57	5	2	6	5	2	6	5
58	6	2	6	3	4	3	3
59	2	5	2	1	5	2	2
60	4	5	4	5	6	3	5
61	2	5	2	2	5	2	3
62	4	4	4	4	4	4	2
63	2	4	7	2	4	7	2
64	6	2	6	7	1	7	7
65	5	4	5	4	4	5	5
66	4	2	5	4	2	5	4
67	6	2	6	7	1	7	7
68	5	2	5	6	2	6	6
69	4	3	5	5	2	5	5
70	2	5	2	3	4	3	3
71	3	5	3	3	4	4	4
72	5	3	5	6	2	5	6
73	7	2	7	7	2	7	7
74	3	5	4	3	5	4	4
75	6	2	6	6	2	6	6
76	3	5	2	3	5	3	3
77	6	2	6	6	2	6	6
78	5	3	5	6	1	7	6
79	4	5	4	5	3	4	6
80	4	3	4	5	3	6	5
81	3	2	7	5	2	7	4
82	2	7	2	3	5	3	6
83	3	4	3	4	2	5	4
84	1	7	4	1	7	4	1
85	1	7	1	1	7	1	1
86	2	6	3	2	5	3	4
87	3	4	3	4	4	4	4
88	4	3	4	5	3	4	4
89	1	7	1	1	7	1	1
90	4	4	3	5	3	5	4
91	5	4	3	4	3	3	5
92	3	5	4	3	5	4	3
93	4	3	3	2	2	3	3
94	3	4	5	1	6	3	2
95	3	5	5	2	6	3	2
96	7	1	7	6	2	6	6
97	2	6	2	2	6	2	2
98	1	4	7	1	5	6	1
99	3	5	3	2	5	2	2

ID	BELAST4	ANGESP4	BESORGT4	BELAST5	ANGESP5	BESORGT5	BELAST6
100	5	5	5	3	5	3	3
101	2	6	2	2	7	2	1
102	4	3	3	3	5	2	2
103	3	5	3	3	5	3	3
104	3	4	4	2	4	2	2
105	2	6	3	1	6	3	1
106	4	3	6	3	4	5	6
107	2	6	1	1	7	1	1
108	3	5	3	3	6	4	3
109	6	2	6	5	3	5	5
110	4	4	4	4	4	4	4
111	5	2	5	5	3	4	5
112	5	5	5	5	5	5	5
113	2	3	4	2	3	3	2
114	3	6	4	3	6	2	2
115	2	5	2	2	6	2	2
116	5	3	6	4	3	5	7
117	3	6	3	3	6	3	3
118	3	4	5	2	3	4	2
119	2	6	2	1	7	1	1
120	3	5	3	2	6	2	6
121	4	1	7	4	1	7	4
122	4	5	4	3	5	4	5
123	6	2	7	6	2	7	6
124	5	3	5	5	3	6	6
125	5	3	5	5	2	6	6

