



universität
wien

Diplomarbeit

Risikoentschärfung bei Entscheidungen in
quasi-realistischen Risikosituationen unter
Präventions- und Promotionsfokus

Verfasserin

Barbara Böck

Zur Erlangung des akademischen Grades:

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im August 2010

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

DANKSAGUNG

An dieser Stelle möchte ich mich besonders bei meinem Betreuer Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler für die großartige Unterstützung und die gute Zusammenarbeit bedanken.

Ein herzliches Dankeschön geht vor allem an meine Eltern, die mir das Studium überhaupt erst ermöglicht haben. Vielen Dank an meine Familie, meinen Freund und Freunden für die Unterstützung, Geduld und Verständnis und dass ihr immer an mich geglaubt habt.

Besonderen Dank gilt auch Jürgen Hörmann für die Unterstützung bei der Programmierung des Online – Fragebogens und meiner Kollegin Corinna Haumer für die gute Zusammenarbeit.

ABSTRACT

Diese Arbeit hat versucht die Erkenntnisse aus der Regulatorischen Fokustheorie nach Higgins (1997, 1998) mit dem Konzept der Risikoentschärfung von Huber und Huber (2003) miteinander zu verbinden, um Entscheidungsverhalten in Risikosituationen zu untersuchen. Insgesamt bearbeiteten 192 Personen vier quasi-realistische Risikosituationen („Virusinfektion“, „Computervirus“, „Hochwasser“, „Wandverbau“). Jedes Szenario ist dadurch charakterisiert, dass immer zwei verschiedene Handlungsalternativen zur Verfügung stehen. Bei der ersten Alternative (A) handelt es sich bei allen vier Szenarien um einen Vorereignis-REO, das heißt, dieser wird immer vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet. Die zweite Alternative (B) stellt immer einen Nachereignis-REO dar, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn das negative Ereignis bereits eingetreten ist. Zusätzlich wurde in der zweiten Alternative die Wahrscheinlichkeit für die Entdeckung (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich) eines negativen Ereignisses, welche unterschiedlich variiert wurden, angegeben. Die Annahmen, dass die Wahl eines Risikoentschärfungsoperators vom experimentell manipulierten situativen Regulationsfokus einer Person in einer Entscheidungssituation vorhergesagt werden kann und präventionsorientierte Personen negative Konsequenzen negativer beurteilen als Promotionsorientierte, konnten nicht bestätigt werden. Wobei zu erwähnen ist, dass die Manipulation durch die Angabe eines Wunsches bzw. einer Verpflichtung in Richtung Promotionsorientierung bzw. Präventionsorientierung misslungen ist. Die Entdeckungswahrscheinlichkeit kann wie bei Huber und Huber (2003) allerdings nur bei den Szenarien „Virusinfektion“ und „Wandverbau“ als Prädiktor herangezogen werden. Der dispositionelle Regulationsfokus, der mittels der Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2004) erhoben wurde, hat lediglich bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. Die negativen Konsequenzen eines Ereignisses werden bei diesen Szenarien von dispositionell präventionsorientierten Personen negativer beurteilt als von dispositionell Promotionsorientierten.

INHALTSVERZEICHNIS

Anmerkungen	9
I. THEORETISCHER TEIL	11
1. Einleitung	11
2. Risiko	12
2. 1. Modell der Risikowahl.....	13
3. Entscheidungen.....	15
4. Risikoentscheidungen.....	16
4.1. Subjective Expected Utility Modell.....	17
4.2. Prospect Theorie	17
4.3. Experimente zu Risikoentscheidungen.....	19
5. Risikoreduktion & Bewältigung.....	21
5.1. Risikoentschärfungsoperatoren	22
5.2. Risikoentschärfungsoperatoren im Entscheidungsprozess.....	23
5.3. Vorereignis- und Nachereignis-Risikoentschärfungsoperatoren	23
5.4. Kosten	24
5.5. Die Entdeckung eines negativen Ereignisses	24
6. Selbstregulation	26
6.1. Theorien der Selbstregulation	26
6.2. Regulatorische Fokustheorie von Higgins	28
6.2.1. Promotion und Prävention	29
6.2.2. Dispositioneller Regulationsfokus.....	32
6.2.3. Situativer Regulationsfokus.....	37
6.2.4. Der Regulationsfokus und seine Auswirkung	38
6.2.5. Regulationsfokus und Risikobereitschaft	39
II. EMPIRISCHER TEIL.....	42
7. Ziel der Untersuchung	42
8. Forschungsfragen	42
9. Hypothesen.....	43
10. Methode	45
10.1. Vortest.....	45
10.1.1. Stichprobe	45
10.1.2. Material.....	45
10.1.3. Durchführung	46
10.1.4. Ergebnisse.....	46

10.2. Hauptuntersuchung	49
10.2.1. Stichprobe.....	49
10.2.2. Untersuchungsdesign und Variablen.....	49
10.2.3. Material	51
10.2.4. Durchführung	58
11. Ergebnisse	60
11.1. Manipulation Check des situativen Regulationsfokus.....	60
11.2. Manipulation Check der Entdeckungswahrscheinlichkeit	61
11.3. Bewertung der Szenarien	64
11.4. Die Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus	65
11.5. Überprüfung der Hypothesen (H1-H4) und die Wahlhäufigkeiten der REOn unter Präventions- und Promotionsfokus	66
11.6. Beurteilung der negativen Konsequenzen unter Präventions- und Promotionsfokus (H5)	73
III. DISKUSSION.....	75
IV. ZUSAMMENFASSUNG	79
V. LITERATURVERZEICHNIS	82
VI. TABELLENVERZEICHNIS.....	87
VII. ABBILDUNGSVERZEICHNIS	88
VIII. ANHÄNGE	89
Anhang 1: Fragebogen „Vortest“	89
Anhang 2: Kodierung der Variablen „Vortest“	92
Anhang 3: Rohdaten „Vortest“	93
Anhang 4: Online Fragebogen – Screens	98
Anhang 5: Kodierung der Variablen „Hauptuntersuchung“	107
Anhang 6: Rohdaten „Hauptuntersuchung“	109
Eidesstattliche Erklärung	140
Anhang 7: Lebenslauf	141

Anmerkungen

Die Autorin war bemüht, die vorliegende Arbeit gemäß der Gleichstellung von Mann und Frau abzufassen. Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wurde die Arbeit jedoch nicht durchgehend geschlechtsspezifisch formuliert. Entsprechende Textabschnitte gelten - falls nicht explizit anders erwähnt - im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

Die vorliegende Diplomarbeit wurde in Kooperation mit der Kollegin Frau Corinna Haumer erstellt. Beide Arbeiten gelten als getrennt und eigenständig, basieren jedoch auf der gleichen Literaturgrundlage und verwenden teilweise identisches Material (Fragebögen). Des Weiteren ist zu erwähnen, dass die Kolleginnen Pia Palkovic, Natascha Stiefsohn und Barbara Kiennast dasselbe Diplomarbeitsthema hatten. Überschneidungen sind deshalb unvermeidbar sowie im Sinne der Vergleichbarkeit der beiden Arbeiten gewollt und sind nicht als Plagiat aufzufassen.

I. THEORETISCHER TEIL

1. Einleitung

Stets sind Menschen bemüht sich gegen Risiken abzusichern. Sie entscheiden sich für Versicherungen gegen etwaige Schäden oder treffen Schutzvorkehrungen, wie sich gegen eine gefährliche Krankheit impfen zu lassen. Viele Menschen nehmen die teuren Kosten, die bei Versicherungen entstehen oder die Schmerzen einer Impfung gerne in Kauf, um sich sicher zu fühlen, falls ein negatives Ereignis eintritt. Auf der anderen Seite gibt es Menschen, die weniger Schutzvorkehrungen treffen und erst dann handeln, wenn ein negatives Ereignis bereits eingetreten ist, wie zum Beispiel die Einnahme von Medikamenten bei einer diagnostizierten Krankheit. Beide Personengruppen haben gemeinsam, dass sie versuchen eine wahrgenommene Gefahr zu reduzieren. Huber und Huber (2003) sprechen hier von sogenannten Risikoentschärfungsoperatoren (REOn), die eine zusätzliche Handlung darstellen, die das Risiko reduzieren sollen. Sie differenzieren zwischen zwei verschiedenen Gruppen von Risikoentschärfungsoperatoren: Zum einen der Vorereignis-REO, der vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses eingesetzt wird, und zum anderen der Nachereignis-REO, der erst nach dem Eintritt eines negativen Ereignisses zur Anwendung kommt. Doch woran liegt es, dass sich manche Menschen bei Risikoentscheidungen risikofreudiger und andere dagegen risikoaversiv verhalten? An der Veranlagung einer Person oder an der Wahrscheinlichkeit mit der ein negatives Ereignis eintritt?

Aus der Selbstregulatorischen Fokustheorie nach Higgins (1997, 1998) ist bekannt, dass es präventionsorientierte Personen und promotionsorientierte Personen gibt. Erstere versuchen vor allem Verluste zu vermeiden und das Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz ist stark ausgeprägt. Daher weisen sie nach Higgins einen risikovermeidenden Arbeitsstil bei Entscheidungen auf. Promotionsorientierte Personen konzentrieren sich stark auf ihre Wünsche und Hoffnungen. Somit sind diese durch einen risikofreudigen Arbeitsstil bei Entscheidungen zu charakterisieren. Der regulatorische Fokus ist sowohl von der Disposition einer Person als auch von der Situation abhängig.

Aufgrund dieser theoretischen Fundierungen hat sich die vorliegende Arbeit zum Ziel gemacht, herauszufinden, ob der manipulierte situative Regulationsfokus beziehungsweise

der dispositionelle Regulationsfokus sowie unterschiedlich hohe Entdeckungswahrscheinlichkeiten negativer Ereignisse einen Einfluss auf die Wahl eines Risikoentschärfungsoperators haben. Des Weiteren wird vermutet, dass präventionsorientierte Personen negative Konsequenzen negativer beurteilen als Promotionsorientierte.

Zur Klärung dieser Fragen wird zunächst im theoretischen Teil auf den Begriff Risiko eingegangen. Im weiteren Verlauf werden Entscheidungen und Risikoentscheidungen sowie die wichtigsten Theorien erläutert. Anschließend wird Bezug auf Risikoentschärfungsoperatoren genommen und zu Theorien der Selbstregulation übergeleitet, wobei der Hauptfokus auf der Regulatorischen Fokustheorie nach Higgins (1997, 1998) liegt.

Der empirische Teil setzt sich mit der Fragestellung, den Hypothesen, der Methode, den Ergebnisse dieser Studie und deren Interpretation auseinander. Abschließend werden in der Diskussion die Ergebnisse kritisch betrachtet, sowie ein Ausblick beziehungsweise Anregungen für zukünftige Untersuchungen gegeben.

2. Risiko

Uns ist selten bewusst, dass fast jede Alltagssituation eine Risikoaktion darstellt. Unsere Gesellschaft unternimmt einiges, um sich gegen etwaige Gefahren zu versichern, wie zum Beispiel den Weg zur Arbeit und in die Freizeit sicher zu machen (Trimpop, 1994; zitiert nach Wenninger, 2001).

Nach Trimpop (1994; zitiert nach Wenninger, 2001) umfasst der Begriff *Risiko* alle Verhaltensweisen und Gegebenheiten, die eine Unsicherheit über den Ausgang und/oder die Konsequenzen haben, unabhängig davon, ob das Ergebnis positiv oder negativ ist.

Der Begriff Risiko stammt ursprünglich aus dem Italienischen und wird mit „Wagnis, Gefahr und Verlustmöglichkeit bei einer unsicheren Unternehmung“ übersetzt (Drosdowski, 1990).

Nach Dorsch (2004, S. 743) wird Risiko folgendermaßen umschrieben, „Risiko ist das besondere Kennzeichen einer Situation, die durch mangelhafte Voraussehbarkeit des Kommenden mögliche Schäden, Verluste und dergleichen in Aussicht stellt.

Nach Breakwell (2007) ist Risiko die Wahrscheinlichkeit, dass ein besonders nachteiliges Ereignis während einer bestimmten Zeitspanne auftritt. Sie definiert Risiko anhand zwei Dimensionen, zum einen die Wahrscheinlichkeit und zum anderen die Auswirkung. Unter Wahrscheinlichkeit wird das Risiko verstanden, dass aufgrund einer Gefahr ein negatives Ereignis eintreten kann. Als Gefahr wird ein möglicher Schaden definiert. Hinsichtlich der Auswirkung bezieht sich das Risiko auf das Ausmaß des Schadens und die damit verbundenen negativen Konsequenzen.

Es ist klar, dass diese zwei Dimensionen begrifflich ziemlich verschieden sind, aber anhand des Kontextes sollte erkannt werden, von welcher Dimension die Rede ist. Ein einfacher Satz soll die Zweideutigkeit des Wortes „Risiko“ sowie die unterschiedliche Interpretation illustrieren: „Heute besteht das Risiko, dass es regnet“. Einerseits kann interpretiert werden „Wie wahrscheinlich es regnen wird“ andererseits werden die negativen Konsequenzen, wie Überschwemmungen damit assoziiert (Breakwell, 2007).

Im weiteren Verlauf wird auf eine sehr einflussreiche Theorie, dem „Modell der Risikowahl“ eingegangen, welches zur Klärung der Wahl von Anspruchsniveaus bei Leistungsaufgaben entwickelt wurde (Atkinson, 1957; zitiert nach Kirchler, 2005).

2. 1. Modell der Risikowahl

Atkinson (1964) setzt in seiner Theorie der Leistungsmotivation voraus, dass alle Individuen sowohl ein Motiv des Erfolgsstrebens und das nachfolgenden Gefühl Stolz, als auch ein Motiv zur Vermeidung von Misserfolg, welches mit dem nachfolgendem Gefühl Scham verbunden ist haben. Damit ein Leistungsmotiv bei der Ausführung einer Handlungssequenz geweckt wird, muss das Individuum sich selbst für das Ergebnis (Erfolg oder Misserfolg) verantwortlich betrachten. Ein klares Wissen um die Ergebnisse, sowie ein gewisses Maß an Risiko hinsichtlich der Erfolgswahrscheinlichkeit, müssen gegeben sein, damit das Individuum weiß, wann es erfolgreich ist (McClelland, 1961).

Die Stärke der antizipierten Gefühle Stolz und Scham ist ausschlaggebend, ob ein Individuum eine Handlung in Angriff nimmt oder ihr aus dem Weg geht. Unter Leistungsmotivation wird also die resultierende Tendenz eines emotionalen Konfliktes zwischen Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg verstanden (Nerdinger, 1995, S. 90f.).

Die Tendenz einer Person, Erfolg anzustreben (Te) konzipiert Atkinson (1964; zitiert nach Nerdinger, 1995) ganz im Sinne des Erwartungs-mal-Wert-Gedankens als Produkt der Valenz des Erfolgs (Ve) und der subjektiven Wahrscheinlichkeit, dass bei der Erledigung einer Aufgabe Erfolg eintreten wird (We). Für die Person postuliert Atkinson ein Leistungs- und Erfolgsmotiv (Me), das als Fähigkeit zum Erleben von Stolz über erbrachte Leistung definiert werden kann. Das Erfolgsmotiv ist demnach nach Atkinson eine emotionale Disposition. Als Situation wird der Anreiz des Ergebnisses der Handlung (Ae) verstanden. Daraus ergibt sich folgenden Formel:

$$Te = Me \cdot Ae \cdot We$$

Atkinson (1964) nimmt an, dass nach Erfolg bei einer schwierigen Aufgabe intensiverer Stolz erlebt wird als beim Erfolg von leichteren Aufgaben.

Da jedoch für die meisten Menschen das Leben keine reine Erfolgsgeschichte ist, können Situationen auch Antizipationen der mit Misserfolgen verknüpften Scham hervorrufen. Die Tendenz Misserfolg zu vermeiden konstruiert Atkinson analog zur Tendenz, Erfolg anzustreben. Demnach wird das Motiv, Misserfolg zu vermeiden, als Disposition zum Erleben von Scham über das Scheitern in einer Leistungssituation definiert (Nerdinger, 1995). Somit entsteht nach Misserfolg in einfachen Aufgaben größere Scham als nach Misserfolg in schwierigen Aufgaben (Atkinson, 1964).

Furcht-vor-Misserfolg-Motivierte bevorzugen entweder sehr leichte oder sehr schwierige Aufgaben. Psychologisch lässt sich diese Tendenz als Selbstschutz interpretieren. Die Furcht vor Misserfolg ist bei sehr leichten Aufgaben gering, bei sehr schweren dagegen lässt sich ein Scheitern durch die Aufgabe, nicht aber durch die Person erklären. Im Gegensatz sollten nach dem Modell erfolgsmotivierte Personen Aufgaben mit mittlerer Schwierigkeit präferieren. Wenn die Chance eines Erfolgs mit maximalem Risiko versehen ist, dann hat ein Erfolg auch den maximalen Anreizwert (daher der Name „Risikowahl-Modell“). Nach dieser Theorie ist zu erwarten, dass Personen, die Misserfolg vermeiden riskanten Zielsetzungen eher aus dem Weg gehen (Nerdinger, 1995).

3. Entscheidungen

Ständig sind Individuen in der Situation Entscheidungen zu treffen. Manche Entscheidungen sind relativ einfach zu treffen, wie die Auswahl der Kleidung oder der Zeitpunkt, an dem Blumen zu gießen sind. Das liegt wohl daran, dass die Präferenzen klar und die Konsequenzen der wenig verfügbaren Alternativen eindeutig sind. Manche Entscheidungen sind unspektakulär, entweder weil die Ergebnisse nicht weiter von Bedeutung sind, oder weil eine Alternative mit Sicherheit zum gewünschten Ziel führt. So muss nicht lange überlegt werden, ob im Winter warme Kleidung getragen wird (Kirchler, 2003, S. 22). Schwieriger werden Entscheidungen, wenn es sich um sogenannte Risikoentscheidungen handelt. Darunter werden Entscheidungen verstanden, deren Konsequenzen mit unterschiedlich hoher Wahrscheinlichkeit eintreten (Kirchler, 2005). Doch bevor auf Risikoentscheidungen näher eingegangen wird, wird zunächst erläutert was eine Entscheidung ausmacht.

Jungermann, Pfister und Fischer (1998, S. 3) verstehen unter einer Entscheidung, eine Situation, in der Entscheidungsträger die Möglichkeit haben, eine Handlung aus mehreren Optionen zu wählen. Optionen sind Objekte (zum Beispiel Computer, Wohnungen) oder Handlungen (zum Beispiel Abschaltung eines technischen Systems, Anweisung an eine Person).

Entscheidungen sind nicht durch eine einzige korrekte Lösung charakterisiert, jedoch soll aus einer Reihe von Handlungsoptionen die beste Alternative gewählt werden (Kirchler, 2005).

Nach Kirchler (2003) müssen Entscheidungen getroffen werden, wenn der Istzustand nicht mit dem gewünschten Zustand übereinstimmt und verschiedene Möglichkeiten bestehen, den Ist- in den Sollzustand überzuführen.

Entscheidungstheorien können normativ, deskriptiv oder präskriptiv sein (Kühlberger, 1994). Ein normatives Modell stellt ein abstraktes System dar, das vorschreibt, wie eine idealisierte Person sich verhalten soll. Deskriptive Modelle beschreiben oder sagen tatsächliches Verhalten vorher. Im Gegensatz zu normativen und deskriptiven Modellen wird in präskriptiven Entscheidungsmodellen erklärt, wie eine reale Person sich verhalten sollte. Die Differenzierung zwischen normativen und deskriptiven Modellen ist generell

akzeptiert, jene zwischen normativen und präskriptiven dagegen (noch) nicht. Oft werden diese beiden Modelltypen als synonym verwendet (Kühlberger, 1994).

Theoretische Überlegungen und empirische Studien über Entscheidungen unterscheiden, je nachdem, ob Entscheidungen unter Gewissheit, Risiko, Ambiguität oder Unwissenheit gefällt werden (Kirchler, 2003). Wenn Ereignisse und ihre Konsequenzen mit Sicherheit feststehen, ist von Entscheidungen unter Gewissheit die Rede. Entscheidungen unter Risiko beziehungsweise Unsicherheit sind dadurch charakterisiert, dass den Ereignissen und daher den Konsequenzen exakte Eintrittswahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können. Bei Entscheidungen unter Ambiguität sind die Wahrscheinlichkeiten numerisch nicht eindeutig quantifizierbar. Kann in Situationen überhaupt keine Aussage über Eintrittswahrscheinlichkeiten von Ereignissen und Konsequenzen gemacht werden, handelt es sich um Entscheidungen unter Unwissenheit (Kühlberger, 1994). Da in der vorliegenden Untersuchung der Hauptfokus auf Risikoentscheidungen liegt, wird nur auf diese näher eingegangen.

4. Risikoentscheidungen

Entscheidungen, die in der Zukunft liegen, sind niemals exakt vorherzusagen. Deshalb haben Entscheidungsträger bei ihren Entscheidungen ein gewisses Risiko zu tragen (Kirchler, 2005). Wie schon erwähnt, wird unter Risiko die Wahrscheinlichkeit verstanden, dass ein besonders nachteiliges Ereignis eintritt (Breakwell, 2007). „Risikoentscheidungen sind also Entscheidungen über Alternativen mit Konsequenzen, welche mit einer definierten Wahrscheinlichkeit eintreten können“ (Kirchler, 2003, S. 24).