ID	ANGESP6	BESORGT6	EFFEKTIV	HILFREIC	NICHTZWE	NOTWENDI	BRAUCHBA
1	5	3	6	4	2	7	5
2	1	7	1	2	7	1	1
3	3	3	4	3	4	3	4
4	2	6	6	4	5	3	2
5	4	5	1	1	2	2	2
6	1	7	3	3	5	4	2
7	4	4	5	6	4	4	6
8	3	5	3	2	3	5	3
9	1	7	1	3	6	7	3
10	4	4	3	3	5	2	2
11	2	6	2	2	6	6	2
12	2	6	2	3	7	3	2
13	2	6	3	3	5	5	3
14	1	7	3	2	1	6	3
15	7	7	4	1	7	1	1
16	3	5	5	5	2	3	5
17	2	5	3	7	5	5	3
18	3	5	3	2	5	1	1
19	2	6	4	4	5	3	2
20	2	6	3	2	5	2	3
21	1	7	3	5	3	4	4
22	6	4	2	2	7	1	2
23	4	4	2	3	7	4	3
24	1	7	2	2	6	3	2
25	1	7	2	2	7	3	3
26	3	6	4	3	5	4	4
27	3	5	4	3	5	5	3
28	3	5	3	4	6	3	4
29	2	7	2	2	6	4	4
30	2	6	3	4	5	4	3
31	6	3	2	2	6	5	3
32	6	2	2	2	6	2	2
33	3	4	4	3	4	3	3
34	5	3	2	3	6	5	3
35	6	2	7	7	1	7	7
36	3	5	1	2	6	1	1
37	5	4	2	3	6	2	5
38	7	6	3	3	5	4	6
39	6	2	5	5	2	4	4
40	1	7	3	1	7	1	1
41	6	2	5	5	3	2	5
42	5	2	3	2	6	5	3
43	3	5	3	3	6	5	3
44	6	3	3	5	5	4	4
45	5	3	3	5	3	5	5
46	7	1	6	6	1	4	6
47	6	2	3	3	1	7	6
48	3	3	2	4	5	7	5
49	1	7	6	6	3	4	6

ID	ANGESP6	BESORGT6	EFFEKTIV	HILFREIC	NICHTZWE	NOTWENDI	BRAUCHBA
50	5	3	2	2	7	1	1
51	2	6	3	2	3	2	2
52	4	3	2	3	5	3	2
53	2	2	3	7	2	7	5
54	3	5	2	2	6	1	1
55	3	5	3	3	5	3	3
56	5	4	3	2	7	2	2
57	2	6	2	2	5	4	2
58	4	3	4	5	5	4	4
59	6	1	3	4	6	3	4
60	6	3	3	3	5	2	2
61	5	3	4	4	6	2	2
62	4	4	2	2	2	1	1
63	4	7	1	1	7	1	1
64	1	7	1	3	4	3	3
65	4	3	3	3	6	5	4
66	2	6	4	3	5	7	3
67	1	7	2	2	6	4	2
68	1	6	2	3	5	4	3
69	2	5	3	3	5	2	2
70	4	3	3	4	7	4	2
71	4	4	2	2	5	2	2
72	2	5	3	3	4	6	5
73	2	7	2	2	5	4	4
74	4	5	2	2	5	7	4
75	2	6	2	3	4	2	2
76	5	3	3	4	4	5	5
77	2	6	3	2	5	6	4
78	2	6	2	2	5	1	3
79	1	7	2	1	6	1	2
80	3	6	4	4	3	5	4
81	1	7	3	3	6	4	2
82	3	5	5	4	2	6	3
83	2	5	4	7	4	7	4
84	7	4	6	4	2	7	4
85	7	1	7	7	1	7	7
86	4	6	3	2	7	2	4
87	4	4	2	4	6	2	3
88	2	5	5	6	5	4	4
89	7	2	6	3	2	7	4
90	3	4	3	3	6	2	3
91	3	2	5	6	3	6	6
92	5	3	4	4	5	4	3
93	2	3	2	3	5	4	3
94	4	5	3	3	2	6	4
95	7	3	3	4	7	1	3
96	1	6	2	1	7	1	1
97	6	2	3	4	5	5	3
98	4	6	1	1	7	1	1
99	6	3	3	5	4	5	4

ID	ANGESP6	BESORGT6	EFFEKTIV	HILFREIC	NICHTZWE	NOTWENDI	BRAUCHBA
100	4	3	3	3	6	4	2
101	7	2	6	6	5	7	5
102	6	2	4	6	7	1	3
103	5	3	2	2	6	2	2
104	3	3	3	3	5	1	2
105	6	2	2	2	3	5	4
106	1	6	4	3	6	3	2
107	7	1	2	3	5	6	3
108	6	3	2	2	5	5	2
109	3	5	2	2	3	5	3
110	4	4	2	3	5	3	2
111	3	4	2	2	6	1	2
112	5	5	6	5	6	7	6
113	3	3	6	4	7	5	6
114	6	3	4	5	3	2	3
115	6	2	2	2	5	4	2
116	1	7	2	4	6	7	2
117	6	2	2	2	6	3	1
118	3	4	3	5	5	2	4
119	7	1	4	5	3	2	4
120	2	7	3	5	5	6	4
121	1	7	3	6	4	6	6
122	5	4	4	3	5	4	2
123	2	7	1	1	7	1	1
124	2	6	5	2	3	5	3
125	3	6	4	3	5	4	3

ID	ERFREULI	NICHTAUF	ANGENEHM	NICHTREI	SPANNEND	BEWERRÜC	PSYCHBEL
1	7	4	7	1	7	2	6
2	1	4	1	7	4	7	1
3	5	4	5	4	4	3	7
4	5	1	4	7	5	5	6
5	6	2	6	2	6	4	5
6	4	1	3	5	7	5	4
7	6	4	6	2	7	3	6
8	2	1	3	5	6	4	4
9	6	2	4	2	6	3	1
10	3	4	3	5	4	5	6
11	3	2	2	4	4	5	3
12	3	4	2	5	4	6	3
13	5	4	5	2	6	3	5
14	4	4	5	2	7	4	2
15	4	1	3	7	7	5	1
16	5	2	6	1	6	3	6
17	6	2	6	2	6	3	5
18	3	3	4	4	3	6	3
19	5	2	5	4	6	4	2
20	5	4	4	5	4	5	4
21	4	1	4	4	7	3	1
22	4	5	3	4	5	6	4
23	4	4	6	2	4	5	6
24	5	6	6	5	2	6	2
25	2	2	1	7	4	6	2
26	3	3	4	2	6	3	6
27	5	4	6	6	6	5	6
28	3	3	3	5	4	5	4
29	5	2	6	1	7	4	1
30	6	4	6	3	4	6	4
31	6	4	6	2	5	4	5
32	2	5	2	6	3	5	5
33	3	5	3	4	4	5	6
34	5	4	5	3	6	5	3
35	7	4	7	1	4	1	7
36	3	2	3	6	4	7	5
37	6	6	5	1	2	2	7
38	6	4	6	2	4	4	7
39	5	4	5	2	6	2	3
40	4	6	5	3	4	4	5
41	5	6	5	3	4	3	6
42	4	3	4	4	4	3	5
43	6	1	7	2	7	5	3
44	3	3	5	4	6	5	6
45	6	6	6	3	4	3	5
46	7	6	5	1	4	2	7
47	5	3	7	1	6	3	6
48	6	1	4	5	7	4	4
49	6	7	6	4	4	2	6

ID	ERFREULI	NICHTAUF	ANGENEHM	NICHTREI	SPANNEND	BEWERRÜC	PSYCHBEL
50	4	4	5	4	6	5	5
51	4	3	4	6	7	5	2
52	6	4	7	2	7	5	5
53	7	4	7	1	5	1	6
54	2	3	2	6	4	6	2
55	3	4	4	4	3	5	3
56	5	3	6	4	7	5	3
57	3	1	3	4	4	5	2
58	7	4	6	4	4	2	7
59	5	3	3	3	7	3	5
60	5	5	2	6	4	6	2
61	6	4	4	4	4	4	6
62	1	4	7	7	7	5	5
63	4	1	7	1	7	6	7
64	4	4	3	4	5	6	3
65	5	3	4	4	5	4	5
66	3	1	5	5	3	5	3
67	4	4	2	6	4	6	2
68	3	2	4	2	5	5	5
69	4	1	5	1	6	5	5
70	3	4	3	4	4	4	5
71	3	5	4	5	3	5	6
72	3	4	5	2	5	5	5
73	4	2	3	5	5	5	3
74	4	4	4	4	4	4	4
75	1	1	2	5	7	6	4
76	6	2	5	5	4	2	7
77	5	2	6	2	6	4	5
78	5	3	4	3	7	6	5
79	2	4	2	6	2	6	5
80	4	4	3	4	4	4	2
81	4	4	5	5	4	5	2
82	7	4	7	1	4	2	7
83	7	6	7	1	2	4	7
84	4	1	4	4	7	3	6
85	7	1	7	1	7	1	7
86	4	4	3	6	7	5	5
87	6	6	7	2	3	3	5
88	5	4	4	2	6	4	5
89	4	4	3	3	6	6	3
90	3	1	3	7	3	6	3
91	5	4	6	1	7	2	7
92	4	4	5	3	4	4	5
93	2	4	3	5	4	5	2
94	5	2	6	2	6	4	5
95	6	6	6	1	7	5	7
96	4	1	2	7	7	6	4
97	4	4	5	4	7	3	6
98	2	4	5	6	4	6	6
99	5	4	4	3	4	4	6