Nach Huber (2004, S. 127) sind Risikoentscheidungen „spezielle Typen von Entscheidungen, die folgende zwei Charakteristika aufweisen: mindestens eine Handlungsalternative hat negative (unerwünschte) Konsequenzen und das Eintreten dieser Konsequenz ist unsicher“. Ein typisches Beispiel ist die Entscheidung, ob man in ein sonst so attraktives Land reist oder nicht, wenn dort eine gefährliche ansteckende Krankheit grassiert. Die Erkrankung stellt in diesem Fall die negative Konsequenz dar.

Die Entscheidungsforschung untersucht seit ihren Anfängen vor ca. 50 Jahren Risikoentscheidungen experimentell. Als sehr einflussreich haben sich die Theorien wie das Subjective Expected Utility Modell und die Prospect Theory erwiesen (Huber, 2007).

4.1. Subjective Expected Utility Modell

Das Subjective Expected Utility Modell (SEU-Modell) geht auf Edward (1954) zurück und ist wohl das älteste Entscheidungsmodell (Jungermann, Pfister & Fischer, 1998). Es ist ein normatives Entscheidungsmodell und simuliert somit, wie eine idealisierte Person optimal Entscheidungen trifft (Kirchler, 2005). Das SEU-Modell stellt ein Maximierungsmodell dar, dabei wird für jede Alternative der subjektive zu erwartende Nutzen bestimmt. Als Entscheidungsregel gilt: Es ist jene Alternative zu wählen, deren subjektiv zu erwartender Nutzen maximal ist (Kühlberger, 1994, S. 7).

Eine Entscheidungssituation im Subjective Expected Utility Modell weist nach Kühlberger (1994, S. 5) folgende Charakteristika auf:

- Es gibt einen bestimmten identifizierbaren Entscheider.
- Alle Alternativen sind im Voraus festgelegt, der Entscheider ist vollständig informiert.
- Alle möglichen Konsequenzen können vorweggenommen und verwertet werden oder in eine Rangordnung gebracht werden.
- Die Bewertung von Konsequenzen geschieht anhand von beständigen Zielen.
- Allen möglichen Ereignissen können Wahrscheinlichkeiten zugeordnet werden.
- Die Relevanz von Informationen kann beurteilt und relevante Information kann gesucht und gesammelt werden.

Diese sechs Charakteristika beschreiben die ideale Entscheidungssituation unter Unsicherheit und Risiko, wie sie aber in der Realität kaum existieren (1994, S. 6).

4.2. Prospect Theorie

Als eine der einflussreichsten Theorie, um menschliches Risikoverhalten zu erklären, gilt die von Kahneman und Tversky (1979) entwickelte Prospect Theorie, wobei „prospect“ als risikoreiche Konsequenz übersetzt werden kann. Diese Theorie ist die wichtigste Revision des SEU-Modells und zeichnet sich quasi dadurch aus, dass zwischen einer Phase der

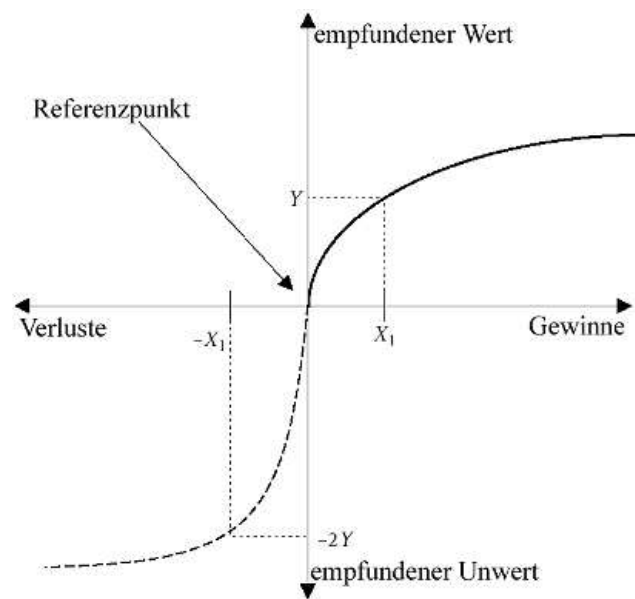
Repräsentation des Problems und einer Phase der Bewertung der Optionen unterschieden wird sowie spezifischen Annahmen zur Nutzenfunktion und zur Rolle der Sicherheit beziehungsweise Unsicherheit getroffen werden können (Jungermann, Pfister & Fischer, 1998). Die Prospect Theorie beschreibt den Einfluss der subjektiven Aussichten, die durch entsprechende Problempräsentation auf einen Gewinn oder einen Verlust hin gelenkt werden, auf das Verhalten von Personen in Risikoentscheidungen (Kirchler, 2003).

Der Entscheidungsprozess gliedert sich in die folgenden zwei Phasen: In der ersten Phase wird das gegebene Problem editiert. Die vorhandenen Alternativen werden organisiert und neu formuliert, damit eine nachfolgende Evaluation und Entscheidungswahl ermöglicht wird. In dieser Phase werden vier Mechanismen angewendet: Das Kodieren, die Kombination, die Segregation und die Ausschließung. Ausgehend von einem neutralen Referenzpunkt erscheint die zur Verfügung stehende Alternative als Gewinn oder Verlust. In der zweiten Phase werden die editierten Alternativen bewertet und schlussendlich die Alternative mit dem größten Nutzen (je nach subjektiven Aussichten auf Gewinn oder Verlust) gewählt. Angenommen wird, dass die Wertefunktion für Gewinne konkav und für Verluste hingegen konvex ist (Kahneman & Tversky, 1979).

Zum besseren Verständnis wird auf ein Beispiel, welches auf Bernoulli (1896; zitiert nach Wiswede, 1995) zurückgeht, eingegangen. Eine Person hat die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten: einen sicheren Gewinn von DM 80 und die Chance mit einer 85%-igen Wahrscheinlichkeit DM 100 zu gewinnen (zu 15% geht die Person leer aus). Die meisten Menschen bevorzugen den sicheren Gewinn vor einem unsicheren Gewinn, obwohl rein rechnerisch betrachtet, die zweite Alternative des wahrscheinlichen Gewinns vorteilhafter ist. Der konkave Verlauf der Wertefunktion zeigt, dass Personen den sicheren Weg wählen und das Risiko scheuen, siehe Abbildung 1.

Hingegen zeigt der konvexe Verlauf der Wertekurve, dass Menschen nicht immer risikoscheu sind. Personen im Verlustbereich neigen nämlich dazu, ein größeres Risiko einzugehen, wenn sie zwischen einem sicheren Verlust und einem möglichen noch größeren Verlust wählen müssen. Wiederum am Beispiel: Personen würden eher den Verlust von DM 100 wählen, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 85 % eintritt, als einen sicheren Verlust von DM 80, obwohl der Erwartungswert eines Verlustes von DM 100 ungünstiger ist als der eines sicheren Verlustes die von DM 80 (Wiswede, 1995). Abbildung 1 zeigt die Wertefunktion.

Abbildung 1: Wertefunktion der Prospect Theorie



Mowen und Mowen (1991; zitiert nach Wiswede, 1995) erweitern den Ansatz von Kahneman und Tversky, indem sie zusätzlich die Zeitdimension einbeziehen. Basierend auf ökonomischen Überlegungen ändert sich die Wertefunktion gravierend, wenn Gewinnbeziehungsweise Verlustaussichten in der Zukunft liegen. Gewinne und Verluste werden diskontiert, sodass künftige Gewinne gegenüber derzeitig realisierbaren gleich hohen Gewinnen geringer eingeschätzt werden und subjektiv einen Verlust darstellen. Spiegelbildlich wird ein in ferner Zukunft liegender Verlust, als geringer eingeschätzt und subjektiv als Gewinn erlebt.

4.3. Experimente zu Risikoentscheidungen

Wie schon erwähnt untersucht die Entscheidungsforschung seit ungefähr 50 Jahren Risikoentscheidungen. In Experimenten zu Risikoentscheidungen konnte gezeigt werden, dass das Entscheidungsverhalten von zwei zentralen Faktoren determiniert wird, von dem subjektiven Wert der Konsequenzen und ihrer subjektiven Wahrscheinlichkeit. Es ist jedoch zu erwähnen, dass fast alle Experimente Glücksspiele als Alternative verwenden, oder Entscheidungsaufgaben, deren Alternativen wie Glücksspiele vorstrukturiert sind. Diese Experimente haben den Vorteil, dass Störgrößen kontrolliert werden können, einzelne Variablen leichter experimentell variierbar sind sowie die Aufgaben für Versuchspersonen verständlich sind. Es ist jedoch fragwürdig, ob die Ergebnisse aus

Glücksspielexperimenten auf alle Risikoentscheidungssituationen generalisierbar sind (Huber, 2004; Huber & Huber, 2007; Huber, 2007).

Hierbei sind besonders zwei Problembereiche zu erwähnen, die die Generalisierbarkeit beeinträchtigen können, zum einen die speziellen Aufgabencharakteristika von Glücksspielen, und zum anderen die speziellen Eigenarten der experimentellen Prozedur (Huber, 2004; Huber, 2007).

Betreffend der speziellen Aufgabencharakteristika besteht bei Glücksspielen im Gegensatz zu alltäglichen Risikoentscheidungen Klarheit über das Auftreten von Konsequenzen und über die Höhe der Wahrscheinlichkeiten. Auch die Kontrollierbarkeit wird bewusst ausgeschlossen. Ein weiterer Unterschied ist, dass der Entscheidungsträger keinerlei Einflussmöglichkeiten auf das Glücksspiel und seinen Verlauf hat. Betrachtet man das bereits erwähnte Beispiel, dass eine Person in ein attraktives Land reist oder nicht, wenn dort eine gefährliche ansteckende Krankheit grassiert. Diese Person wird nicht nur die Wahrscheinlichkeit für eine Ansteckung bedenken, sondern sucht möglicherweise nach Informationen um die Ansteckung verhindern zu können, wie beispielsweise eine Impfung (Huber, 2004; Huber, 2007). Huber (2004) ist der Meinung, dass die Tatsache, dass Entscheider nach Mitteln suchen, die das Risiko verringern, das schwerwiegendste Versäumnis der traditionellen Entscheidungstheorie ist.

Die Eigenart der experimentellen Prozedur bringt zwei Nachteile mit sich. Da bei Experimenten die Entscheidungssituation durch den Versuchsleiter vorgegeben wird, besteht die Gefahr, dass den Versuchsteilnehmern die Struktur aufgedrängt wird. Der zweite Nachteil basiert auf der Tatsache, dass alle Informationen vorgegeben werden, und der Versuchsleiter dadurch nicht herausfinden kann, welche Informationen die Versuchsteilnehmer interessieren beziehungsweise welche nicht (Huber, 2004; Huber, 2007).

Aufgrund der angesprochenen Probleme mit Glücksspielexperimenten hinsichtlich der Generalisierbarkeit auf alltägliche Risikoentscheidungen, haben Huber und Huber (2003) quasi-realistische Risikoaufgaben entwickelt, um Risikoentscheidungen adäquater zu untersuchen. Solche quasi-realistischen Risikoaufgaben sind dadurch charakterisiert, dass dem Entscheider ein beschriebenes Szenario mit mindestens zwei Handlungsalternativen vorgelegt wird. Dadurch wird dem Entscheider die subjektive Repräsentation selber

überlassen (Huber, 2004; Huber, 2007). In der vorliegenden Studie wurden quasi-realistische Risikoaufgaben verwendet, näheres siehe im Abschnitt 10.2.3.4.

5. Risikoreduktion & Bewältigung

Menschen sind stets bemüht, Aktivitäten zu setzen um Entscheidungen sicherer zu machen, indem sie Risiken zu meiden beziehungsweise zu reduzieren versuchen. Ein möglicher Weg zur Risikoreduktion ist die Informationssuche. Sowohl das Wissen über die Vergangenheit und Gegenwart als auch das Wissen über Erfolge beziehungsweise Misserfolge, ermöglicht die Bildung von Hypothesen über die Zukunft (Kirchler, 2005). Entscheidungsträger sind nicht immer fähig oder motiviert alle verfügbaren Informationen zur Reduktion des Risikos einzuholen. Daher unterscheidet Thomaes (1960; zitiert nach Kirchler, 2005, S. 505) je nach Risiko wägende, wagende, wachsende und retardierte Entscheidungen.

Wägende Entscheidungen liegen vor, wenn ein Entscheidungsträger motiviert ist, eine gute Entscheidung zu treffen, ausreichend Zeit hat und alle Informationen zur Verfügung stehen. Dann besteht die Chance, nach dem Rationalmodell, die beste Option zu wählen.

Die *wagende Entscheidung* ist dadurch gekennzeichnet, dass nach ausgiebiger Überlegung die Wahl einer Option unter Unsicherheit getroffen wird, also auf Basis sachlicher Überlegungen eine riskante Alternative gewählt wird.

Von *wachsenden Entscheidungen* wird gesprochen, wenn die Entscheidung ohne begrenzten zeitlichen Rahmen, möglichst reflektiert und basierend auf ausreichender Informationsbeschaffung, gefällt wird.

Bei *retardierten Entscheidungen*, die von Unsicherheit geprägt sind, werden die Erkenntnisse immer wieder angezweifelt und verworfen, wodurch die entgültige Entscheidung vertagt, delegiert oder vermieden wird.

In zahlreichen Experimenten (z.B. Huber, Wüder & Huber 1997; Huber & Macho, 2001) wurde untersucht, ob bei Entscheidungen in quasi-realistischen Risikosituationen die gleichen Faktoren wie bei Entscheidungen bei Glücksspielen zentral sind. Wie bereits erwähnt lässt sich in Experimenten mit Glücksspielen zu Risikoentscheidungen feststellen, dass das Entscheidungsverhalten von zwei zentralen Faktoren determiniert wird, nämlich

von dem subjektiven Wert der Konsequenzen und ihrer subjektiven Wahrscheinlichkeit. Im Gegensatz ist bei Entscheidungen in quasi-realistischen Situationen zwar der subjektive Wert der Konsequenzen auch ein wichtiger Faktor im Entscheidungsprozess, jedoch sind die meisten Personen nicht aktiv an Wahrscheinlichkeits-Informationen interessiert. Anscheinend reicht nur das Wissen über den Eintritt einer negativen Konsequenz (Huber, 2004; Huber 2007). Auch nach Breakwell (2007) wollen Menschen die Wahrscheinlichkeit eines negativen Ausgangs nicht wissen, sie zeigen mehr Interesse für die Höhe des Schadensausmaßes, um jedoch eine optimale Entscheidung treffen zu können, sollte man sowohl die Wahrscheinlichkeit als auch die Auswirkung eines Schadens wissen.

Nach Huber (2004) spielt bei Entscheidungsprozessen besonders das Risikoentschärfungsverhalten eine große Rolle. Personen suchen oft nach einer zusätzlichen Handlung, einem *Risikoentschärfungsoperator*, welcher das Risiko reduziert. Im nächsten Abschnitt wird das Konzept des Risikoentschärfungsoperators näher erläutert, da dieses in der vorliegenden Arbeit untersucht wurde.

5.1. Risikoentschärfungsoperatoren

Nach Huber und Huber (2003, S. 2) ist ein Risikoentschärfungsoperator (REO) „... eine Handlung, die ein Entscheider zusätzlich zu einer bestehenden Alternative intendiert, um das mit dieser Alternative verbunden Risiko zu reduzieren“. In vielen Alltagssituationen sind REOn relevant. Beispiele hierzu sind: eine Impfung, der Abschluss einer Versicherung, das Anlegen einer Sicherheitskopie von Computerdateien oder das Tragen von Schutzkleidung zur Vermeidung von Kontakt mit einer ätzenden Flüssigkeit (Huber & Huber, 2003; Huber, 2004, 2007).

In etlichen bisher untersuchten Entscheidungsaufgaben sucht die Mehrheit der Entscheider nach REOn. Ein REO hat einen wesentlichen Einfluss auf den Entscheidungsprozess. Wird ein REO gefunden beziehungsweise ist einer verfügbar, wird die in Frage stehende, riskantere Alternative deutlich häufiger gewählt, als wenn kein REO vorhanden ist (Huber & Huber, 2003; Huber, 2004, 2007).

Ein REO gibt zumindest teilweise das Gefühl der Kontrolle über ein Risiko. Ein kontrollierbares Risiko wird als weniger gefährlich eingeschätzt als ein unkontrollierbares (Weinstein, 1984). Zudem stellte Lion (2001) in einer Studie zum Informationsverhalten

fest, je gefährlicher eine Risikosituation ist, desto mehr sind Personen an Informationen über Kontrollierbarkeit interessiert.

5.2. Risikoentschärfungsoperatoren im Entscheidungsprozess

Nach Huber (2004, S. 131; 2007, S. 297) ist die Suche nach einem REO im Entscheidungsprozess durch folgende vier Schritte charakterisiert:

1. Anfangs entdeckt der Entscheider, dass eine sonst so attraktive Alternative x eine negative Konsequenz haben kann.
2. Suchentscheidung: Der Entscheider muss entscheiden, ob er nach einem REO sucht oder nicht. Die Attraktivität der Alternative und die Erfolgswahrscheinlichkeit für das Finden eines REOs stellen sich als wichtige Faktoren für die Suchentscheidung heraus. Die Suche nach einem REO ist oft mit Kosten, wie Geld, Zeit und Aufwand verbunden. Diese Kosten nimmt ein Entscheider eher auf sich, umso attraktiver die Alternative ist.
3. Hat sich der Entscheider für die Suche nach einem REO entschieden und auch einen gefunden, muss der Entscheider im nächsten Schritt entscheiden, ob er den gefundenen REO nun akzeptiert oder nicht. Wurde ein REO gefunden, heißt das nicht unbedingt, dass dieser auch akzeptiert wird. Nach Huber (2004) stehen dem positiven Effekt des REOs die Kosten seiner Anwendung gegenüber.
4. Wird dieser akzeptiert, wählt der Entscheider im letzten und vierten Schritt die Alternative x.

5.3. Vorereignis- und Nachereignis-Risikoentschärfungsoperatoren

Huber und Huber (2003) differenzieren zwischen zwei verschiedene Gruppen von REOn. Eine große Rolle spielt in diesem Zusammenhang der Anwendungszeitpunkt, ein REO kann vor oder nach dem Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet werden. Der *Vorereignis-REO* ist dadurch charakterisiert, dass er bereits vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses eingesetzt wird. Typische Beispiele hierfür wären, der Abschluss einer Versicherung oder eine Schutzimpfung. Im Gegensatz zum Vorereignis-REO,

verhindert der *Nachereignis-REO* nicht den Eintritt eines negativen Ereignisses, sondern kommt erst dann zum Einsatz, wenn ein negatives Ereignis bereits eingetreten ist. Beispiele hierzu wären, eine medizinische Behandlung, die erst bei Erkrankung begonnen wird oder die Einnahme der „Pille danach“, um eine mögliche, ungewollte Schwangerschaft zu vermeiden.

5.4. Kosten

Die Unterscheidung zwischen Vorereignis-REO und Nachereignis-REO ist nach Huber und Huber (2003) besonders relevant, wenn die Kosten eines REOs in Rechnung gestellt werden. Der Entscheidungsträger muss abwägen, ob die positiven Effekte des REOs seine Kosten aufwiegen. Solche Kosten können vielseitig sein: Die Prämie einer Versicherung, die Kosten oder der Schmerz einer Impfung, die Zeit, die aufgebracht wird, um eine Sicherheitskopie zu machen oder unerwünschte Nebenwirkungen eines Medikaments. In einem anderen Kontext könnte der vermehrte Verkehr eine Folge von dem Bau einer neuen Autobahn sein.

Die Kosten eines Vorereignis-REOs, wie die Prämie einer Versicherung, treten auch dann auf, wenn es zu keinem Schaden kommt, währenddessen die Kosten eines Nachereignis-REOs erst dann zu tragen sind, wenn ein negatives Ereignis bereits eingetreten ist. Demnach sind die Kosten eines Vorereignis-REOs deterministisch und die Kosten eines Nachereignis-REOs probabilistisch (Huber & Huber, 2003).

Demzufolge sollten, wenn beide Typen von REOs in einer Situation vorhanden sind, die Entscheidungsträger einen Nachereignis-REO bevorzugen, natürlich nur unter der Voraussetzung, dass das negative Ereignis auch rechtzeitig erkannt werden kann und sonst alles äquivalent ist (Huber & Huber, 2003).

5.5. Die Entdeckung eines negativen Ereignisses

Wie schon im Kapitel 5.3. erwähnt, wird ein Nachereignis-REO erst dann eingesetzt, wenn ein negatives Ereignis bereits eingetreten ist. Daher muss der Entscheidungsträger rechtzeitig das Eintreten eines negativen Ereignisses erkennen, um einen Nachereignis-REO auch anwenden zu können (Huber & Huber, 2003).

In vielen Situationen ist die Entdeckung kein Problem: z. B.: wenn eine Person von einem Hund gebissen wurde oder in eine Wohnung eingebrochen worden ist. Daher sind bei Situationen mit einer perfekten Entdeckungswahrscheinlichkeit des negativen Ereignisses die Kosten eines Nachereignis-REOs immer geringer als die eines Vorereignis-REOs (Huber & Huber, 2003).