ID	ERFREULI	NICHTAUF	ANGENEHM	NICHTREI	SPANNEND	BEWERRÜC	PSYCHBEL
100	3	5	3	3	5	6	3
101	5	4	5	4	3	2	6
102	6	4	7	1	4	5	7
103	3	4	4	6	3	6	2
104	4	4	4	4	5	4	4
105	7	1	7	1	7	3	6
106	5	6	6	2	2	5	5
107	5	6	7	1	2	3	7
108	3	3	6	2	6	4	6
109	4	4	4	5	4	5	2
110	3	4	5	4	3	5	3
111	3	3	4	4	4	6	3
112	5	2	4	2	4	3	2
113	4	2	7	4	4	2	7
114	7	4	7	2	7	4	6
115	3	4	5	4	4	5	4
116	3	4	3	5	4	6	2
117	4	5	4	5	2	3	5
118	6	2	5	5	6	5	3
119	4	5	4	3	3	5	7
120	4	1	6	5	7	5	6
121	4	2	4	2	6	3	1
122	4	4	5	4	4	4	6
123	6	1	1	1	7	4	4
124	4	4	4	5	6	4	2
125	2	3	2	5	6	5	6

ID	VERLAUFGK	ERLVORH	HINEINVE	GESCHLEC	ALTER	STUDIUM
1	3	3	2	0	21	6
2	4	1	7	0	22	6
3	4	5	3	1	27	12
4	3	1	7	0	20	6
5	3	3	5	0	21	4
6	3	4	6	1	26	5
7	4	4	6	1	30	13
8	4	1	6	0	25	5
9	4	4	1	0	26	5
10	3	2	5	1	21	8
11	4	2	6	0	22	4
12	2	2	5	1	22	3
13	4	2	5	1	28	1
14	1	5	2	1	20	8
15	2	7	6	0	20	13
16	3	5	6	1	20	8
17	4	6	3	1	34	2
18	3	1	5	1	20	6
19	2	3	5	0	32	11
20	3	4	3	1	27	4
21	4	5	5	1	24	9
22	3	5	5	0	23	4
23	3	4	6	0	20	11
24	3	2	2	0	20	15
25	3	6	6	1	21	4
26	3	3	6	1	20	4
27	4	5	5	0	19	6
28	4	5	5	0	19	6
29	3	4	7	1	28	10
30	2	1	7	0	26	4
31	5	4	6	0	23	4
32	5	6	6	0	25	7
33	5	5	3	0	19	16
34	5	5	6	0	19	4
35	7	6	6	0	28	4
36	3	4	5	0	18	15
37	6	7	6	0	20	4
38	6	4	3	0	26	17
39	6	5	5	0	22	4
40	5	6	5	0	20	11
41	6	5	5	0	22	4
42	6	4	5	1	21	6
43	6	3	2	1	24	13
44	6	2	3	0	21	16
45	6	5	5	0	20	16
46	6	6	1	1	23	11
47	5	4	2	0	24	2
48	6	4	2	1	24	2
49	6	4	5	0	19	4