Es gibt jedoch auch Situationen, bei denen die Entdeckung eines negativen Ereignisses nicht so einfach ist. Wiederum am Beispiel: eine Person möchte in ein ihr attraktives Land (Alternative X) reisen, allerdings besteht die Möglichkeit, an einem lebensgefährlichen Virus zu erkranken. Der Nachereignis-REO wäre, erst bei Entdeckung der Infektion ein Medikament einzunehmen. Angenommen, das Medikament müsste innerhalb von 24 Stunden nach Infektion eingenommen werden, da sonst die Wirkung ausbliebe und die Person dadurch an der Infektion sterben könnte. Es würde also die Gefahr bestehen, dass der Nachereignis-REO zu spät oder überhaupt nicht zum Einsatz käme. Daher wäre es von Vorteil, einen Vorereignis-REO, beispielsweise eine Schutzimpfung, anzuwenden. Somit ist es im Falle keiner perfekten Entdeckungswahrscheinlichkeit sinnvoll auf einen Vorereignis-REO zurückzugreifen, da die Kosten eines Nachereignis-REO deutlich ansteigen würden (Huber & Huber, 2003).

Huber und Huber (2003) konnten in einer Untersuchung anhand quasi-realistischen Risikosituationen zeigen, dass ein Nachereignis-REO nur gewählt wurde, wenn die Entdeckung des negativen Ereignisses sicher war. Sobald die Entdeckungswahrscheinlichkeit $p = .90$ oder $p = .40$ war, wählte die Mehrheit der Teilnehmer einen Vorereignis-REO. Daraus leiten die Autoren ab, dass sich die meisten Personen risikoaversiv verhalten. Dennoch sind sie der Meinung, dass es Unterschiede im Risikoverhalten gibt. Demnach tendieren risikoaverse Personen zum Einsatz von Vorereignis-REOn und es kommt erst zu einer Wahländerung, wenn die Entdeckungswahrscheinlichkeit des negativen Ereignisses nahe an $p = 1$ ist. Gegenätzlich zeigen risikofreudige Personen eher Interesse an Nachereignis-REOn.

Die Regulatorische Fokustheorie nach Higgins (1997, 1998) bietet einen Erklärungsansatz für das unterschiedliche Risikoverhalten von Personen und es können systematische Unterschiede in der Präferenz von REOn vorhergesagt werden.

6. Selbstregulation

Zur Erklärung des Selbstregulationskonzeptes der *Regulatorische Fokustheorie* nach Higgins (1997, 1998) wird vorerst der Begriff Selbstregulation erklärt sowie Konzepte der Selbstregulation näher erläutert.

„Der Begriff Selbstregulation steht für meist bewusst eingesetzte mentale Techniken und Strategien, die der Zielsetzung, -verfolgung und -erreichung dienen“ (Kuhl, 1983; zitiert nach Holler, Fellner & Kirchler, 2005, S. 146). Unter Selbstregulation fassen Vohs und Baumeister (2004) mentale Prozesse zusammen, die das Erreichen von Zielen zum Inhalt haben und mittels derer Menschen Kontrolle über sich und ihre Tätigkeiten ausüben.

6.1. Theorien der Selbstregulation

Theorien der Selbstregulation konzentrieren sich auf die Prozesse, die eine Person in die Lage versetzen, ihre Ziele über die Zeit und über wechselnde situative Kontexte hinweg zu verfolgen. Dabei wird unter Regulation die Modulation von Gedanken, Affekten, Verhalten und der Aufmerksamkeit durch willentlichen oder automatischen Gebrauch spezieller psychologischer Mechanismen verstanden. Solche Prozesse werden ausgelöst, wenn Routinehandlungen behindert werden oder die Zielrichtung des Handelns auf andere Weise in das Bewusstsein gerückt wird (Nerdinger, 1995).

Die meisten Theorien der Selbstregulation haben gemeinsam, dass die Steuerung des Handelns als Prozess von Feedback und Feedforward konzipiert ist. Aus dem Wissen, dass die (Zwischen-) Ergebnisse von Handlungen (Feedback) und dem Ungleichgewicht, das aus dem Vergleich mit internen Standards resultiert (Feedforward), werden Handlungen auf Ziele hin orientiert. Demnach haben Ziele in solchen Theorien die Funktion von Referenzwerten oder Vergleichsstandards (Nerdinger, 1995).

Auf Konzepte, die selbstregulatorische Kompetenzen als eine zyklische Abfolge von Phasen zusammenfassen, wird in dieser Arbeit nicht näher eingegangen, da die Regulatorische Fokustheorie von zwei Fokussen der Selbstregulation ausgeht und der Gruppe der Inhaltstheorien zugeordnet werden kann.

Holler et al. (2005) fassen Konzepte, die sich durch die Gegenüberstellung zweier Funktionsweisen der Selbstregulation unterscheiden als Inhaltstheorien zusammen, da

unterschiedliche Ziele, Strategien und Emotionen Gegenstand der Selbstregulationsprozesse sind. Wobei der Motor der Zielverfolgung jeweils ein leistungsvermeidendes Motiv oder ein leistungssuchendes Motiv ist. Ersteres reagiert besonders sensibel auf Bestrafungssituationen oder Misserfolg, währenddessen das leistungssuchende Motiv besonders sensibel auf Belohnungssituationen oder Erfolg reagiert.

Baumann und Kuhl (2003) differenzieren zwei Formen der Selbststeuerungskompetenz: die Selbstkontrolle und die Selbstregulation. Mit Hilfe der Selbstkontrolle wird ein Ziel, das eigene Wünsche oder Bedürfnisse nicht befriedigen kann und nicht im Selbst verankert ist, über eine längere Zeitspanne konsequent verfolgt und gegen konkurrierende, attraktive Handlungstendenzen verteidigt. Die Motivation zur Zielverfolgung erfolgt aus den negativen Folgen, die bei Versagen befürchtet werden. Daher wird die Selbstkontrolle durch negative Affekte begleitet und erfordert eine temporäre Unterdrückung eigener Bedürfnisse, um die Aufmerksamkeit von eigenen Bedürfnissen und Wünschen abzuziehen. Mittels der Selbstregulation wird ein Ziel mit den eigenen Wünschen und Bedürfnissen in Einklang gebracht. Dadurch erfolgt die Identifikation mit dem Ziel. Die Motivation zur Zielverfolgung stammt hier aus den erhofften positiven Konsequenzen. Selbstregulation wird daher durch positive Affekte unterstützt.

Kuhl (1983) unterscheidet zwischen Handlungs- und Lageorientierung. Handlungsorientierte Menschen sind fähig Intentionen in Handlungen umzusetzen, wenn sie sich ihrer Ziele bewusst sind und diese auch selbstgesteuert verfolgen. Lageorientierte Personen verharren zu lange in Situationen, ohne einen Handlungsplan zur Änderung in Angriff zu nehmen. Des weiteren differenziert Kuhl (1983) zwischen sieben verschiedenen Strategien, die die Initiation und Beibehaltung von Handlungen und der damit verbundenen Ziele fördern können: Motivationskontrolle, Emotionskontrolle, Aufmerksamkeitskontrolle, Enkodierungskontrolle, Umweltkontrolle, Sparsame Informationsverarbeitung, Misserfolgskontrolle.

Wunderley, Reddy und Dember (1998) unterscheiden zwischen Optimismus und Pessimismus, die zwei selbstregulative Grundhaltungen darstellen. Personen mit einer optimistischen Grundhaltung führen Misserfolge auf bestimmte äußere Umstände zurück und schreiben sie anderen Personen zu. Währenddessen pessimistische Personen Misserfolg der eigenen Person zuschreiben und daher länger in Inaktivität verweilen.

Wie schon im Abschnitt 2.1. beschrieben, unterscheidet Atkinson (1964) die zwei Motivtendenzen „Hoffnung auf Erfolg“ und „Furcht vor Misserfolg“. Aufbauend auf der Theorie der Leistungsmotivation von Atkinson (1964) beschreibt Gray (1981) zwei Verhaltenssysteme, die unterschiedliches Erleben und Reagieren von Personen erklären. Zum einen das Verhaltenhemmsystem „BIS“ (behavioral inhibition system) und zum anderen das Verhaltenaktivierungssystem „BAS“ (behavioral approach system). Das Erstere steuert das Verhalten in Bestrafungssituationen sowie in Situationen der Nichtbelohnung und bei neuen Reizen. Die Aktivierung des „BIS“ führt zu einer Hemmung der Zielverfolgung, indem das Verhalten, welches zu negativen oder schmerzhaften Ergebnissen führen kann, unterdrückt wird. Das Zweite steuert das Verhalten in Belohnungssituationen sowie in Situationen der Bestrafungsvermeidung. Da eine Person eine Belohnung, die von einem positiven Ergebnis ausgeht, erreichen will, führt die Aktivierung des „BAS“ zur Aufnahme oder Steigerung der Zielverfolgung.

Dweck (1986) und Dweck und Leggett (1986; 1988) schlagen zwei von Intelligenz unabhängige Kognitions-, Affekt- und Verhaltensmuster vor, die extreme Leistungsunterschiede bei Herausforderungen vorhersagen. Leistungsorientierte Personen nehmen die eigene Intelligenz als fixe und unkontrollierbare Konstante wahr, daher dienen Beurteilungen als Urteil über die eigene Kompetenz. Sie meiden Herausforderungen, da Hindernisse zu einer Verschlechterung der Leistung führen und Schwierigkeiten als persönliches Versagen interpretiert werden. Im Gegensatz suchen lernorientierte Personen, die die eigene Intelligenz als steiger- und kontrollierbare Konstante wahrnehmen, Herausforderungen. Beurteilungen werden als Information gesehen, wie die eigene Leistung in Zukunft weiter gesteigert werden kann. Die Konfrontation mit schwierigen Aufgaben, stellt eine Herausforderung dar, die es zu meistern gilt.

6.2. Regulatorische Fokustheorie von Higgins

Schon im antiken Griechenland, und ab dem 17. Jahrhundert durchgehend bis hin zum 20. Jahrhundert dominiert ein Grundprinzip menschliches Verhalten, das „hedonistische Prinzip“. Dieses geht davon aus, dass Menschen grundsätzlich bestrebt sind angenehme Zustände zu erreichen und unangenehme zu vermeiden. Es bietet die Grundlage vieler Motivationstheorien in vielen verschiedenen Bereichen der Psychologie, wie in der Emotionspsychologie oder in der Organisationspsychologie (Higgins, 1997).

Obwohl, biologische Modelle (z. B., Gray 1992; Konorski, 1967; Lang, 1995; zitiert nach Higgins, 1997), das Kybernetische Kontroll System (z. B., Carver & Scheier, 1990) und dynamische Modelle (z. B., Atkinson, 1964; McClelland, Atkinson, Clark, & Lowell, 1953) zwischen der Erreichung von erwünschten Endzuständen und der Vermeidung unerwünschter Endzustände unterscheiden, differenzieren diese Modelle nicht, dass verschiedene Wege existieren, um erwünschte Endzustände zu erreichen sowie, dass es unterschiedliche Typen von erwünschten Endzuständen gibt (Higgins, 1997).

Higgins (1997) kritisiert das hedonistische Prinzip dahingehend, dass Psychologen viel zu sehr als Erklärung für Motivation daran festhielten. Die Regulatorische Fokustheorie versucht das hedonistische Prinzip zu unterstreichen, erklärt aber darüber hinausgehend, wie beziehungsweise auf welche Weise Personen erwünschte Endzustände erreichen. Zudem merkt Higgins (1997) an, dass es verschiedene Typen von erwünschten Zielzuständen gibt.

6.2.1. Promotion und Prävention

Die Regulatorische Fokustheorie nach Higgins (1997, 1998) unterscheidet zwei voneinander unabhängige Systeme, das Promotionssystem und das Präventionssystem, die sich in ihrem Ursprung, in ihrer Zielrepräsentation und in ihrer zur Anwendung kommenden Strategien differenzieren. Das Bedürfnis nach Versorgung hat einen Promotionsfokus zur Folge, das Bedürfnis nach Sicherheit führt hingegen zu einem Präventionsfokus.

Nach Higgins (1997; Higgins & Spiegel, 2004) überwiegt bei promotionsorientierten Personen das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Das Erreichen von Idealen und Gewinnen ist ein zentrales Anliegen. Es stehen besonders eigene Ideale, Hoffnungen und Wünsche im Vordergrund. Um ihrem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung nachzukommen, arbeiten sie besonders eifrig auf ein Ziel hin, und sorgen dafür, dass positive Ereignisse eintreten (Werth & Förster, 2007). Bei präventionsorientierten Personen ist hingegen das Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz stark ausgeprägt und das Vermeiden von Verlusten ist von besonderer Bedeutung (Higgins, 1997; Higgins & Spiegel, 2004). Damit Personen ihre Bedürfnisse nach Sicherheit und Schutz befriedigen und unangenehme Zustände vermeiden können, konzentrieren sie sich besonders auf die

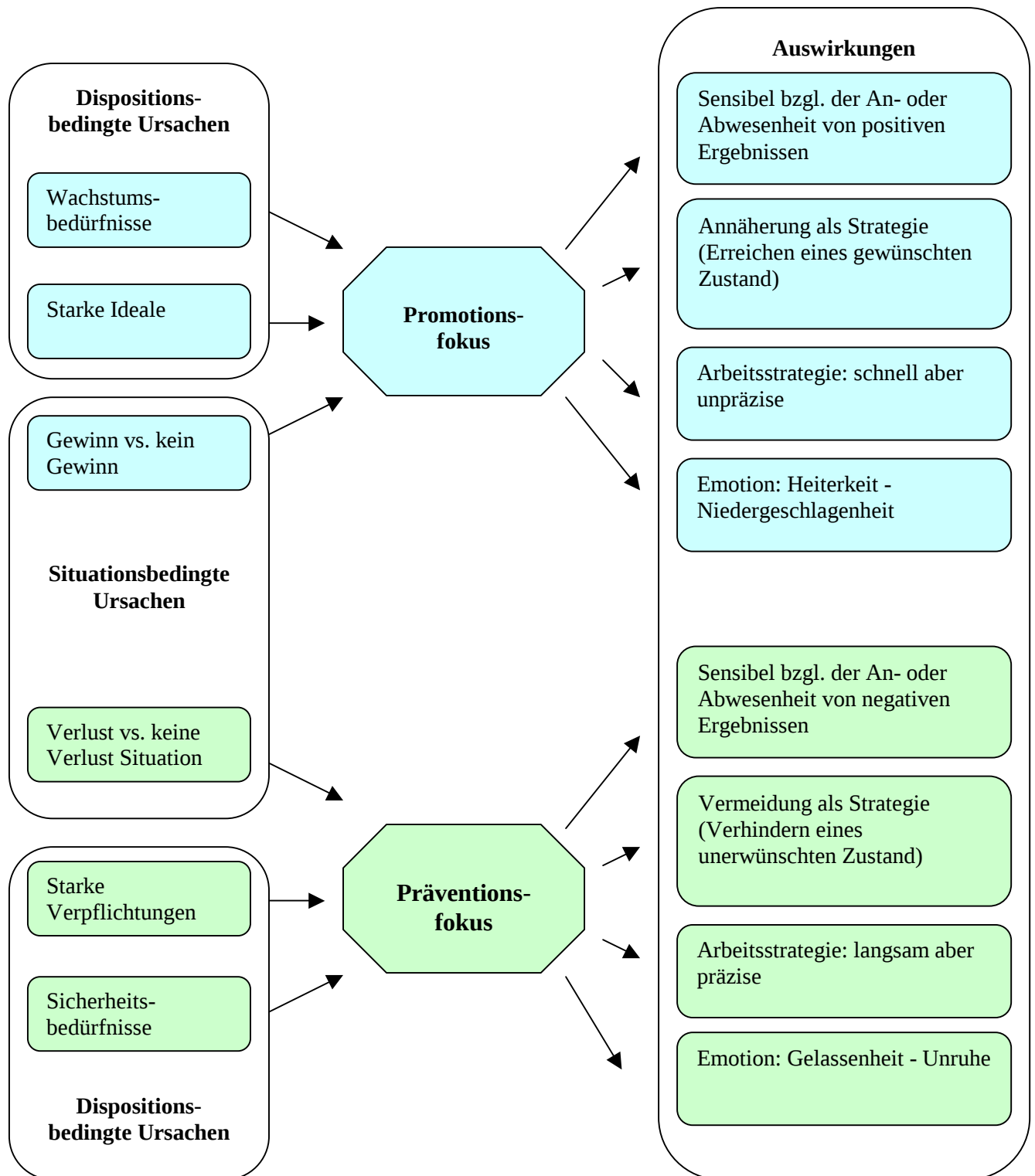
Erfüllung sogenannter Soll-Vorstellungen, wie Pflichten und Verantwortlichkeiten (Shah & Higgins, 1997).

Gemäß der Regulatorischen Fokustheorie (Higgins, 1997) hängt die Aktivierung des Regulationsfokus von zwei Aspekten ab: Sowohl von der Disposition einer Person (*dispositioneller Regulationsfokus*), als auch von der momentanen Situation, in der sich eine Person befindet (*situativer Regulationsfokus*).

Holler et al. (2005) merken an, dass eine Promotionsorientierung nicht immer der beste und erfolgsversprechende Weg ist, um ein Ziel zu erreichen. Auch der Präventionsfokus hat seine Vorteile, da manchmal auch eine vorsichtige Herangehensweise notwendig ist, um Chancen auf Erfolg zu haben.

Abbildung 2 fasst die verschiedenen mit dem Regulatorischen Fokus in Zusammenhang stehenden Variablen zusammen und zeigt deren Verbindungen auf (Higgins, 1997; Holler et al., 2005). Die Ursachen (auf der linken Seite der Abbildung), wie Wachstumsbedürfnisse, starke Ideale und Situationen mit Gewinn versus kein Gewinn führen zu einem Promotionsfokus. Sicherheitsbedürfnisse, eigene Verpflichtungen und Situationen mit Verlust versus keinen Verlust lösen hingegen einen Präventionsfokus aus. Auf der rechten Seite der Abbildung sind die Auswirkungen des dispositionellen und des situativen Regulationsfokus auf den Promotions- beziehungsweise den Präventionsfokus zu erkennen. Ein dispositioneller als auch ein situativer Promotionsfokus führt zu hoher Sensibilität für positive Ergebnisse (An- oder Abwesenheit) sowie zu dem Bestreben einen gewünschten Zielzustand zu erreichen. Diese Personen empfinden bei Erfolg Heiterkeit und bei Misserfolg Niedergeschlagenheit. Dispositionell beziehungsweise situativ Präventionsorientierte weisen hingegen eine hohe Sensibilität gegenüber An- oder Abwesenheit von negativen Ergebnissen auf und sind stets bemüht einen unerwünschten Zustand zu vermeiden. Diese Personen reagieren bei Erfolg mit Gelassenheit, bei Misserfolg mit Unruhe.

Abbildung 2: Ursachen und Auswirkungen von Promotion und Prävention (Higgins 1997, 1998; Holler et al., 2005)



Grundsätzlich ist zu erwähnen, dass die gleichzeitige Betrachtung von Person und Situation am besten Aufschluss darüber gibt, welches Verhalten – dispositioneller Regulationsfokus – unter welchen Umständen – situativer Regulationsfokus – am effizientesten ist, um ein Ziel zu erreichen (Holler et al., 2005).

Stimmt der dispositionelle Regulationsfokus mit dem situativen Regulationsfokus überein, das heißt, wenn die präferierte Arbeitsweise einer Person zu den Anforderungen der aktuellen Arbeitssituation passt, dann ist nach Higgins (2000) vom *Regulatorischen Fit* die Rede. Förster, Higgins und Idson (1998) und Shah, Higgins und Friedman (1998) konnten in ihrer Untersuchung zeigen, dass Teilnehmer im Regulatorischen Fit mehr Anagramme lösten und daher eine bessere Leistung erbrachten.

Zusammenfassend lässt sich nach Förster und Werth (2007) sagen, dass grundsätzlich das hedonistische Prinzip gilt, unabhängig davon, welche der beiden Strategien eine Person bevorzugt verwendet. Demnach sind alle Personen bestrebt positive Endzustände zu erreichen und negative zu vermeiden. Die Bedürfnisse nach Sicherheit, Schutz, Wachstum oder Nahrung stellen alle positive Endzustände dar. Dennoch unterscheiden sich Personen in Abhängigkeit von ihrem Fokus dahingehend, wie ihr Ziel repräsentiert ist und welche Strategien sie zu Erreichung dieses Ziels einsetzen: Ein und derselbe positive Endzustand ist im Promotionsfokus als Eintreten eines positiven Ereignisses, im Präventionsfokus hingegen als Ausbleiben eines negativen Ereignisses repräsentiert.

6.2.2. Dispositioneller Regulationsfokus

Higgins (1997, 1998) ist der Meinung, dass die Selbstregulation eine Persönlichkeitsvariable darstellt. Welche Strategie zur Erreichung des Zieles gewählt wird, hängt von der jeweiligen Disposition einer Person ab.

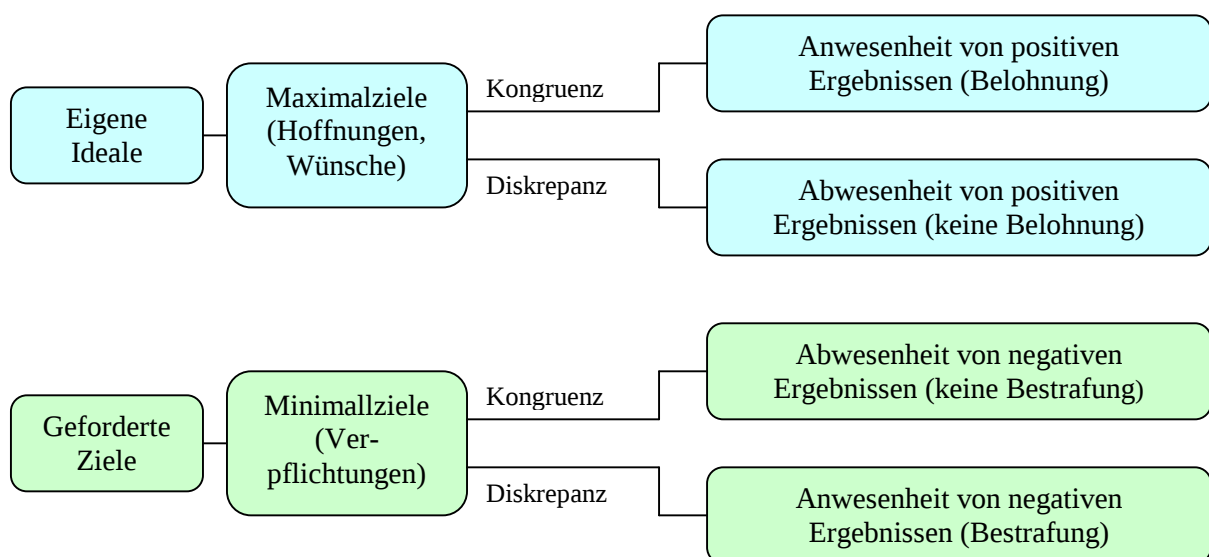
6.2.2.1. Zielrepräsentation

Wie schon erwähnt, unterscheiden sich Personen in Abhängigkeit von ihrem Fokus bzw. Motivstruktur darin, wie ihr Ziel repräsentiert ist (Brendl & Higgins, 1996) und welche Strategien sie dementsprechend zu Erreichung dieses Ziels (Higgins 1997, 1998) einsetzen. Brendl und Higgins (1996) sowie Higgins und Spiegel (2004) halten fest, dass diese Ziele unterschiedlich repräsentiert sind, entweder als Minimalziele oder als Maximalziele. Diese

Ziele bzw. Zielvorgaben oder eigene Ideale, die andere Personen oder die Gesellschaft definiert haben, dienen als Referenzwert. Anhand dessen können Personen ihre erbrachte Leistung anhand von Vergleichsprozessen bewerten (Brendl & Higgins, 1996).

Dispositionell präventionsorientierte Personen tendieren dazu den Status Quo aufrecht zu erhalten und weisen eine hohe Sensibilität für sozialen Druck auf. Daher setzen sich diese Personen Minimalziele, die erreicht werden müssen und mit großer Wahrscheinlichkeit realisiert werden können, um Kritik und Ablehnung zu vermeiden. Aufgrund möglicher Diskrepanzen zwischen Ziel und Referenzwert fürchten sie eine daraus resultierende Bestrafungen. Dispositionell promotionsorientierte Personen setzen sich hingegen Maximalziele, die sie hoffen zu erreichen, um ihre eigenen Hoffnungen und Wünsche realisieren zu können. Diese Ziele werden so gesetzt, dass der Vergleich zwischen dem erreichten Ziel und dem Referenzwert bei Übertreffen des Referenzwertes belohnend wirkt (Brendl & Higgins, 1996). Abbildung 3 bietet eine Übersicht zur Zielsetzung bei dispositionellen Promotions- oder Präventionsfokus.

Abbildung 3: Übersicht über Maximal- und Minimalziele (Brendl & Higgins 1996; Holler et al., 2005)



Im Vergleich zu anderen erwähnten Ansätzen betont Higgins (1997) vor allem die Gleichwertigkeit beider Motivstrukturen. Nach Holler et al. (2005) gelten dispositionell präventionsorientierte Personen demnach nicht als leistungsvermeidend, sondern sind besonders motiviert, ein fehlerfreies Ergebnis zu erreichen. Im Gegensatz sind dispositionell promotionsorientierte Personen motiviert, sich im Zuge der Zielverfolgung selbst zu verwirklichen. Daher liegen die Unterschiede zwischen den Funktionsweisen der Selbstregulation in den Gründen, warum eine Person ein Ziel verfolgt.

6.2.2.2. Entwicklung des dispositionellen Regulationsfokus

Doch warum haben manche Personen mehr das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung oder nach Sicherheit? Kinder lernen durch die Interaktion mit ihren Eltern sich selbst zu regulieren (Higgins, 1997, 1998). Deshalb wird kurz näher auf die Entstehung des dispositionellen Regulationsfokus eingegangen.

In der Selbstdiskrepanztheorie von Higgins (1997) werden verschiedene Formen der Eltern-Kind-Beziehung beschrieben. Demnach entwickeln Kinder eher eine Promotionsorientierung, wenn sich der erwünschte Endzustand auf Wünsche, Hoffnungen oder Sehnsüchte der Kinder bezieht. Im Gegensatz hierzu entwickeln Kinder eher eine Präventionsorientierung, wenn der erwünschte Zielzustand sich auf Aufgaben, Pflichten oder Verantwortlichkeiten bezieht. Daher wird in der Regulatorischen Fokustheorie nach Higgins (1997) zwischen einer fürsorgebezogenen Regulation, welche zu einem Promotionsfokus führt, und einer sicherheitsbezogenen Regulation, deren Folge Präventionsorientierung ist, unterschieden.

Um besser die Unterschiede zwischen den zwei Typen der Selbstregulation zu illustrieren, zieht man am besten die Erfahrung eines Kindes von Schmerz und Freude in Betracht (Higgins, 1997, 1998). In einer promotionsorientierten Eltern-Kind-Beziehung empfindet das Kind Freude, wenn es etwas positives erreicht hat. Die Freude wird empfunden, wenn Eltern ihre Kinder umarmen, küssen oder belohnen. In dieser Beziehung ist es auch üblich, dass Eltern ihre Kinder ermutigen Schwierigkeiten zu überwinden. Außerdem wird den Kindern nach dem Erreichen eines positiven Zielzustandes die Möglichkeit geboten, Aktivitäten nach zu gehen, die sie als Belohnung empfinden. Wenn Kinder die Erwartungen der Eltern nicht erfüllen oder sie enttäuschen erlebt das Kind Schmerz. Der Schmerz wird aufgrund der Abwesenheit eines positiven Zustandes empfunden, beispielsweise wird eine Geschichte beendet, wenn das Kind nicht aufmerksam zuhört. Dieser promotionsorientierte Erziehungsstil ist durch Wachstum, Leistung und Fortschritt charakterisiert und hat zur Folge, dass sich Freude oder Schmerz aus der An- oder Abwesenheit positiver Endzustände ergibt. Diese Werte werden anhand der Sätze „Das erwarte ich idealerweise von Dir “ oder „Das ist nicht was ich idealerweise von dir erwarte“ vermittelt (Higgins, 1997).

Demgegenüber verspürt ein Kind in einer präventionsorientierten Eltern-Kind-Beziehung Freude, wenn ein negativer Zustand verhindert wird, zum Beispiel das Kind lernt

vorsichtig bei Gefahren zu sein oder wird auf gute Manieren hingewiesen. Schmerz empfindet das Kind anhand des Vorhandenseins eines negativen Ereignisses, beispielsweise, wenn Eltern grob mit ihren Kindern umgehen, um ihre Aufmerksamkeit zu bekommen oder sie anschreien, wenn sie sich weigern zuzuhören. Im Mittelpunkt stehen hier Aufmerksamkeit, Sicherheit und Verpflichtung. Freude und Schmerz ergeben sich aus An- oder Abwesenheit eines negativen Ereignisses. Die Eltern kommunizieren in diesem Fall entweder „Das solltest du tun“ oder „Das solltest du nicht tun“ (Higgins, 1997).

Durch diese Interaktionen mit den Eltern erlernen Kinder ihre Selbstregulation, im Promotionsfokus richten Kinder ihr Selbstregulation auf ein Ideal hin aus oder beim Präventionsfokus auf Verpflichtungen. In späteren Lebensphasen können auch Freunde, Ehepartner, Arbeitskollegen und Arbeitgeber die Rolle einer Bezugsperson übernehmen (Higgins, 1997).

6.2.2.3. Erfassung des dispositionellen Regulationsfokus

Um den dispositionellen Regulationsfokus zu erfassen gibt es eine Reihe von Verfahren, die in diesem Abschnitt beschrieben werden.

Der Regulatory Focus Questionnaire (RFQ, Higgins et al., 2001; zitiert nach Fellner, Holler, Kirchler & Schabmann, 2007) basiert auf den Forschungen von McClelland (1951; 1961) und Atkinson (1964), die postuliert haben, dass wenn jemand mit einer neuen Aufgabe konfrontiert wird, Gefühle entstehen, die sich auf frühere Aufgaben beziehen. Jede neue Aufgabe ruft bei Individuen ein Gefühl des Stolzes hervor, zusammen mit einer subjektiven Erfolgsgeschichte. Die aktivierte Energie erlaubt es der Person neue Aufgaben bzw. Ziele in Angriff zu nehmen. Im Gegensatz dazu kann eine neue Aufgabe auch das Gefühl des Schams auslösen, zusammen mit einer subjektiven Misserfolgsgeschichte, die versucht von neuen Aufgaben abzulenken. Aufgrund dieser Ergebnisse kamen die Autoren zu dem Schluss, dass eine subjektive individuelle Erfolgsgeschichte mit promotionsorientierten Einstellungen und Verhaltensmustern zu einem promotionsbehafteten Selbstwertgefühl führt. Währenddessen eine subjektive individuelle Erfolgsgeschichte mit präventionsorientierten Einstellungen und Verhaltensmustern zu einem präventionsbehafteten Selbstwertgefühl führt. Die individuellen Items der zwei Skalen des Fragebogens beziehen sich entweder auf Erfolgshäufigkeiten in der Vergangenheit einer Person, verbunden mit promotionsorientierten Aktionen, oder auf

Prävention. Da die Items des „RFQs“ auf Situationen in der Vergangenheit oder in der Kindheit bezogen sind, wird vermutet, dass die Antworten sehr unpräzise sind (Fellner et al., 2007).

Der Regulatory Strength Measure (RSM, Shah, Higgins & Friedmann, 1998) misst den regulatorischen Fokus und die Stärke von Promotion und Prävention. Der „RSM“ basiert auf den Untersuchungen von Fazio (1986, 1995), der davon ausgeht, dass die Zugänglichkeit von Einstellungen die subjektive Wichtigkeit widerspiegelt. Dem entsprechend werden Einstellungen, die schnell niedergeschrieben werden können als besonders wichtig gehalten. Daher misst der „RSM“ die Zeit, die Personen brauchen, um ihre eignen Ideale und Verpflichtungen zu formulieren. Beruhend auf diesen Daten werden Schlüsse über die Wichtigkeit und Stärke von Promotion und Prävention gezogen. Ein Nachteil dieses Verfahrens ist, dass es ausschließlich am Computer durchgeführt werden kann und nur unter äußerst kontrollierbaren Bedingungen (z. B.: im Labor). Daher ist der „RSM“ nicht für Online-Studien geeignet (Fellner et al., 2007).

Eine weitere Methode der „Schwartz Portrait Questionnaire“ (SPQ; Schwartz, Lehmann & Roccas, 1999) eignet sich zur Bestimmung des Regulationsfokus. Der „SPQ“ unterscheidet zwischen 10 verschiedenen Wertedimensionen, die wiederum kombinierbar zu den Faktoren „Aufrechterhaltung des Status Quo“ (Tradition, Konformität, Sicherheit), „Selbst-Steigerung“ (Leistung, Ergebnis, Hedonismus), „Offenheit gegenüber Veränderungen“ (Antrieb, Selbst-Anweisung) und die „Selbst-Transzendenz“ (Universalismus, Gutmütigkeit) sind. Um den dispositionellen Fokus zu messen, verwenden Van Dijk und Kluger (2004) die Items Konformität, Sicherheit, Antrieb und Selbst-Anweisung. Personen, die hohe Werte bei Antrieb und Selbst-Anweisung sowie niedrigen Werte bei Konformität und Sicherheit aufweisen, werden als promotionsorientiert gesehen. Wohingegen Personen mit niedrigen Werten bei Antrieb und Selbst-Anweisung sowie hohen Werten bei Konformität und Sicherheit, als präventionsorientiert gelten. Schließlich kann der „SPQ“ nur als eine methodologische Hilfe betrachtet werden, um den Regulationsfokus zu bestimmen, da dieses Verfahren nicht dafür entworfen wurde, um dieses Konstrukt zu messen (Fellner et al., 2007).

Es existieren, wie man sieht, eine Reihe von Methoden zur Bestimmung des dispositionellen Regulationsfokus. In dieser Untersuchung wurde ein neues, valides und ökonomisches Verfahren verwendet, nämlich die „Regulatory Focus Scale“ (RFS; Fellner et al., 2007), die den dispositionellen Regulationsfokus in Anlehnung an Higgins

(1997,1998) erfasst. Dieses Verfahren ist auch für den deutschsprachigen Raum verfügbar (Fellner et al., 2007). Näheres wird im Kapitel 10.2.3.6. erläutert.

6.2.3. Situativer Regulationsfokus

Wie im Abschnitt 6.2.1. schon erwähnt, kann auch die Situation, in der sich jemand befindet, einen der beiden Regulationsfokusse (Promotion oder Prävention) hervorrufen – den sogenannten situativen Regulationsfokus. Der situative Promotionsfokus ist dadurch gekennzeichnet, dass in Arbeitssituationen ein Gewinn erzielt werden kann. Währenddessen Arbeitssituationen, in denen ein Verlust vermieden werden muss, durch den situativen Präventionsfokus charakterisiert sind (Higgins, 1997, 1998).

Der situative Fokus kann entsprechend experimentell manipuliert werden. Werth und Förster (2007, S. 34 f.) haben die verschiedenen Methoden zur Induzierung des situativen Regulationsfokus zusammengefasst. So lässt sich der situative Fokus durch ein Zielpriming im Rahmen einer vorhergehenden Aufgabe oder einer motorischen Aufgabe, die vorsichtige beziehungsweise eifrige Prozessstile aktiviert, experimentell induzieren. Weitere Methoden sind das Nachdenken über eigene fokusbezogene Erfahrungen oder fokusbezogene Rollen sowie das Framing der Aufgabe selbst.

Lockwood, Jordan und Kunda (2002) haben beispielsweise ein Zielpriming im Rahmen einer vorhergehenden Aufgabe angewandt, indem sie Teilnehmer Wörtersortierungen von präventions- oder promotionsbezogenen Begriffen vornehmen ließen. Förster, Higgins und Idson (1998) als auch Friedman und Förster (2000, 2001) haben anhand motorischer Aufgaben den situativen Fokus induziert, indem das Drücken mit der flachen Hand von oben auf eine Tischplatte einen Promotionsfokus auslöste und durch Drücken von unten gegen die Tischplatte einen Präventionsfokus. Shah, Higgins und Friedman (1998) haben wiederum die Aufgabe an sich für das Framing verwendet, indem sie, um den situativen Promotionsfokus zu aktivieren, Gewinnmöglichkeiten (Gewinn versus kein Gewinn) beziehungsweise, um den situativen Präventionsfokus auszulösen, Verlustmöglichkeiten (Verlust versus kein Verlust) in Aussicht stellten.

In der vorliegenden Untersuchung wurde versucht der Ansatz von Freitas und Higgins (2002) und Higgins, Roney, Crowe und Hymes (1994) zu replizieren, die gezeigt haben, dass der situative Regulationsfokus auch durch Konzentration auf einen Zielzustand

manipuliert werden kann. Die Manipulation erfolgte, indem die Teilnehmer aufgefordert wurden, einen Wunsch oder eine Verpflichtung sowie dessen Verwirklichungsstrategien beziehungsweise Vermeidungsstrategien zu formulieren. Die Angabe eines Wunsches und die dazugehörigen Verwirklichungsstrategien lösten eine Promotionsorientierung aus, währenddessen die Formulierung einer Verpflichtung und die damit verbundenen Vermeidungsstrategien zu einer Präventionsorientierung führten.

6.2.4. Der Regulationsfokus und seine Auswirkung

Werth und Förster (2007) haben die Befunde zu den Auswirkungen des Regulationsfokus zusammengefasst, siehe auch Tabelle 1. Diese können in die Bereiche „Verarbeitungsstil“, „Präferenzen“ und „Motivation“ gegliedert werden.

6.2.4.1. Verarbeitungsstile - Informationsverarbeitung

Die je nach Regulationsfokus unterschiedlichen Zielrepräsentationen und bevorzugten Strategien einer Person haben Auswirkungen auf die Verarbeitung promotions- und präventionsbezogener Informationen sowie auf die Herangehensweise an Aufgaben (Werth & Förster, 2007).

Promotionsorientierte Personen erinnern die An- und Abwesenheit positiver biografischer Ereignisse einer fiktiven Person besser als präventionsorientierte Personen, die wiederum mehr die An- und Abwesenheit negativer Ereignisse behalten (Higgins & Tykocinski, 1992). Eine neuere Untersuchung von Förster und Higgins (2005) konnte Unterschiede der Fokusse bei globalen versus lokalen Verarbeitungsstilen zeigen. Ein dispositioneller Promotionsfokus führt zu einer schnelleren Wahrnehmung der Gesamtgestalt eines Reizes, wohingegen ein dispositioneller Präventionsfokus zu einer schnelleren Verarbeitung der lokalen Details eines Objektes führt (Förster, Friedman, Özelsel & Denzler, 2006).

6.2.4.2. Präferenzen

6.2.4.2.1. Aufgabenwahl und Bearbeitungsbeginn

Lieberman, Idson, Camacho und Higgins (1999) konnten zeigen, dass Personen im Promotionsfokus bei Kreativitätsaufgaben offener gegenüber Neuem und Veränderungen sind. Gegensätzlich führen Personen im Präventionsfokus lieber angefangene und

unterbrochene Aufgaben fort. Weiters konnte gezeigt werden, dass präventionsorientierte Personen eine einzelne anstehende Aufgabe früher in Angriff nehmen als promotionsorientierte Personen (Freitas, Libermann, Salovey & Higgins, 2002).

6.2.4.2.2. Wirkung von Information

Aaker und Lee (2001) postulierten, dass Personen im Promotionsfokus stärker durch promotionsbezogene Informationen überzeugt werden, wie zum Beispiel: „verstärkt die Energie“ bei einem Medikament. Bei Personen im Präventionsfokus ist hingegen die Überzeugung durch präventionsbezogene Informationen stärker, wie zum Beispiel: „reduziert das Krebsrisiko“.

6.2.4.3. Motivationsaspekte - Motivation durch Feedback

Auch die positive oder negative Rückmeldung an Personen hat einen Einfluss auf den Regulationsfokus (Werth & Förster, 2007). Förster, Grant, Idson und Higgins (2001) konnten zeigen, dass negatives Feedback für präventionsorientierte Personen motivierender wirkt als positives Feedback, währenddessen Personen im Promotionsfokus durch positives Feedback ihre Motivation erhöhen.

Tabelle 1: Auswirkung des regulatorischen Fokus auf die Bereiche Verarbeitungsstile, Präferenzen sowie Motivationsaspekte nach Wörth und Förster (2007)

		Promotionsfokus	Präventionsfokus
Verarbeitungsstile	<i>Informationsverarbeitung</i>	bessere Erinnerung für An- und Abwesenheit positiver Ereignisse	bessere Erinnerung für An- und Abwesenheit negativer Ereignisse
	<i>Risikoverhalten</i>	riskanter/kreativer; Schnelligkeit auf Kosten der Genauigkeit	Konservativer/vorsichtiger; Genauigkeit auf Kosten der Geschwindigkeit
Präferenzen	<i>Aufgabenwahl</i>	häufiger neue Aufgaben	häufiger bekannte Aufgaben
	<i>Bearbeitungsbeginn</i>	später	früher
	<i>Informationswahl</i>	Präferenz für promotionsbezogene Information	Präferenz für präventionsbezogene Information
Motivaiton	<i>mot. durch Feedback</i>	Positives	Negatives

6.2.5. Regulationsfokus und Risikobereitschaft

Crowe und Higgins (1997) fanden heraus, dass sich Personen im Promotionsfokus in ihrer Risikobereitschaft in Entscheidungssituationen von Personen im Präventionsfokus unterscheiden. Dieser Unterschied der beiden Regulationsfokuse kann anhand der

Signalentdeckungstheorie illustriert werden. In Signalentdeckungsaufgaben wird ein Signal präsentiert beziehungsweise nicht präsentiert, auf diese zwei Umwelteinflüsse (Signal versus kein Signal) sind zwei Reaktionen (Erkennung/ja versus Nicht-Erkennung/nein) möglich. Daher sind vier verschiedene Variationen an Ergebnissen möglich. Die korrekte Erkennung des Signals wird als „Hit“ bezeichnet, die fälschliche Nicht-Erkennung eines vorhandenen Signals als „Miss“, die fälschliche Erkennung als „False Alarm“, und die korrekte Nicht-Erkennung als „Correct Rejection“. Die Ergebnisse zeigten, dass Personen im Promotionsfokus bestrebt sind, so viele Signale wie möglich zu erkennen. Sie sind eher bemüht „Hits“ richtig zu erkennen und versuchen „Misses“ zu vermeiden. Daher kann man bei promotionsorientierten Personen eher auf einen risikofreudigeren Arbeitsstil schließen. Personen im Präventionsfokus sind hingegen eher wachsam und bemüht Fehler zu vermeiden. Sie sind bestrebt „Correct Rejection“ zu maximieren und bemüht „False Alarm“ zu vermeiden. Deshalb wird diesen Personen ein risikovermeidender Arbeitsstil zu geschrieben.