ID	VERLAUFGK	ERLVORH	HINEINVE	GESCHLEC	ALTER	STUDIUM
50	3	4	7	0	24	1
51	5	5	5	1	25	1
52	5	6	5	0	26	4
53	6	7	5	1	25	10
54	4	2	6	1	25	3
55	4	2	5	1	33	11
56	4	5	5	0	30	4
57	5	5	5	1	24	9
58	5	4	6	0	27	8
59	5	5	5	1	21	7
60	5	2	2	1	19	4
61	3	2	1	0	27	9
62	3	7	6	1	26	2
63	3	6	6	0	24	3
64	3	4	4	1	22	1
65	3	1	6	0	20	11
66	1	4	2	0	24	6
67	1	4	2	1	23	6
68	2	2	4	1	24	1
69	3	2	6	1	23	1
70	3	5	2	1	22	1
71	3	6	5	1	23	1
72	3	4	3	0	19	11
73	2	5	6	0	19	8
74	3	5	6	1	21	18
75	1	7	3	0	20	8
76	5	2	2	0	20	1
77	3	3	5	0	24	4
78	4	2	6	1	20	7
79	3	6	3	1	36	11
80	3	4	6	1	21	8
81	3	4	3	0	19	5
82	3	4	1	0	28	1
83	4	4	2	0	23	4
84	4	4	6	1	21	10
85	3	2	1	1	20	1
86	2	5	6	1	30	13
87	3	1	3	1	22	11
88	4	4	3	0	19	8
89	3	2	5	1	22	8
90	2	6	5	0	22	11
91	7	4	1	0	22	3
92	5	5	4	0	24	4
93	4	7	6	0	20	3
94	3	2	5	0	20	9
95	6	7	6	0	20	9
96	4	2	6	0	25	4
97	4	3	5	0	22	3
98	6	6	2	0	21	7
99	6	5	2	0	19	6

ID	VERLAUFK	ERLVORH	HINEINVE	GESCHLEC	ALTER	STUDIUM
100	4	5	3	0	19	6
101	6	5	6	0	22	3
102	7	4	5	0	22	3
103	5	5	4	1	23	10
104	5	5	6	0	20	1
105	5	2	5	1	22	10
106	6	6	3	0	21	4
107	6	6	5	0	19	6
108	4	4	3	0	20	6
109	5	4	4	1	35	11
110	5	6	7	1	27	11
111	5	2	5	1	23	5
112	4	3	6	1	33	12
113	7	3	5	1	27	11
114	4	4	4	1	23	3
115	4	6	7	0	21	3
116	3	5	5	0	24	3
117	6	5	5	0	22	3
118	6	6	6	1	24	1
119	5	1	7	0	20	3
120	5	6	6	1	23	1
121	4	2	7	0	22	13
122	4	6	2	0	20	11
123	7	7	7	0	25	8
124	3	2	5	1	24	11
125	3	7	2	0	21	4

ID	BERUF	EINKOMME	ERFKREDI	ANMERKUN
1	Student	1	02	
2		1	02	
3		1	02	Polung ?
4		1	01	
5		1	02	
6		2	02	
7	freier Wissenschaftler	4	02	
8	Musiker	1	01	
9	Ergotherapeutin	2	02	
10		1	01	
11	Studentin	1	02	
12	Fitness Trainer	2	02	
13	Student	2	02	
14		1	02	
15		1	02	Polung?
16		1	02	
17	selbständig	4	02	
18	Student	1	02	
19	Studentin	4	02	
20		1	02	
21	Student	2	02	
22	Studentin	1	02	
23		2	02	
24	Student	2	02	
25	Student	2	02	
26	Student	1	02	
27	Studentin	2	02	
28	Studentin	1	02	
29	Angestellter	4	01	
30	Sekretärin	3	02	
31	Assistent HR	3	02	
32	Student	1	02	
33		1	02	
34		1	02	
35	kaufm. Angestellte	2	01	
36		#NULL!	02	
37	Student	2	02	
38	Studentin	2	02	
39	Kindergärtnerin	1	02	
40		2	02	
41	Sekretärin	#NULL!	02	
42	Student	1	02	
43	Student	2	02	??
44		1	02	
45		1	02	
46	Aushilfe EDV	1	02	
47	Studentin	2	02	
48	Student	1	02	
49		1	02	