Dieses unterschiedliche Risikoverhalten zeigt sich auch in den Fehlerarten der Signalentdeckungsaufgaben (Crowe & Higgins, 1997; Förster, Higgins, Taylor & Bianco 2003). Promotionsorientierte Personen arbeiten sehr schnell, aber dafür unpräzise und gehen somit das Risiko ein Auslassungsfehler zu machen. Präventionsorientierte Personen arbeiten hingegen besonders präzise, aber auf Kosten der Schnelligkeit.

Zudem unterschieden sich Personen je nach Regulatorischem Fokus hinsichtlich der Sensitivität gegenüber Risiken und Gewinnen bei Investmententscheidungen. Präventionsorientierte Personen investieren zum Beispiel eher in Rentenfonds und sind daher eher konservativer. Gegensätzlich zeigen promotionsorientierte Personen eine höhere Risikoakzeptanz, da sie eher in einzelne Aktien investieren (Zhou & Pham, 2004).

Werth und Förster (2007) konnten in ihrer Untersuchung zeigen, dass Autofahrer im Präventionsfokus früher bremsen und die Verkehrssituation auch gefährlicher beurteilen als Personen im Promotionsfokus.

Aufgrund der Erkenntnisse der Regulatorischen Fokustheorie hinsichtlich der unterschiedlichen Risikobereitschaft und des Konzeptes der Risikoentschärfungsoperatoren, geht die vorliegende Arbeit somit der Frage nach, ob neben der Entdeckungswahrscheinlichkeit, der manipulierte situative Regulationsfokus als auch der

dispositionelle Regulationsfokus die Wahl für einen Vorereignis- oder Nachereignis-REO beeinflussen.

Dadurch, dass Personen im Präventionsfokus risikoavers und vorsichtig sind (Crowe & Higgins, 1997), sollten diese Personen einen Vorereignis-REO den Vorzug geben, da dieser die sichere Wahl darstellt. Entgegen den Ergebnissen von Huber und Huber (2003), dass Personen nur einen Nachereignis-REO wählen, wenn die Entdeckungswahrscheinlichkeit sicher ist und bei niedriger Entdeckungswahrscheinlichkeit (90% oder 40%) einen Vorereignis-REO bevorzugen, sollten Personen im Promotionsfokus unabhängig von der Entdeckungswahrscheinlichkeit einen Nachereignis-REO wählen, da sie risikofreudiger sind. Demnach sollten präventionsorientierte Personen in riskanten Entscheidungen, in denen das negative Ereignis, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich im Nachhinein wieder entschärft werden kann, häufiger einen Vorereignis-REO wählen als Promotionsorientierte. Spiegelbildlich sollte sich eine promotionsorientierte Person in den gleichen Risikosituationen für einen Nachereignis-REO entscheiden. Bei einer sicheren Entdeckungswahrscheinlichkeit sollten sowohl Personen im Promotionsfokus als auch Personen im Präventionsfokus einen Nachereignis-REO wählen. Des Weiteren wird angenommen, dass Personen im Präventionsfokus die Konsequenzen von negativen Ereignissen negativer beurteilen als Personen im Promotionsfokus.

II. EMPIRISCHER TEIL

7. Ziel der Untersuchung

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, herauszufinden, ob die Wahl eines Risikoentschärfungsoperators von verschiedenen hoher Entdeckungswahrscheinlichkeiten negativer Ereignisse, vom experimentell manipulierten situativen und vom dispositionellen Regulationsfokus einer Person in einer Entscheidungssituation vorhergesagt werden kann.

8. Forschungsfragen

In Anlehnung an die Forschungsergebnisse und Erkenntnisse der Literatur aus dem Theorieteil wurde die zentrale Forschungsfrage abgeleitet, die anhand einer quasiexperimentellen Studie untersucht wird. Den zentralen Kern der Untersuchung bilden die beiden Regulationsfokusse Prävention und Promotion von Higgins (1997, 1998) und die beiden Gruppen von Risikoentschärfungsoperatoren nach Huber (2003). Angenommen wird, dass die Wahl eines REOs vom jeweiligen manipulierten situativen Fokus und vom jeweiligen dispositionellen Fokus einer Person abhängt unter der Berücksichtigung der Entdeckungswahrscheinlichkeit negativer Ereignisse.

Daraus lassen sich folgende Forschungsfragen ableiten:

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

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

9. Hypothesen

- H1: Präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich ist.
- H1a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich ist.
- H1b: Dispositionell präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich ist.
- H2: Präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses möglich ist.
- H2a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses möglich ist.
- H2b: Dispositionell präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses möglich ist.
- H3: Präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sehr wahrscheinlich ist.
- H3a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sehr wahrscheinlich ist.
- H3b: Dispositionell Präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sehr wahrscheinlich ist.
- H4: Sowohl präventionsorientierte als auch promotionsorientierte Personen wählen einen Nachereignis-REO, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sicher ist.

- H4a: Sowohl situativ präventionsorientierte als auch situativ promotionsorientierte Personen wählen einen Nachereignis-REO, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sicher ist.
- H4b: Sowohl dispositionell präventionsorientierte als auch dispositionell promotionsorientierte Personen wählen einen Nachereignis-REO, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses sicher ist.
- H5: Präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer als promotionsorientierte Personen.
- H5a: Situativ präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer als situativ promotionsorientierte Personen.
- H5b: Dispositionell präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer als dispositionell promotionsorientierte Personen.

10. Methode

Vor der Durchführung der Studie ergab sich die Notwendigkeit, die zu beurteilenden, selbstentwickelten Szenarien auf Verständlichkeit, Realitätsnähe (wie gut sich der Teilnehmer in die Situation hineinversetzen kann) und auf die Selbstbetroffenheit zu prüfen. Zudem musste kontrolliert werden, ob die Wahl für einen Vorereignis- oder Nachereignis-Risikoentschärfungsoperator ausgeglichen ist. Weiters wurden die Personen gebeten, ihre persönliche Einschätzung zu den verbal formulierten Wahrscheinlichkeiten in Prozenten anzugeben.

10.1. Vortest

10.1.1. Stichprobe

Insgesamt nahmen 30 Personen, 10 männliche und 20 weibliche, welche mittels eines Schneeballverfahrens rekrutiert wurden, an der Untersuchung teil. Die Teilnehmer waren im Alter von 18 bis 64 Jahren, wobei das durchschnittliche Alter 32 ($SD = 13.36$) Jahre betrug.

10.1.2. Material

Der dreiseitige Fragebogen bestand aus fünf zu beurteilenden quasi-realistischen Risikosituationen („Virusinfektion“, „Computervirus“, „Hochwasser“, „Wandverbau“, „Versicherung“), welche sich im Anhang befinden. Die Szenarien wurden selbst entwickelt, basieren jedoch auf der Theorie von Huber und Huber (2003). Es wurde besonders darauf geachtet, dass die dargestellte Situation einen selbst betreffen kann, realistisch und verständlich ist. Jede Entscheidungsaufgabe ist dadurch gekennzeichnet, dass immer zwei verschiedene Handlungsalternativen zur Auswahl stehen. Bei der ersten Alternative (A) handelt es sich bei allen fünf Szenarien um einen Vorereignis-REO, das heißt, dieser wird immer vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet. Die zweite Alternative (B) stellt immer einen Nachereignis-REO dar, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn das negative Ereignis bereits eingetreten ist. Zusätzlich wurde eine Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses von $p = \text{wahrscheinlich}$ angegeben, die bei allen fünf Szenarien konstant blieb.

Jedes Szenario wurde anhand drei Fragen beurteilt. Die ersten zwei Fragen „Wie verständlich ist die dargestellte Situation“ und „Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen“ wurden mit einer fünfstufigen Ratingskala mit den Endpolen „gar nicht“ bis „völlig“ beurteilt. Diese dienten zur Erfassung der Verständlichkeit und der Realitätsnähe (wie gut sich der Teilnehmer in die Situation hineinversetzen kann). Die dritte Frage „Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen“ wurde ebenfalls anhand einer fünfstufigen Ratingskala mit den Endpolen „für Sie selbst“ und „für andere“ beurteilt und diente zur Erfassung der Selbstbetroffenheit.

Des Weiteren sollten die Teilnehmer zu den verbal formulierten Wahrscheinlichkeiten wie „sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „höchstwahrscheinlich“, „wahrscheinlich“, „vielleicht“, „möglicherweise“, „vermutlich“, „mutmaßlich“, „fragwürdig“ und „unwahrscheinlich“, prozentuelle Angaben machen. Diese persönliche Einschätzung diente zur Erfassung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten, die in der Hauptuntersuchen herangezogen werden.

10.1.3. Durchführung

Der Fragebogen wurde mittels e-Mail an Bekannte und Verwandte versendet. Die Teilnehmer sollten die Texte aufmerksam lesen und sich in der Rolle des Betroffenen für eine der beiden Alternativen entscheiden und die anschließenden Fragen beantworten.

10.1.4. Ergebnisse

10.1.4.1. Wahlhäufigkeit für einen Vorereignis-REO bzw. Nachereignis-REO

Wie in Tabelle 2 ersichtlich ist, haben sich von insgesamt 30 Teilnehmern bei den Szenarien „Virusinfektion“ 16 (53%), „Computervirus“ 10 (33%), „Hochwasser“ 9 (30%), „Wandverbau“ 14 (37%) und „Versicherung“ 24 Teilnehmer (80%) für einen Nachereignis-REO entschieden. Währenddessen bevorzugten bei den Szenarien „Virusinfektion“ 14 (47%), „Computervirus“ 20 (67%), „Hochwasser“ 21 (70%), „Wandverbau“ 16 (63%) und „Versicherung“ 6 Personen (20%) einen Vorereignis-REO. Am meisten ausgeglichen ist die Wahl für einen Vorereignis-REO beziehungsweise Nachereignis-REO bei den Szenarien „Virusinfektion“ und „Wandverbau“, im Gegensatz

hierzu ist bei der Entscheidungsaufgabe „Versicherung“ die Wahl für einen Vorereignis-REO beziehungsweise Nachereignis-REO am wenigstens ausgeglichen.

Tabelle 2: Vortest: Wahlhäufigkeit für einen Vorereignis-REO bzw. Nachereignis-REO

Szenario	Vorereignis-REO	Nachereignis-REO
Virusinfektion	14	16
Computervirus	20	10
Hochwasser	21	9
Wandverbau	16	14
Versicherung	6	24

10.1.4.2. Beurteilung der Szenarien

Jedes Szenario wurde von 30 Personen hinsichtlich der Verständlichkeit, der Selbstbetroffenheit und der Realitätsnähe (wie gut man sich in das Szenario hineinversetzen kann) beurteilt, genaue Werte sind in Tabelle 3 aufgelistet. Hinsichtlich der Beurteilung der Verständlichkeit bewegen sich die Mittelwerte zwischen 4.63 und 4.90, was darauf schließen lässt, dass alle Szenarien völlig verständlich sind. Bezüglich der Beurteilung der Realitätsnähe liegen die Mittelwerte zwischen 4.53 und 4.70, das heißt die Teilnehmer könnten sich völlig in alle fünf Szenarien hineinversetzen. Bei der Beurteilung der Selbstbetroffenheit schwanken die Mittelwerte zwischen 4.37 und 4.67, somit haben die Teilnehmer in der dargestellten Situation die Entscheidung für sich selbst getroffen.

Tabelle 3: Vortest: Beurteilung der Szenarien

Szenario	Verständlichkeit		Realitätsnähe		Selbstbetroffenheit	
	M	SD	M	SD	M	SD
Virusinfektion	4.80	0.41	4.70	0.65	4.67	0.71
Computervirus	4.77	0.66	4.67	0.66	4.47	0.86
Hochwasser	4.90	0.31	4.70	0.47	4.50	1.01
Wandverbau	4.73	0.58	4.70	0.75	4.37	0.89
Versicherung	4.63	0.78	4.53	0.90	4.40	0.77

Anmerkung: gar nicht = 1, völlig = 5; andere= 1 , selbst = 5

Anhand der Wahlhäufigkeit für einen Vorereignis-REO bzw. einen Nachereignis-REO und der Beurteilung der Szenarien wurden folgende vier Entscheidungsaufgaben für die Hauptuntersuchung ausgewählt: „Virusinfektion“, „Computervirus“, „Hochwasser“ und „Wandverbau“. Das Szenario „Versicherung“ wurde ausgeschlossen, da die Wahl für einen Vorereignis-REO bzw. einen Nachereignis-REO am wenigsten ausgeglichen war.

10.1.4.3. Persönliche Einschätzung der Wahrscheinlichkeiten

Die Teilnehmer gaben ihre persönliche Einschätzung an und machten prozentuelle Angaben zu den verbal formulierten Wahrscheinlichkeiten wie „sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „höchstwahrscheinlich“, „wahrscheinlich“, „vielleicht“, „möglicherweise“, „vermutlich“, „mutmaßlich“, „fragwürdig“ und „unwahrscheinlich“, siehe Tabelle 4. Die persönliche Einschätzung diente vor allem dazu, herausfinden, ob die Wahrscheinlichkeiten von den Teilnehmern gleich eingeschätzt werden, um sich schlussendlich für vier Wahrscheinlichkeiten, die in der Hauptuntersuchung als Entdeckungswahrscheinlichkeiten herangezogen werden, zu entscheiden.

Unter „sicher“ verstehen 30 Personen durchschnittlich 99%, unter „sehr wahrscheinlich“ 88%, unter „höchstwahrscheinlich“ 88% , unter „wahrscheinlich“ 74%, unter „vielleicht“ 62%, unter „möglich“ 53%, unter „vermutlich“ 50%, unter „mutmaßlich“ 49%, unter „fragwürdig“ 19% und unter „unwahrscheinlich“ 15%.

Tabelle 4: Vortest: verbale Wahrscheinlichkeiten

verbale Wahrscheinlichkeit	M	SD
sicher	99.36	1.54
sehr wahrscheinlich	88.07	6.15
höchstwahrscheinlich	87.98	12.81
wahrscheinlich	74.33	7.85
vielleicht	48.80	8.74
möglich	53.33	9.86
vermutlich	50.50	15.33
mutmaßlich	49.14	20.53
fragwürdig	19.30	12.77
unwahrscheinlich	14.57	11.84

Folgende vier verbale Wahrscheinlichkeiten wurden für die Hauptuntersuchung als Entdeckungswahrscheinlichkeiten eines negativen Ereignisses ausgewählt: „sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „möglich“ und „unwahrscheinlich“. Die Entdeckungswahrscheinlichkeit „sicher“ wurde wie bei Huber und Huber (2003) gewählt, um zu sehen wie sich Personen entscheiden, wenn die Entdeckung des negativen Ereignisses sicher ist. „Sehr wahrscheinlich“ wurde gewählt, da es eine sehr gute Chance auf eine rechtzeitige Entdeckung gibt, aber ein gewisses Restrisiko besteht (Huber & Huber, 2003). Die Wahrscheinlichkeit „unwahrscheinlich“ wurde gewählt, weil die Nicht-Erkennung eines negativen Ereignisses wahrscheinlicher ist als die rechtzeitige Erkennung und einen Gegenpol zu „sicher“ darstellt. Schlussendlich wurde „möglich“ ausgewählt, da es relativ

neutral ist und daher die rechtzeitige Erkennung bzw. Nicht- Erkennung eines negativen Ereignisses ausgeglichen ist. Des Weiteren ist zu erwähnen, dass diese vier Entdeckungswahrscheinlichkeiten die geringsten Streuungen (siehe Tabelle 4) aufweisen.

10.2. Hauptuntersuchung

10.2.1. Stichprobe

Insgesamt haben 192 Personen den Online-Fragebogen vollständig ausgefüllt. Die Stichprobe setzt sich aus 44 (23%) männlichen und 148 (77%) weiblichen Personen zusammen. Die Teilnehmer waren im Alter von 16 bis 62 Jahren, wobei das durchschnittliche Alter 27 ($SD = 8.61$) Jahre betrug. 150 (78%) Personen gaben an Student zu sein. 3% der Teilnehmer absolvierten als höchste abgeschlossene Ausbildung eine Pflichtschule, 3% eine Fachschule, 52% eine AHS, 24% eine BHS, 15% eine Universität bzw. Fachhochschule und 3% besitzen einen Lehrabschluss. 53% der Befragten gaben an, derzeit angestellt zu sein, 7% sind selbstständig und 40% sind nicht erwerbstätig.

10.2.2. Untersuchungsdesign und Variablen

Diese Untersuchung wird als 2 x 4 „between subjects“ Design durchgeführt, wobei jede Versuchsperson nur eine Versuchsbedingung bearbeitet.

Die **unabhängigen Variablen** sind:

1. situativer manipulierter Regulationsfokus: Prävention- oder Promotionsfokus
2. dispositioneller Regulationsfokus: Prävention- oder Promotionsfokus
3. Entdeckungswahrscheinlichkeit einer negativen Entwicklung, welche variiert wird:
sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich

Die **abhängigen Variablen** sind:

1. Entscheidung für einen Vorereignis-REO oder einen Nachereignis-REO
2. Beurteilung der negativen Konsequenz

Jedes Szenario hat zwei zur Wahl stehende Alternativen, zum einen einen Vorereignis-REO, der die sichere, aber mit hohen Kosten verbundene Alternative darstellt und zum anderen einen Nachereignis-REO. Bei jedem Szenario wird eine Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses im Nachereignis-REO von „sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „möglich“ und „unwahrscheinlich“ zugeteilt. Insgesamt ergeben sich 48 Fragebogenversionen. Jeweils 24 Versionen für den Prävention- und Promotionsfokus, wobei sich diese inhaltlich nicht unterscheiden. In Tabelle 5 sind alle 24 Fragebogenversionen mit den verschiedenen Entdeckungswahrscheinlichkeiten ersichtlich.

Tabelle 5: Fragebogenversionen mit verschiedenen Entdeckungswahrscheinlichkeiten für die jeweiligen Szenarien

Version	Szenarien			
	Virusinfektion	Computervirus	Hochwasser	Wandverbau
	Entdeckungswahrscheinlichkeiten			
1	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich
2	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich
3	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
4	sicher	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
5	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich
6	sicher	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich
7	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich	unwahrscheinlich
8	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich	möglich
9	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher	unwahrscheinlich
10	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich	sicher
11	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher	möglich
12	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich	sicher
13	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
14	möglich	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
15	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich
16	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher
17	möglich	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich
18	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher
19	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich
20	unwahrscheinlich	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich
21	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich
22	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher
23	unwahrscheinlich	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich
24	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher

10.2.3. Material

Die Datenerhebung erfolgte mittels eines dreizehnseitigen Fragebogens, der sich aus fünf Teilen zusammensetzte. Im ersten Teil wurden die Teilnehmer aufgefordert ihre soziodemografischen Daten anzugeben. Im zweiten Teil erfolgte die Manipulation des situativen Fokus (Präventions- oder Promotionsfokus). Im dritten Teil wurden die Teilnehmer aufgefordert vier Szenarien durchzulesen und sich entweder für einen Vorereignis-REO oder einen Nachereignis-REO zu entscheiden. Der vierte Teil war durch die Beurteilung der einzelnen Szenarien gekennzeichnet und im fünften und abschließenden Teil wurde der dispositionelle Fokus mittels der Regulatory Focus Scale (RFS) von Fellner et al. (2007) erhoben.

10.2.3.1. Einleitung

Zu Beginn der Untersuchung wurden die Teilnehmer begrüßt und darüber informiert, dass es sich um eine Untersuchung im Rahmen eines Forschungsprojektes der Fakultät für Psychologie an der Universität Wien handelt. Zudem wurden die Teilnehmer schriftlich instruiert die folgenden Texte sehr konzentriert und aufmerksam zu bearbeiten und darauf hingewiesen, dass es weder richtige noch falsche Entscheidungen gibt und sie soviel Zeit haben, wie sie brauchen. Weiters wurde zugesichert, dass die Teilnahme anonym ist, die Daten selbstverständlich vertraulich, ausschließlich für das Projekt verwendet, und nicht an Dritte weitergegeben werden.

10.2.3.2. Demografischen Daten

Es wurden demografischen Daten, wie Alter, Geschlecht, Studium, wenn ja welches und die höchst abgeschlossene Ausbildung sowie die derzeitige Anstellung erhoben.

10.2.3.3. Manipulationsphase

Wie in der Studie von Freitas und Higgins (2002) wurde der situative Regulationsfokus durch die Konzentration auf einen Zielzustand manipuliert. Durch die Angabe eines

Wunsches bzw. einer Verpflichtung wurde versucht, den situativen Regulationsfokus in Richtung Promotionsorientierung bzw. Präventionsorientierung zu manipulieren.

Die Teilnehmer wurden je nach Fragebogenversion aufgefordert einen Wunsch oder eine Verpflichtung sowie die dazugehörigen Verwirklichungsstrategien bzw. Vermeidungsstrategien zu formulieren.

Die Induktion des Regulationsfokus sah folgendermaßen aus:

Induktion des Promotionsfokus:

Die Teilnehmer sollten einen Wunsch formulieren, der ihnen persönlich sehr wichtig ist. Anschließend sollten sie an die Freude denken, wenn der Wunsch in Erfüllung geht. Um diesen Wunsch erfolgreich zu verwirklichen, wurden die Probanden aufgefordert sich drei Verwirklichungsstrategien zu überlegen.

Induktion des Präventionsfokus:

Die Teilnehmer sollten eine Verpflichtung formulieren, der sie persönlich nachkommen müssen. Anschließend sollten sie an die negativen Konsequenzen denken, falls die Verpflichtung nicht erfüllt wird. Um diese negativen Konsequenzen zu vermeiden, wurden die Probanden aufgefordert sich drei Vermeidungsstrategien zu überlegen.

10.2.3.4. Entscheidungsphase

In der Entscheidungsphase wurden den Probanden vier selbstentwickelte quasi realistische Risikosituationen („Virusinfektion“, „Computervirus“, „Hochwasser“, „Wandverbau“), welche in Anlehnung an Huber und Huber (2003) entwickelt wurden, vorgegeben. Die Teilnehmer wurden aufgefordert, die Texte aufmerksam zu lesen und sich in der Rolle des Betroffenen für eine der beiden Alternativen zu entscheiden. Jedes Szenario ist dadurch charakterisiert, dass immer zwei verschiedene Handlungsalternativen zur Verfügung stehen.

Bei der ersten Alternative (A) handelt es sich bei allen vier Szenarien um einen Vorereignis-REO, das heißt, dieser wird immer vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet. Die zweite Alternative (B) stellt immer einen Nachereignis-REO dar, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn das negative Ereignis bereits eingetreten ist. Zusätzlich wurden in der zweiten Alternative die Wahrscheinlichkeiten für die Entdeckung

(sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich) eines negativen Ereignisses, welche unterschiedlich variiert wurden, angegeben. Anzumerken ist, dass aufgrund der Ergebnisse von Aaker und Lee (2001) bei jedem Szenario darauf geachtet wurde, dass sowohl promotionsbezogene Informationen als auch präventionsbezogene Informationen verwendet wurden, da Personen je nach Regulationsfokus durch die jeweilige Information stärker beeinflusst werden. Die Szenarien werden nun im Folgenden inhaltlich beschrieben, wobei sich der genaue Wortlaut der Szenarien im Anhang befindet.

Szenario 1: „Virusinfektion“

Im ersten Szenario „Virusinfektion“ sollten sich die Teilnehmer vorstellen, dass sie vor kurzem eine Reise in ein fernes Land gebucht haben und sich auf diese sehr freuen. Doch in diesem Land kursiert ein neuartiges Virus, das grippeähnliche Zustände und hohes Fieber hervorruft. Im Falle keiner Ansteckung mit dem Virus steht ein wunderbarer und erholsamer Urlaub bevor.

Folgende Alternativen standen zur Auswahl:

Alternative A (*Vorereignis-REO*) schlägt eine Impfung gegen das Virus vor der Reise vor. Allerdings ist die Impfung teuer und ruft als Nebenwirkung etwa zwei Tage lang Übelkeit hervor.

Alternative B (*Nachereignis-REO*) bietet im Falle einer Infektion mit dem Virus den Kauf von Medikamenten an. Die Medikamente helfen jedoch nur bei rechtzeitiger Erkennung der Ansteckung. Es ist sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich, dass die Virusinfektion rechtzeitig erkannt wird.

Szenario 2: „Computervirus“

Im zweiten Szenario „Computervirus“ wurde den Teilnehmern vorgegeben, dass sie erst kürzlich in der Zeitung gelesen haben, dass ein neues gefährliches Computervirus im Umlauf ist. Das Risiko besteht darin, dass dieses Virus schrittweise die Dateien auf dem Computer beschädigt bis es zu einem völligen Betriebsausfall kommt. Sollte der Computer

nicht von dem Virus betroffen werden, funktioniert er weiterhin einwandfrei und kann effizient genutzt werden.

Folgende Alternativen standen zur Auswahl:

Alternative A (*Vorereignis-REO*) beinhaltet die Installation eines speziellen Virenentfernungs-Programms, jedoch kann der Download, die Installation und Konfiguration dieser Software mehrere Stunden in Anspruch nehmen.

Alternative B (*Nachereignis-REO*) schlägt im Falle eines Virusbefalls einen IT-Spezialisten vor. Die rechtzeitige Erkennung des Virusbefalls ist sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich, damit der IT-Spezialist die Daten noch retten kann.

Szenario 3: „Hochwasser“

Im dritten Szenario „Hochwasser“ sollten sich die Teilnehmer in die Lage versetzen, dass sie gerade ein Haus bauen, für das sie lange gespart haben. Der Bau erfolgt in einer Region in der es in den letzten Jahren vermehrt zu starken Regenfällen gekommen ist und diese in den letzten 100 Jahren einmal in diesem Gebiet eine große Überschwemmung zur Folge hatten. Zukünftig könnten starke Regenfälle häufiger sein. Für den Fall, dass in Zukunft keine Überschwemmung mehr entsteht, kann eine wunderschöne Zeit im Traumhaus verbracht werden.

Folgende Alternativen standen zur Auswahl:

Alternative A (*Vorereignis-REO*) schlägt die Verwendung von wasserundurchlässigem Beton für die Bodenplatte und die Außenwände des Hauses vor. Diese Variante wird auch in Hochwassergebieten verwendet und ist sehr kostspielig.

In der Alternative B (*Nachereignis-REO*) wird ohne Hochwasservorkehrungen gebaut. Im Falle einer Überschwemmung wird auf geeignete Hilfsmittel wie Sandsäcke zurückgegriffen. Es wird darauf hingewiesen, dass es sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich ist, dass die Meteorologen starke Regenfälle, die Überschwemmungen auslösen frühzeitig vorhersagen, um Vorkehrungen treffen zu können.

Szenario 4: „Wandverbau“

Im vierten Szenario „Wandverbau“ sollten sich die Teilnehmer vorstellen, dass sie bei der Firma XY einen neuen Wandverbau gekauft haben. Der Verkäufer erklärt ihnen, dass das Aufstellen jedoch ungemein kompliziert ist. Falls Fehler beim Aufbau gemacht werden, können diese nur unter erhöhtem Aufwand von Fachleuten behoben werden. Der Wandverbau passt ideal in die Wohnung und verleiht dieser ein besonderes Flair, sofern kein Fehler beim Aufbau unterläuft.

Folgende Alternativen standen zur Auswahl:

In der Alternative A (*Vorereignis-REO*) wird teures Fachpersonal für den Aufbau des Wandverbaus beauftragt.

Alternative B (*Nachereignis-REO*) bietet den Wandverbau selbst aufzubauen an. Im Falle von Fehlern, ist es sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich, dass diese rechtzeitig bemerkt werden, um Fachleute rufen zu können, die bestimmte Teile austauschen, damit größere Schäden vermieden werden können.

10.2.3.5. Beurteilung der Szenarien

Jedes Szenario wurde einzeln beurteilt, wobei die Beurteilungsphase in vier verschiedene Bereiche aufgeteilt werden kann – in den Manipulation Check für die Entdeckungswahrscheinlichkeit, in die Beurteilung der negativen Konsequenz, in den Manipulation Check für den situativen Regulationsfokus und die Beurteilung der Szenarien hinsichtlich Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit.

Im ersten Teil wurde der Manipulation Check zur Entdeckungswahrscheinlichkeit der Risikoentschärfungsoperatoren mittels einer 11-stufigen Skala erfasst, die beiden Pole waren „keinesfalls“ und „sicher“. Hier sollten die Teilnehmer einschätzen, wie sicher das negative Ereignis rechtzeitig erkannt wird. Der zweite Teil befasst sich mit der Beurteilung der negativen Konsequenzen. Diese wurde auch mittels einer 11-stufigen Skala erhoben, wobei hier die beiden Pole „neutral“ und „sehr negativ“ waren. Im dritten Teil, der zur Überprüfung der Manipulation des situativen Regulationsfokus diente, wurden die Teilnehmer aufgefordert anzugeben, worauf primär bei der Bearbeitung der Szenarien geachtet wurde. Dieser Teil umfasst zwei 11-stufige Skalen, zum einen die Pole „Gewinn

erzielen“ bis „Verlust vermeiden“ und zum anderen die Pole „Gefahr vermindern“ bis „Chancen erhöhen“. Es wird davon ausgegangen, dass Teilnehmer, die in Richtung Prävention manipuliert wurden, versuchen Verluste zu vermeiden und Gefahren zu vermindern, währenddessen Personen, die in Richtung Promotion manipuliert wurden, eher versuchen Gewinne zu erzielen und ihre Chancen zu erhöhen (Higgins, 1997, 1998; Zhou & Pham, 2004). Anzumerken ist, dass alle vorhergehenden Diplomarbeiten (Palkovic, Stiefsohn und Kiennast) zu diesem Thema eine 100 mm lange Analogskala, also eine Skala von 0 bis 100, verwendeten. Da diese Untersuchung online durchgeführt wurde, und diese Antwortvariante nicht gegeben war, wurde eine 11- stufige Skala gewählt, die von 0 bis 10 reichte. Zuletzt im vierten Teil wurden die Szenarien auf einer fünfstufigen Likert Skala mit von „gar nicht“, „kaum“, „mittelmäßig“, „ziemlich“ und „außerordentlich“ hinsichtlich der Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit beurteilt.

10.2.3.6. Regulatory Focus Scale

Die Regulatory Focus Scale (RFS) (Fellner et al., 2007) ist ein Instrument, welches dazu dient den dispositionellen Regulationsfokus einer Person zu erfassen.

Aus einem ursprünglichen Pool von 33 Items wurden 10 Items von den Autoren herausgefiltert, die den dispositionellen Regulationsfokus einer Person am besten messen. Es handelt sich dabei um Selbstbehauptungen bzw. Einschätzungen, die die Sicherheits- und Wachstumsbedürfnisse einer Person charakterisieren sowie die eigene Zielverfolgung und die Befriedigung der Erwartung anderer widerspiegelt. Diese Selbsteinschätzungen werden auf einer sieben-stufigen Skala, die von „triff gar nicht zu“ bis „trifft ganz sicher zu“ reicht, erfasst. Des weiteren besteht die Möglichkeit die Alternative „weiß nicht“ zu wählen. Die Regulatory Focus Scale beinhaltet die Promotionsfaktoren „Offenheit gegenüber Neuem“ und „Autonomie“ sowie die Präventionsfaktoren „Pflichterfüllung“ und „Orientierung an den Erwartungen anderer“. Ein dispositioneller Präventionsfokus zeigt sich mit hohen Ausprägungen auf den Präventionsskalen und niedrigen Ausprägungen auf den Promotionsskalen. Bei einem dispositionellen Promotionsfokus ist es genau umgekehrt (Fellner et al., 2007).

Die Regulatory Focus Scale gibt die Möglichkeit als Teil einer Onlineerhebung (wie in dieser Untersuchung), im Labor mittels Computer oder als Papier-Bleistift-Form verwendet zu werden (Fellner et al., 2007).

Die Regulatory Focus Scale umfasst folgende 10 Items (Fellner et al., 2007):

1. Items zur Erfassung des Promotionsfokus

1a) Offenheit gegenüber Neuem

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

1b) Autonomie

- ☐ Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.
- ☐ Dinge ganz genau zu überprüfen beziehungsweise zu kontrollieren liegt mir nicht.

2. Items zur Erfassung des Präventionsfokus

2a) Pflichterfüllung

- ☐ Für mich ist es sehr wichtig, meinen Verpflichtungen nachzukommen.
- ☐ Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig.
- ☐ Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.

2b) Orientierung an den Erwartungen anderer

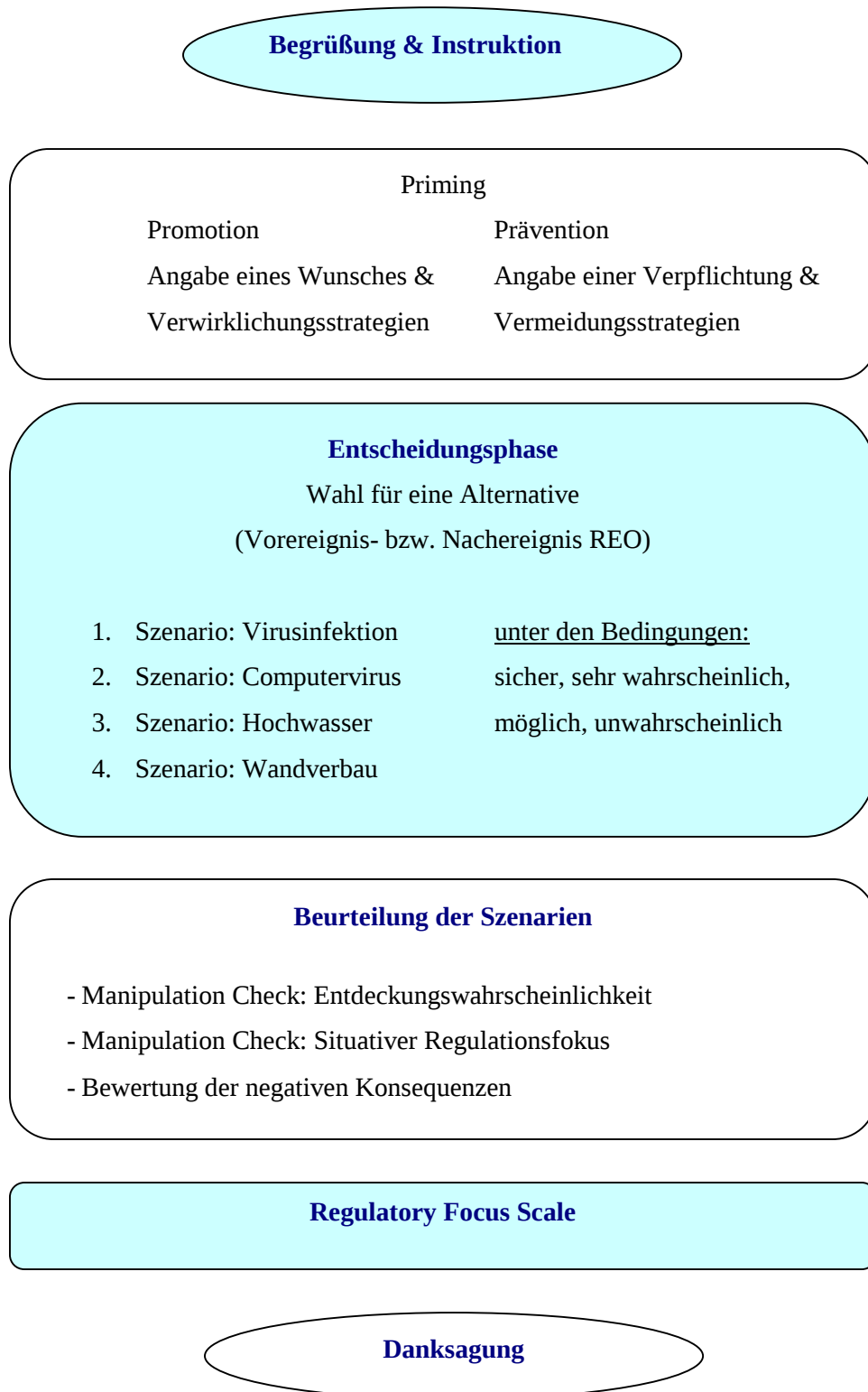
- ☐ Es ist wichtig für mich, dass meine Leistung von anderen anerkannt und geschätzt wird.
- ☐ Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten.

10.2.4. Durchführung

Die Studie wurde online durchgeführt, wobei die Datenerhebung vom 1.12.2009 bis zum 31.01.2010 erfolgte. Mittels Email-Aussendungen, Veröffentlichungen in verschiedenen Foren (<http://www.univie.ac.at/strv-publizistik/forum/>, <http://www.powi.at/forum/index.php>, <http://www.psychologieforum.info/cms/index.php>, <http://www.psychologieforum.at/index.php>, <http://psychoforum.siteboard.org/>) und Erhebungen im Labor des Institutes für Wirtschaftspsychologie, Bildungspsychologie und Evaluation wurde versucht, so viele Personen wie möglich zu erreichen. Der komplette Ablauf der Untersuchung ist in Abbildung 4 dargestellt.

Einleitend wurden die Teilnehmer begrüßt und die Instruktion vorgegeben. In weiterer Folge wurden die demografischen Daten erhoben. Danach begann die Manipulationsphase, in welcher der situativer Regulationsfokus manipuliert werden sollte. Anschließend folgte die Entscheidungsphase, wobei vier Szenarien vorgegeben wurden und die Teilnehmer sich für eine Alternative, entweder für einen Vorereignis-REO oder einen Nachereignis-REO entscheiden mussten. In der Beurteilungsphase sollten die Teilnehmer das negative Ereignis der jeweiligen Szenarien beurteilen. Zudem wurde der Manipulation Check zur Entdeckungswahrscheinlichkeit und zum situativen Fokus, sowie die Wahrnehmung der Szenarien hinsichtlich Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit erhoben. Abschließend folgte die Regulatory Focus Scale, die zu Erfassung des dispositionellen Fokus diente. Letztendlich erfolgte die Danksagung.

Abbildung 4 : Untersuchungsablauf



11. Ergebnisse

Um die Forschungsfrage und die daraus resultierenden Hypothesen empirisch zu überprüfen, wurden unterschiedliche statistische Methoden verwendet.

Vorerst werden die Ergebnis zum Manipulation Check für den situativen Fokus und der Entdeckungswahrscheinlichkeiten dargestellt. Zusätzlich wird auf die Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit der Szenarien Bezug genommen. Im weiteren Verlauf wird auf die Darstellung der Ergebnisse der Forschungsfrage und der Hypothesen eingegangen.

11.1. Manipulation Check des situativen Regulationsfokus

Zur Überprüfung der Manipulation des situativen Regulationsfokus wurde eine multivariate Varianzanalyse (MANOVA) gerechnet. Als unabhängige Variable fungierte der situative Fokus – Präventionsfokus und Promotionsfokus. Als abhängige Variable diente die Beurteilung der Szenarien hinsichtlich der Aspekte Gewinn erzielen/Verlust vermeiden und Chancen erhöhen/Gefahr vermindern. Bei gelungener Manipulation ist zu erwarten, dass präventionsorientierte Personen hohe Werte (Richtung 10) aufweisen, und die Neigung zeigen einen Verlust zu vermeiden und Gefahren zu vermindern (Higgins, 1997, 1998; Zhou & Pham, 2004). Gegensätzlich sollten promotionsorientierte Personen niedrige Wert (Richtung 0) zeigen, da sie bemüht sind Gewinne zu erzielen und Chancen zu erhöhen. Tabelle 6 zeigt die Ergebnisse der MANOVA für den situativen Fokus aller Szenarien. Diese weist bei keinem Szenario eine Signifikanz auf ($p > .05$), somit wird auf die Darstellung des Tests für Zwischensubjekteffekte verzichtet. Aufgrund dieses Ergebnisses muss davon ausgegangen werden, dass die Manipulation des situativen Fokus nicht funktioniert hat.

Tabelle 6: MANOVA zur Überprüfung des situativen Regulationsfokus

	Szenario	F	df	Fehler df	p
Situativer Regulationsfokus*	Virusinfektion	0.06	2	189	.95
	Computervirus	1.06	2	189	.35
	Hochwasser	0.64	2	189	.53
	Wandverbau	0.01	2	189	.99

Anmerkung: *Pillai's Trace, N = 192

Auch bei näherer Betrachtung der Mittelwerte und Standardabweichungen (Tabelle 7) der beiden Items Gewinn erzielen/Verlust vermeiden und Chancen erhöhen/Gefahr vermindern, ergeben sich keine Unterschiede. Lediglich bei den Szenarien „Virusinfektion“ (Prävention: $M = 6.24$, $SD = 2.88$ und $M = 6.90$, $SD = 2.80$ versus Promotion: $M = 6.14$, $SD = 3.15$ und $M = 6.76$, $SD = 3.17$) und „Computervirus“ (Prävention: $M = 7.94$, $SD = 2.44$ und $M = 7.41$, $SD = 2.75$ versus Promotion: $M = 7.42$, $SD = 3.01$ und $M = 6.89$, $SD = 3.17$) lassen sich Tendenzen in die richtige Richtung erkennen, jedoch ist der Unterschied viel zu gering, um von einer statistischen Signifikanz sprechen zu können.

Tabelle 7: Mittelwert und Standardabweichungen der Items Gewinn erzielen/Verlust vermeiden und Chancen erhöhen/Gefahr vermindern

Szenario	situativer RF	Gewinn/Verlust		Chance/Gefahr	
		M	SD	M	SD
Virusinfektion	Prävention	6.24	2.88	6.90	2.80
	Promotion	6.14	3.15	6.76	3.17
Computervirus	Prävention	7.94	2.44	7.41	2.75
	Promotion	7.42	3.01	6.89	3.17
Hochwasser	Prävention	8.06	2.82	8.12	2.58
	Promotion	8.07	2.76	7.69	3.25
Wandverbau	Prävention	6.07	3.50	5.21	3.24
	Promotion	6.15	3.40	5.22	3.40

Anmerkung: RF = Regulationsfokus, 0 = Gewinn erzielen/Chancen erhöhen, 10 = Verlust vermeiden/Gefahr vermindern, N = 192

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse, dass die Manipulation nicht geglückt ist.

11.2. Manipulation Check der Entdeckungswahrscheinlichkeit

Um zu überprüfen, ob die Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten funktioniert hat, wurde eine univariate Varianzanalyse (ANOVA) für jedes einzelne Szenario berechnet. Als unabhängige Variablen dienten die Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich). Die Bewertung des Items, „Für wie sicher halten sie es, dass die negative Konsequenz rechtzeitig erkannt wird“, wurde als abhängige Variable verwendet.