ID	BERUF	EINKOMME	ERFKREDI	ANMERKUN
50	Studentin	3	02	
51		1	02	
52		1	02	
53	Kassier	2	02	Polung?
54	Student	2	02	
55	Angestellter	4	02	
56	Angestellte	1	02	
57		2	02	
58		1	02	
59	Student	2	02	
60		#NULL!	02	
61	Teilzeit	1	02	
62		1	02	
63	Büroangestellte	4	01	
64		2	02	
65	Studentin	1	02	
66	Erzieherin	2	02	
67	Student	2	02	
68	Student	1	02	
69		1	01	
70		2	01	
71	Student	1	02	
72		1	02	
73	Judotrainerin	2	02	
74		2	02	
75		1	02	
76	Studentin	1	02	
77		1	02	
78	IT Consultant	2	02	
79	Software designer	4	02	
80		1	02	
81		1	02	
82	Angestellte	3	02	
83		1	01	
84		3	02	
85	Teilzeit	#NULL!	02	
86	Angestellter	3	02	Polung?
87	Student	1	02	
88		#NULL!	02	
89	Berater für Kredit	4	01	
90	Student	#NULL!	02	
91	Behindertenbetreuerin	2	02	
92	Studentin	2	02	
93		1	02	Polung?
94	Student	1	02	
95		#NULL!	02	
96	Babysitten	1	02	
97		2	02	
98	Student	2	02	
99	Studentin	1	02	

ID	BERUF	EINKOMME	ERFKREDI	ANMERKUN
100		1	02	
101		2	02	
102	Studentin	2	02	
103		2	02	
104	Studentin	2	02	
105	Student	1	02	
106		3	02	
107	geringfügig beschäftigt	1	02	
108		1	02	
109	IT	4	01	
110	Stadtplaner	4	02	
111		2	01	
112	IT Technik	4	01	Polung?
113	Medienartist	4	02	
114	Student	#NULL!	02	
115		1	02	
116	Nebenberuf	2	02	
117	Babysitter	1	02	
118	Kassier	1	01	Polung?
119		2	02	
120	Student	2	02	
121	Student	2	01	
122		1	02	
123	Studentin	1	02	
124		2	02	
125	Kellnerin	1	02	

D Erklärung

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

Wien, den _____

D CURRICULUM VITAE

Persönliche Daten

Name: Martina Grutschnig
Geburtsdatum: 5. März 1983 in Wien
Nationalität: Österreich

Studium

10. 2003 Beginn Psychologie Studium an der Universität Wien
06. 2006 1. Diplomprüfung
12. 2009 2. Diplomprüfung

Schulbildung:

1997-2003 Handelsakademie, 1020 Wien
Schwerpunkt: Wirtschaftsinformatik
06. 2003 Matura
1993-1997 Gymnasium, 1150 Wien

Berufserfahrung:

06. 2008 *Firma TQS*
Führung von Interviews
10. 2007 bis 11. 2007 *Hill Woltron-Personalberatung*
Pflichtpraktikum
04. 2006 bis 12. 2009 *Gesundheitszentrum*
geringfügige Beschäftigung, Rezeption und Sekretariat
7. 2002 *Bank Austria*
Praktikum

Kenntnisse:

Englisch in Wort und Schrift
Italienisch (Schulkenntnisse)
sehr gute MS-Office-Kenntnisse, SPSS
Rechnungswesen inkl. Computerunterstützung
B-Führerschein

Persönliche Interessen: schwimmen, Musik, reisen, Volleyball