Wie in Tabelle 8 ersichtlich ist, werden in allen vier Szenarien die Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich,

unwahrscheinlich) des Nachereignis-REOs unterschiedlich wahrgenommen („Virusinfektion: $F(3, 188) = 20.58$; $p < .01$; „Computervirus“: $F(3, 188) = 3.50$; $p < .05$; „Hochwasser“: $F(3, 188) = 4.21$; $p < .01$, „Wandverbau: $F(3, 188) = 3.82$; $p \leq .01$).

Tabelle 8: ANOVA zur Überprüfung der Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich)

	Szenarien	Wkt.	M	SD	F	df	Fehler df	p
Entdeckungs- Wkt.	Virus- infektion	sicher	6.81	2.25	20.58**	3	188	.00
		sehr wahrscheinlich	6.41	2.55				
		möglich	5.00	2.48				
		unwahrscheinlich	3.37	2.19				
	Computer- virus	sicher	5.27	3.48	3.50*	3	188	.02
		sehr wahrscheinlich	5.98	2.71				
		möglich	4.21	3.16				
		unwahrscheinlich	4.31	3.00				
	Hoch- Wasser	sicher	5.48	2.81	4.21**	3	188	.00
		sehr wahrscheinlich	4.92	2.68				
		möglich	4.43	2.80				
		unwahrscheinlich	3.55	2.68				
	Wand- verbau	sicher	6.04	3.04	3.82**	3	188	.01
		sehr wahrscheinlich	5.89	3.33				
		möglich	5.92	2.97				
		unwahrscheinlich	4.19	3.09				

Anmerkung: * $p < .05$; ** $p < .01$; $N = 192$, Wkt. = Wahrscheinlichkeit

Zur Überprüfung, ob sich die Entdeckungswahrscheinlichkeiten untereinander unterscheiden und auch richtig erkannt wurden, wurde zusätzlich für jedes einzelne Szenario ein Post Hoc Scheffe gerechnet, siehe Tabelle 9. Bei näherer Betrachtung der Mittelwerte zeigt sich, dass sich bei dem Szenario „Virusinfektion“ $p = \text{sicher}$ ($M = 6.81$, $SD = 2.25$) von $p = \text{möglich}$ ($M = 5.00$, $SD = 2.48$) ($M(\text{sicher}) - M(\text{möglich}) = 1.81$; $SD \text{ Fehler} = 0.49$; $p < .01$) sowie von $p = \text{unwahrscheinlich}$ ($M = 3.37$, $SD = 2.19$) ($M(\text{sicher}) - M(\text{unwahrscheinlich}) = 3.34$; $SD \text{ Fehler} = 0.49$; $p < .01$) signifikant unterscheidet. Auch wurde $p = \text{sehr wahrscheinlich}$ ($M = 6.41$, $SD = 2.55$) von $p = \text{unwahrscheinlich}$ ($M(\text{sehr wahrscheinlich}) - M(\text{unwahrscheinlich}) = 3.03$; $SD \text{ Fehler} = 0.47$; $p < .01$) und $p = \text{möglich}$ ($M(\text{sehr wahrscheinlich}) - M(\text{möglich}) = 1.41$; $SD \text{ Fehler} = 0.48$; $p < .05$) unterschiedlich wahrgenommen. Ebenfalls zeigten sich Unterschiede zwischen $p = \text{möglich}$ und $p = \text{unwahrscheinlich}$ ($M(\text{möglich}) - M(\text{unwahrscheinlich}) = 1.62$; $SD \text{ Fehler} = 0.48$; $p \leq .01$).

Bei dem Szenario „Computervirus“ wurden lediglich p = sehr wahrscheinlich ($M = 5.98$, $SD = 2.71$) und p = möglich ($M = 4.21$, $SD = 3.16$) unterschiedlich beurteilt (M (sehr wahrscheinlich) – M (möglich) = 1.77; SD Fehler = 0.64; $p \leq .05$).

Auch bei dem Szenario „Hochwasser“ konnten Unterschiede bei der Beurteilung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten festgestellt werden, allerdings zeigt der Post Hoc Scheffe Test, dass diese nur zwischen p = sicher ($M = 5.48$, $SD = 2.81$) und p = unwahrscheinlich ($M = 3.55$, $SD = 2.68$) (M (sicher) – M (unwahrscheinlich) = 1.93; SD Fehler = 0.56; $p \leq .01$) bestehen.

Dasselbe Bild zeigt sich bei dem Szenario „Wandverbau“, dass zwar die Entdeckungswahrscheinlichkeiten richtig erkannt wurden, aber das gilt nur für p = sicher ($M = 6.04$, $SD = 3.04$) und p = unwahrscheinlich ($M = 4.19$, $SD = 3.09$), wie der Post Hoc Scheffe zeigt (M (sicher) – M (unwahrscheinlich) = 1.85; SD Fehler = 0.63; $p < .05$).

Tabelle 9: Post Hoc Scheffe zur Überprüfung der Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich)

Szenarien	Wkt.	Wkt.	mittlere Differenz	SD	p
Virusinfektion	sicher	sehr wahrscheinlich	0.40	0.48	.88
		möglich	1.81**	0.49	.00
		unwahrscheinlich	3.43**	0.49	.00
	sehr wahrscheinlich	möglich	1.41*	0.48	.04
		unwahrscheinlich	3.03**	0.48	.00
	möglich	unwahrscheinlich	1.62**	0.48	.01
Computervirus	sicher	sehr wahrscheinlich	-0.71	0.64	.74
		möglich	1.06	0.64	.43
		unwahrscheinlich	0.96	0.63	.51
	sehr wahrscheinlich	möglich	1.77*	0.64	.05
		unwahrscheinlich	1.67	0.63	.08
	möglich	unwahrscheinlich	-0.09	0.64	1.00
Hochwasser	sicher	sehr wahrscheinlich	0.56	0.56	.80
		möglich	1.05	0.56	.32
		unwahrscheinlich	1.93**	0.56	.01
	sehr wahrscheinlich	möglich	0.49	0.56	.86
		unwahrscheinlich	1.36	0.56	.12
	möglich	unwahrscheinlich	0.88	0.56	.49
Wandverbau	sicher	sehr wahrscheinlich	0.15	0.63	.99
		möglich	0.12	0.63	.99
		unwahrscheinlich	1.85*	0.63	.04
	sehr wahrscheinlich	möglich	-0.02	0.63	1.00
		unwahrscheinlich	1.70	0.64	.07
	möglich	unwahrscheinlich	1.73	0.64	.07

Anmerkung: * $p < .05$; ** $p < .01$; $N = 192$, Wkt. = Wahrscheinlichkeit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten gelungen ist. Jedoch hat sich gezeigt, dass nicht alle

Entdeckungswahrscheinlichkeiten untereinander unterschiedlich wahrgenommen wurden. Bei dem Szenario „Virusinfektion“ unterscheiden sich alle Entdeckungswahrscheinlichkeiten bis auf „sicher“ und „sehr wahrscheinlich“. Bei dem Szenario „Computervirus“ zeigten sich lediglich Unterschiede bei den Entdeckungswahrscheinlichkeiten „möglich“ und „sehr wahrscheinlich“. Bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ wurden nur die Entdeckungswahrscheinlichkeiten „sicher“ und „unwahrscheinlich“ unterschiedlich wahrgenommen.

11.3. Bewertung der Szenarien

Jedes Szenario wurde hinsichtlich seiner Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit auf einer fünfstufigen Likert Skala bewertet, um zu sehen, wie die Szenarien auch tatsächlich wahrgenommen werden. Es ergibt sich folgendes Bild, siehe Tabelle 10. Das Szenario „Virusinfektion“ wurde als „mittelmäßig“ bedrohlich ($M = 2.87$, $SD = 0.91$), „kaum“ komplex ($M = 2.38$, $SD = 0.94$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.26$, $SD = 0.72$) bewertet. Die Entscheidungsaufgabe „Computervirus“ wurde als „mittelmäßig“ bedrohlich ($M = 2.96$, $SD = 0.99$), „kaum“ komplex ($M = 2.42$, $SD = 0.93$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.22$, $SD = 0.79$) beurteilt. Als „ziemlich“ bedrohlich ($M = 3.71$, $SD = 0.94$), „mittelmäßig“ komplex ($M = 2.64$, $SD = 1.00$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.29$, $SD = 0.80$) wurde das Szenario „Hochwasser“ eingestuft. Das Szenario „Wandverbau“ wurde als „kaum“ bedrohlich ($M = 2.14$, $SD = 0.96$), „kaum“ komplex ($M = 2.35$, $SD = 0.98$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.08$, $SD = 0.94$) empfunden.

Tabelle 10: Mittelwerte und Standardabweichung der Beurteilung der Items Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit

Szenario	Bewertung	M	SD	M
Virusinfektion	Bedrohlichkeit	2.87	0.91	mittelmäßig
	Komplexität	2.38	0.94	kaum
	Verständlichkeit	4.26	0.72	ziemlich
Computervirus	Bedrohlichkeit	2.96	0.99	mittelmäßig
	Komplexität	2.42	0.93	kaum
	Verständlichkeit	4.22	0.79	ziemlich
Hochwasser	Bedrohlichkeit	3.71	0.94	ziemlich
	Komplexität	2.64	1.00	mittelmäßig
	Verständlichkeit	4.29	0.80	ziemlich

Szenario	Bewertung	M	SD	M
Wandverbau	Bedrohlichkeit	2.14	0.96	kaum
	Komplexität	2.35	0.98	kaum
	Verständlichkeit	4.08	0.94	ziemlich

Anmerkung: 1 = gar nicht; 5 = außerordentlich; N = 192

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass alle Szenarien „ziemlich“ gut verständlich waren. Bis auf das Szenario „Hochwasser“, welches als „mittelmäßig“ komplex eingestuft wurde, wurden alle restlichen als „kaum“ komplex wahrgenommen. Auffallend ist, dass das Szenario „Wandverbau“ als „kaum“ bedrohlich beurteilt wurde und das Szenario „Hochwasser“ als „ziemlich“ bedrohlich.

Bevor auf die Ergebnisse der Forschungsfrage und der Hypothesen eingegangen wird, wird die Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus illustriert.

11.4. Die Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus

Um den dispositionellen Regulationsfokus zu erfassen, wurde wie schon im Abschnitt 10.2.3.6 erwähnt, die Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2007) vorgegeben. Die Auswertung erfolgte, indem alle promotionsbezogenen Items summiert wurden und die präventionsbezogenen Items subtrahiert. Anschließend wurden alle Personen mit den Werten -50 – -1 mit 0 kodiert und gelten demnach als dispositionell Präventionsorientiert (*Cronbachs* $\alpha = .66$), Personen mit den Werten 1 – 50 wurden mit 1 kodiert und sind somit dispositionell Promotionsorientiert (*Cronbachs* $\alpha = .62$). Anhand der Auswertung dieser Skala konnte festgestellt werden, dass 19 Personen keinem der beiden Regulationsfokusse zugeteilt werden können. Wie aus Tabelle 11 ersichtlich wird, weisen insgesamt 131 Personen einen dispositionellen Präventionsfokus auf und 42 Personen einen dispositionellen Promotionsfokus. Es zeigt sich, dass sich der dispositionelle Regulationsfokus ungefähr gleich auf die Bedingungen verteilt.

Tabelle 11: Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus

		Dispositioneller Regulationsfokus		
		Prävention	Promotion	Gesamt
Situativer Regulationsfokus	Prävention	71	17	88
	Promotion	60	25	85
	Gesamt	131	42	173

11.5. Überprüfung der Hypothesen (H1-H4) und die Wahlhäufigkeiten der REOn unter Präventions- und Promotionsfokus

Aufgrund der Tatsache, dass die Manipulation des situativen Regulationsfokus nicht funktioniert hat, sind die folgenden Analysen und Ergebnisse nur eingeschränkt gültig.

Zur Überprüfung der Forschungsfrage und der Hypothesen H1-H3 wurde eine binär logistische Regression für jedes einzelne Szenario (siehe Tabelle 12) mit den Prädiktoren situativer Regulationsfokus (Prävention oder Promotion), Entdeckungswahrscheinlichkeit des Nachereignis-REO (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich), dispositioneller Regulationsfokus und den Wechselwirkungen (Entdeckungswahrscheinlichkeit * situativer Regulationsfokus, Entdeckungswahrscheinlichkeit * dispositioneller Regulationsfokus, situativer Regulationsfokus * dispositioneller Regulationsfokus, Entdeckungswahrscheinlichkeit * situativer Regulationsfokus * dispositioneller Regulationsfokus) berechnet. Als abhängige Variable dient das Entscheidungsverhalten (Wahl für einen Vorereignis-REO [mit 1 kodiert] oder Nachereignis-REO [mit 2 kodiert]). Das heißt, können der situative Regulationsfokus, die Entdeckungswahrscheinlichkeit sowie der dispositionelle Regulationsfokus das Entscheidungsverhalten in Risikosituationen vorhersagen. Die Ergebnisse zeigen, siehe Tabelle 12, dass der situative Regulationsfokus und die Wechselwirkungen keinen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten in Risikosituationen haben. Die Entdeckungswahrscheinlichkeiten und der dispositionelle Regulationsfokus können abhängig vom Szenario als Prädiktor für Risikoentscheidungen herangezogen werden.

Im Szenario „Virusinfektion“ hat das Anfangsmodell ($\chi^2(3) = 14.91$; $p < .01$) durch Hinzunahme des situativen Regulationsfokus ($B = 0.31$, $S.E. = 0.33$, $p = .35$) und des dispositionellen Regulationsfokus ($B = 0.48$, $S.E. = 0.35$, $p = .20$) zu keiner signifikanten Verbesserung geführt. Die Entdeckungswahrscheinlichkeit ($B = 0.52$, $S.E. = 0.15$, $p < .01$) trägt dagegen zur Verbesserung des Anfangsmodells bei. Durch Hinzunahme der Wechselwirkungen ($\chi^2(7) = 3.27$; $p = .51$) konnte das Modell keine Verbesserung erfahren. Der erklärte Varianzanteil nach *Nagelkerkes* R^2 beträgt 11.2%. Insgesamt konnte für 106 von 173 Personen die Wahl des REOs korrekt vorhersagt werden.

Bei dem Szenario „Computervirus“ konnte das Anfangsmodell ($\chi^2(3) = 4.58$; $p = .21$) weder durch den situativen Regulationsfokus ($B = -0.17$, $S.E. = 0.33$, $p = .61$), noch durch die Entdeckungswahrscheinlichkeiten ($B = 0.25$, $S.E. = 0.15$, $p = .08$) und den

dispositionellen Regulationsfokus ($B = 0.50$, $S.E. = 0.38$, $p = .18$) eine signifikante Verbesserung erfahren. Auch die Hinzunahme der Wechselwirkungen ($\chi^2 (7) = 3.20$; $p = .53$) hat zu keiner Verbesserung des Modells geführt. Der erklärte Varianzanteil nach *Nagelkerkes* R^2 beträgt 3.6%. Insgesamt konnte für 116 von 173 Personen die Wahl des REOs korrekt vorhersagt werden.

Bei dem Szenario „Hochwasser“ wird durch die Einbeziehung des situativen Regulationsfokus ($B = -0.54$, $S.E. = 0.44$, $p = .22$) und der Entdeckungswahrscheinlichkeiten ($B = 0.17$, $S.E. = 0.19$, $p = .39$) keine signifikante Verbesserung des Anfangsmodells ($\chi^2 (3) = 6.60$; $p = .09$) erzielt. Der dispositionelle Regulationsfokus ($B = 1.01$, $S.E. = 0.45$, $p < .05$) führt jedoch zu einer Verbesserung des Anfangsmodells. Durch Hinzunahme der Wechselwirkungen ($\chi^2 (7) = 2.21$; $p = .70$) konnte das Modell keine Verbesserung erfahren. Der erklärte Varianzanteil nach *Nagelkerkes* R^2 beträgt 6.5%. Insgesamt konnte für 146 von 173 Personen die Wahl des REOs korrekt vorhersagt werden.

Das Anfangsmodell ($\chi^2 (3) = 9.57$; $p < .05$) führte auch bei dem Szenario „Wandverbau“ durch die Hinzunahme des situativen Regulationsfokus ($B = -0.17$, $S.E. = 0.32$, $p = .60$) zu keiner signifikanten Verbesserung. Allerdings tragen die Entdeckungswahrscheinlichkeiten ($B = 0.28$, $S.E. = 0.14$, $p < .05$) sowie der dispositionelle Regulationsfokus ($B = 0.84$, $S.E. = 0.37$, $p < .05$) zu einer signifikanten Verbesserung des Modells bei. Durch Hinzunahme der Wechselwirkungen ($\chi^2 (7) = 1.18$; $p = .88$) konnte das Modell keine Verbesserung erfahren. Der erklärte Varianzanteil nach *Nagelkerkes* R^2 beträgt 7.9%. Insgesamt konnte für 92 von 173 Personen die Wahl des REOs korrekt vorhersagt werden.

Tabelle 12: Binär logistische Regression für alle Szenarien mit den Prädiktoren situativer Regulationsfokus (Prävention oder Promotion), Entdeckungswahrscheinlichkeit des Nachereignis-REOs (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich), dispositioneller Regulationsfokus (Prävention und Promotion) und Wechselwirkungen

Szenario	Prädiktoren	B	SE (B)	p	Exp (B)
Virusinfektion	situativer Fokus	0.31	0.33	.35	1.37
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	0.52	0.15	.00**	1.68
	dispositioneller Fokus	0.48	0.35	.20	1.63
	Entdeckungswkt. * sit. RF	-0.41	0.36	.25	0.66
	Entdeckungswkt. * disp. RF	0.13	0.58	.82	1.14
	Disp. RF * sit. RF	0.98	1.46	.50	2.66
	Entdeckungswkt. * sit. RF * sit. RF	-0.02	0.74	.98	0.99

Szenario	Prädiktoren	B	SE (B)	p	Exp (B)
Computervirus	situativer Fokus	-0.17	0.33	.61	0.85
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	0.25	0.15	.08	1.29
	dispositioneller Fokus	0.50	0.38	.18	1.65
	Entdeckungswkt. * sit. RF	0.21	0.35	.55	1.23
	Entdeckungswkt. * disp. RF	-0.07	0.55	.90	0.94
	disp. RF * sit. RF	1.64	1.34	.22	5.15
	Entdeckungswkt. * sit. RF * sit. RF	-0.22	0.73	.76	0.80
Hochwasser	situativer Fokus	-0.54	0.44	.22	0.58
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	0.17	0.19	.39	1.18
	dispositioneller Fokus	1.01	0.45	.03*	2.75
	Entdeckungswkt. * sit. RF	0.13	0.50	.80	1.14
	Entdeckungswkt. * disp. RF	-0.29	0.56	.61	0.75
	disp. RF * sit. RF	-1.08	1.68	.38	0.23
	Entdeckungswkt. * sit. RF * sit. RF	0.19	0.83	.82	1.20
Wandverbau	situativer Fokus	-0.17	.32	.60	0.85
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	0.28	.14	.02*	1.33
	dispositioneller Fokus	0.84	.37	.04*	2.31
	Entdeckungswkt. * sit. RF	-0.07	0.32	.82	0.93
	Entdeckungswkt. * disp. RF	0.20	0.51	.70	1.22
	disp. RF * sit. RF	1.08	1.25	.39	2.94
	Entdeckungswkt. * sit. RF * sit. RF	-0.41	0.67	.55	0.67

Anmerkung: * $p < .05$; ** $p < .01$; Entdeckungswkt. = Entdeckungswahrscheinlichkeit; sit. RF = situativer Regulationsfokus; disp. RF = dispositioneller Regulationsfokus

Abbildung 5 illustriert die Wahlhäufigkeit des Vorereignis-REO bzw. Nachereignis-REO bei sinkenden Entdeckungswahrscheinlichkeiten und unterstreicht nochmals die Ergebnisse der binär logistischen Regression. Hierbei wurden die beiden situativen Regulationsfokuse zusammengefasst, da die Manipulation nicht gegriffen hat und kein Einfluss auf das Entscheidungsverhalten gegeben ist.

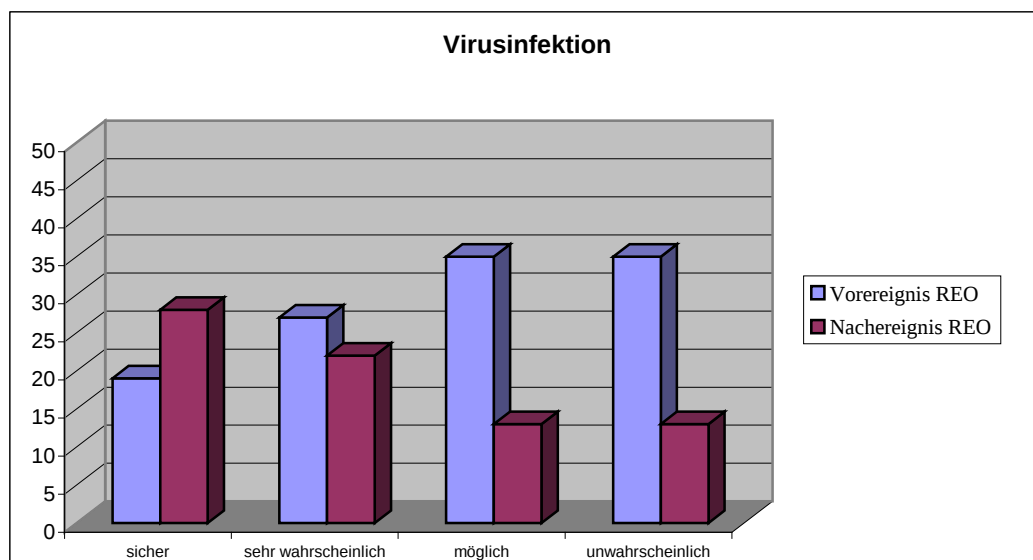
Bei dem Szenario „Virusinfektion“ zeigt sich, wie bei Huber und Huber (2003), dass die Entdeckungswahrscheinlichkeit einen Einfluss auf die Wahl eines REOs hat, da bei sinkender Entdeckungswahrscheinlichkeit die Teilnehmer eher einen Vorereignis-REO wählen und bei einer Entdeckungswahrscheinlichkeit von $p = \text{sicher}$ eher einen Nachereignis-REO bevorzugen.

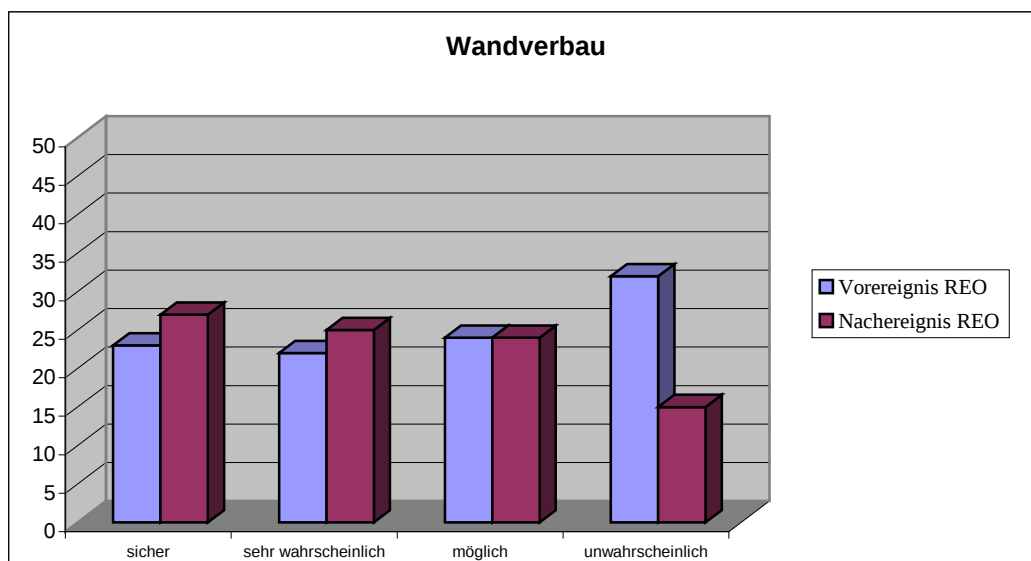
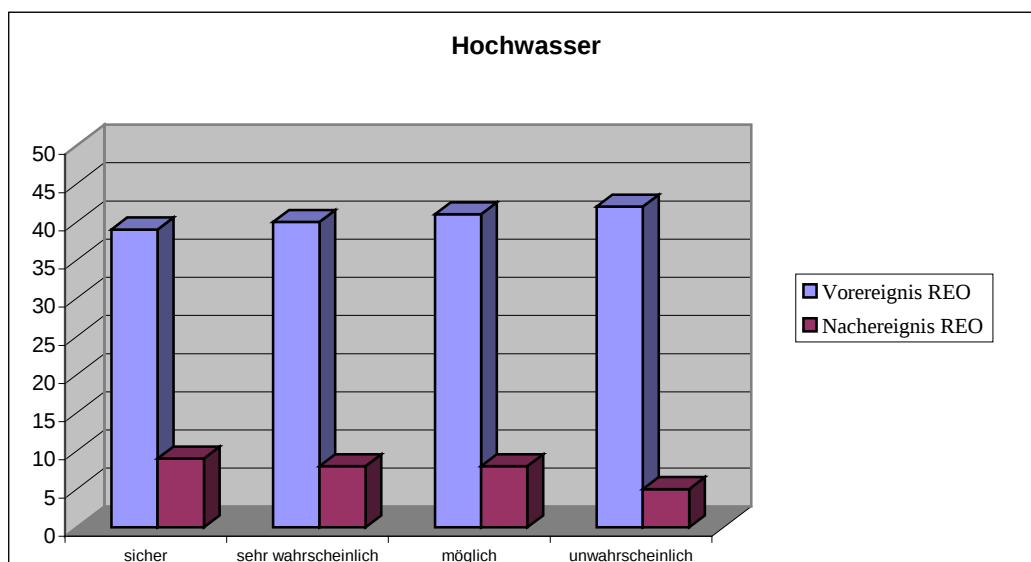
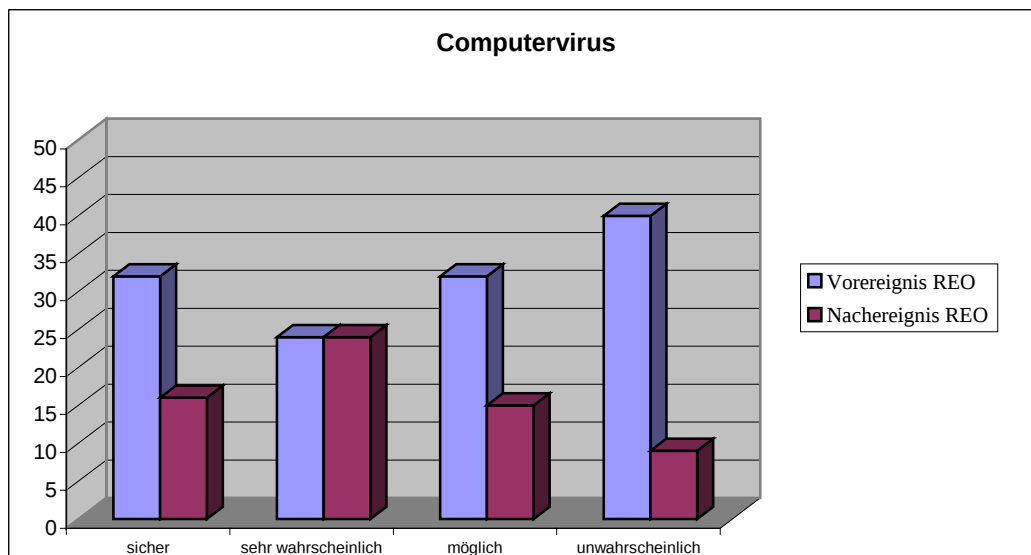
Bei dem Szenario „Computervirus“ wird zwar ein Vorereignis-REO gegenüber einem Nachereignis-REO bei den Entdeckungswahrscheinlichkeiten von $p = \text{möglich}$ und $p = \text{unwahrscheinlich}$ bevorzugt, jedoch zeigt sich das gleiche Bild auch bei einer Entdeckungswahrscheinlichkeit von $p = \text{sicher}$. Bei einer Entdeckungswahrscheinlichkeit von $p = \text{sehr wahrscheinlich}$ wählen sogar gleich viele Personen einen Vorereignis-REO beziehungsweise einen Nachereignis-REO.

Bei dem Szenario „Hochwasser“ ist sehr gut zu erkennen, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeiten keinerlei Einfluss auf die Wahl eines REOs haben, da unabhängig von der Wahrscheinlichkeit ein Vorereignis-REO präferiert wird. Dies entspricht auch den Ergebnissen der binär logistischen Regression.

Entsprechend den Annahmen von Huber und Huber (2003) wählen bei dem Szenario „Wandverbau“ mehr Personen bei einer Entdeckungswahrscheinlichkeit von $p = \text{sicher}$ einen Nachereignis-REO und bei einer Entdeckungswahrscheinlichkeit von $p = \text{unwahrscheinlich}$ einen Vorereignis-REO. Bei der Entdeckungswahrscheinlichkeit $p = \text{sehr wahrscheinlich}$ wird jedoch eher ein Nachereignis-REO bevorzugt und bei $p = \text{möglich}$ ist die Wahl für einen Vor- beziehungsweise Nachereignis-REO ausgeglichen.

Abbildung 5: Wahlhäufigkeit des Vorereignis-REOs bzw. Nachereignis-REOs bei sinkenden Entdeckungswahrscheinlichkeiten





Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der situative Regulationsfokus keinen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat. Die Annahme (H1a-H3a), dass situativ präventionsorientierte Personen häufiger einen Vorereignis-REO wählen als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich ist, muss aufgrund der Ergebnisse der binär logistischen Regression (Tabelle 12) verneint werden. Tabelle 13 illustriert die Wahlhäufigkeiten und unterstreicht diese Ergebnisse. Die Entdeckungswahrscheinlichkeiten haben einen Einfluss auf die Wahl von Risikoentschärfungsoperatoren, jedoch nur bei den Szenarien „Virusinfektion“ und „Wandverbau“, siehe Tabelle 12 und Abbildung 5. Die Hypothesen H1b-H3b, dass dispositionell präventionsorientierte Personen häufiger einen Vorereignis-REO wählen als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich ist, wird nicht in allen Szenarien bestätigt, nur bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“, siehe Tabelle 12 und 14.

Zur Überprüfung der Hypothese 4a, dass sowohl situativ präventionsorientierte Personen als auch situativ Promotionsorientierte bei sicherer Vermeidung des negativen Ereignisses einen Nachereignis-REO wählen, wurde ein Chi²-Test berechnet. Aufgrund der Ergebnisse für die Szenarien „Virusinfektion“ (Prävention: $\chi^2(1) = .68$; $p = .41$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 1.09$; $p = .30$), „Computervirus“ (Prävention: $\chi^2(1) = 1.5$; $p = .22$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 4.17$; $p < .05$) „Hochwasser“ (Prävention: $\chi^2(1) = 8.17$; $p < .01$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 10.67$; $p < .01$) und „Wandverbau“ (Prävention: $\chi^2(1) = .62$; $p = .43$ versus Promotion: $\chi^2(1) = .01$; $p = 1.00$) kann auch diese Hypothese nicht bestätigt werden. Bei dem Szenario „Hochwasser“ zeigt sich zwar ein signifikantes Ergebnis, jedoch steht dieses im Gegensatz zur Annahme, dass beide Regulationsfokusse bei einer sicheren Vermeidung des negativen Ereignisses einen Nachereignis-REO wählen. Aus Tabelle 13 wird ersichtlich, dass sowohl situativ präventionsorientierte Personen als auch situativ promotionsorientierte Personen bei einer sicheren Vermeidung des negativen Ereignisses einen Vorereignis-REO wählen.

Insgesamt bevorzugten bei dem Szenarien „Virusinfektion“ 116 (60.4%), „Computervirus“ 128 (66.7%), „Hochwasser“ 162 (84.4%) und „Wandverbau“ 101 Teilnehmer (52.6%) einen Vorereignis-REO, gegensätzlich präferierten 76 (39.6%), 64 (33.3%), 30 (15.6%) und 91 Personen (47.4%) einen Nachereignis-REO.

Tabelle 13: Wahlhäufigkeit von Vorereignis-REO und Nachereignis-REO für alle Szenarien mit den Entdeckungswahrscheinlichen (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) unter Präventions- und Promotionsfokus (situativer Regulationsfokus)

Szenario	situativer RF	sicher		sehr wahrscheinlich		möglich		un- wahrscheinlich	
		Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO
Virus- infektion	Prävention	10	14	13	12	20	4	19	5
	Promotion	9	14	14	10	15	9	16	8
Computer- virus	Prävention	15	9	14	10	16	8	19	6
	Promotion	17	7	10	14	16	7	21	3
Hoch- wasser	Prävention	19	5	18	6	21	4	21	3
	Promotion	20	4	22	2	20	4	21	2
Wand- verbau	Prävention	11	15	10	14	14	10	15	8
	Promotion	12	12	12	11	10	14	17	7

Anmerkung: RF = Regulationsfokus; Vor-REO = Vorereignis-REO; Nach-REO = Nachereignis-REO

Zur Überprüfung der Hypothese 4b wurde wieder ein Chi²-Test berechnet. Die Ergebnisse zeigen für die Szenarien folgendes Bild: „Virusinfektion“ (Prävention: $\chi^2(1) = 0.03$; $p = .85$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 5.44$; $p < .05$), „Computervirus“ (Prävention: $\chi^2(1) = 4.57$; $p < .05$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 2.00$; $p = .16$), „Hochwasser“ (Prävention: $\chi^2(1) = 15.13$; $p < .01$; versus Promotion: $\chi^2(1) = 3.00$; $p = .08$) und „Wandverbau“ (Prävention: $\chi^2(1) = 2.12$; $p = .73$ versus Promotion: $\chi^2(1) = 1.92$; $p = .17$). Daher kann die Hypothese 4b, dass sowohl dispositionell präventionsorientierte Personen als auch dispositionell Promotionsorientierte bei sicherer Vermeidung des negativen Ereignisses einen Nachereignis-REO wählen, nicht bestätigt werden. Aufgrund der Ergebnisse der binär logistischen Regression, dass der dispositionelle Regulationsfokus bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Computervirus“ einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat, werden in Tabelle 14 die Wahlhäufigkeiten nur für diese beiden Szenarien dargestellt. Hier zeigt sich deutlich, dass dispositionell präventionsorientierte Personen hypothesenkonform bei den Entdeckungswahrscheinlichkeiten „sehr wahrscheinlich“, „möglich“ und „unwahrscheinlich“ eher einen Vorereignis-REO wählen als dispositionell Promotionsorientierte.

Tabelle 14: Wahlhäufigkeit von Vorereignis-REO und Nachereignis-REO für die Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ mit den Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) unter Präventions- und Promotionsfokus (dispositioneller Regulationsfokus)

Szenario	disp. RF	sicher		sehr wahrscheinlich		möglich		un- wahrscheinlich	
		Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO	Vor- REO	Nach- REO
Hoch-	Prävention	27	5	30	4	29	5	29	2
Wasser	Promotion	9	3	7	3	7	3	8	2
Wand-	Prävention	18	16	17	8	15	4	26	7
Verbau	Promotion	4	9	2	6	6	5	4	6

Anmerkung: disp. RF = dispositioneller Regulationsfokus; Vor-REO = Vorereignis-REO; Nach-REO = Nachereignis-REO

11.6. Beurteilung der negativen Konsequenzen unter Präventions- und Promotionsfokus (H5)

Zur Überprüfung der Hypothese 5, dass präventionsorientierte Personen das Eintreten einer negativen Konsequenz eines Ereignisses negativer beurteilen als Promotionsorientierte, wurde für jedes einzelne Szenario ein t-Test für unabhängige Stichproben berechnet. Als unabhängige Variablen dienten zum einen der situative Regulationsfokus (siehe Tabelle 15) und zum anderen der dispositionelle Regulationsfokus (siehe Tabelle 16). Als unabhängige Variable wurde die Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses herangezogen.

Bei dem Szenario „Virusinfektion“ ist kein signifikanter Unterschied zwischen situativ präventionsorientierten Personen und situativ Promotionsorientierten hinsichtlich der Beurteilung der negativen Konsequenzen gegeben (Prävention: $M = 5.81$, $SD = 3.08$ versus Promotion: $M = 5.71$, $SD = 3.06$; $t(190) = .25$, $p = .81$).

Auch kein signifikanter Unterschied der beiden situativen Regulationsfokuse zeigt sich bei dem Szenario „Computervirus“ (Prävention: $M = 6.73$, $SD = 3.03$ versus Promotion: $M = 6.23$, $SD = 3.09$; $t(190) = 1.13$, $p = .26$).

Bei dem Szenario „Hochwasser“ zeigt sich ebenfalls kein signifikanter Unterschied bei der Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses (Prävention: $M = 8.76$, $SD = 2.00$ versus Promotion: $M = 8.29$, $SD = 2.17$; $t(190) = 1.55$, $p = .12$).

Bei dem Szenario „Wandverbau“ ergab der t-Test wiederum keinen signifikanten Unterschied zwischen situativ präventionsorientierten Personen und situativ Promotionsorientierten bei der Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses (Prävention: $M = 5.59$, $SD = 2.91$ versus Promotion: $M = 5.26$, $SD = 2.74$; $t(190) = .80$, $p = .43$).

Tabelle 15: t-Test für unabhängige Stichproben zur Beurteilung der negativen Konsequenzen für den situativen Regulationsfokus

Szenario	Fokus	M	SD	t	Df	p
Virusinfektion	Prävention	5.81	3.08	0.25	190	.81
	Promotion	5.71	3.06			
Computervirus	Prävention	6.73	3.03	1.13	190	.26
	Promotion	6.23	3.09			
Hochwasser	Prävention	8.76	2.00	1.55	190	.12
	Promotion	8.29	2.17			
Wandverbau	Prävention	5.59	2.91	0.80	190	.43
	Promotion	5.26	2.74			

Anmerkung: * $p < .05$; ** $p < .01$; 0 = neutral, 10 = sehr negativ; $N = 192$

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass bei keinem Szenario ein signifikanter Unterschied zwischen situativ präventionsorientierten Personen und situativ Promotionsorientierten hinsichtlich der Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses festgestellt werden konnte. Bei genauerer Betrachtung der Mittelwerte lassen sich jedoch bei allen Szenarien Tendenzen in die richtige Richtung erkennen.

Bei dem Szenario „Virusinfektion“ ist kein signifikanter Unterschied zwischen dispositionell präventionsorientierten Personen und dispositionell Promotionsorientierten hinsichtlich der Beurteilung der negativen Konsequenzen gegeben (Prävention: $M = 5.83$, $SD = 3.05$ versus Promotion: $M = 5.67$, $SD = 3.21$; $t(171) = .30$, $p = .76$).

Auch kein signifikanter Unterschied zwischen dispositionell präventionsorientierten Personen und dispositionell Promotionsorientierten erweist sich im Szenario „Computervirus“ (Prävention: $M = 6.50$, $SD = 3.06$ versus Promotion: $M = 6.38$, $SD = 3.04$; $t(171) = .22$, $p = .82$).

Bei dem Szenario „Hochwasser“ zeigt sich ein signifikanter Unterschied, somit beurteilen dispositionell präventionsorientierten Personen die negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer als dispositionell Promotionsorientierte (Prävention: $M = 8.77$, $SD = 1.94$ versus Promotion: $M = 7.81$, $SD = 2.26$; $t(171) = 2.96$, $p \leq .01$).

Bei dem Szenario „Wandverbau“ ergab der t-Test ebenfalls einen signifikanten Unterschied zwischen dispositionell präventionsorientierten Personen und dispositionell Promotionsorientierten (Prävention: $M = 5.64$, $SD = 2.71$ versus Promotion: $M = 4.43$, $SD = 2.88$; $t(171) = .48$, $p \leq .01$). Daher beurteilen dispositionell präventionsorientierten Personen die negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer als dispositionell Promotionsorientierte

Tabelle 16: t-Test für unabhängige Stichproben zur Beurteilung der negativen Konsequenzen für den dispositionellen Regulationsfokus

Szenario	Fokus	M	SD	T	df	p
Virusinfektion	Prävention	5.83	3.05	0.30	171	.76
	Promotion	5.67	3.21			
Computervirus	Prävention	6.50	3.06	0.22	171	.82
	Promotion	6.38	3.04			
Hochwasser	Prävention	8.77	1.94	2.69	171	.01
	Promotion	7.81	2.26			
Wandverbau	Prävention	5.64	2.71	2.48	171	.01
	Promotion	4.43	2.88			

Anmerkung: * $p < .05$; ** $p < .01$; 0 = neutral, 10 = sehr negativ; $N = 173$

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass nur bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ ein Unterschied zwischen dispositionell präventionsorientierten Personen und dispositionell promotionsorientierten Personen hinsichtlich der Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses festgestellt werden konnte. Bei näherer Betrachtung der Mittelwerte lassen sich jedoch auch bei den Szenarien „Virusinfektion“ und „Computervirus“ Tendenzen in die richtige Richtung erkennen.

III. DISKUSSION

Ziel dieser Untersuchung war es, herauszufinden, ob der situative beziehungsweise der dispositionelle Regulationsfokus und die Entdeckungswahrscheinlichkeit einen Einfluss auf das Risikoentscheidungsverhalten (Wahl für einen Vorereignis-REO und Nachereignis-REO) haben. Aufbauend auf den Ergebnissen von Huber und Huber (2003), dass sich Menschen risikoaversiv verhalten und den Annahmen von Higgins (1997), dass sich Personen abhängig von ihrem Regulationsfokus in ihrem Risikoverhalten unterscheiden, kam es zu folgenden Erwartungen. Demnach sollten Personen im Präventionsfokus, die darauf bedacht sind Verluste zu vermeiden, einen Vorereignis-REO bevorzugen, da dieser

die sichere Variante darstellt. Personen im Promotionsfokus sollten hingegen einen Nachereignis-REO wählen, da sie darauf bedacht sind Gewinne zu erzielen und einen risikofreudigeren Arbeitsstil aufweisen. Diese Erwartungen konnten in dieser Studie nicht bestätigt werden, somit unterscheiden sich situativ Präventionsorientierte nicht in ihrem Entscheidungsverhalten von situativ promotionsorientierten Personen. Die Annahme, dass dispositionell präventionsorientierte Personen häufiger einen Vorereignis-REO wählen als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich ist, wird nicht in allen Szenarien bestätigt, nur bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“. Auch die Annahme, dass sowohl Personen im Präventionsfokus als auch Personen im Promotionsfokus bei einer „sicheren“ Entdeckungswahrscheinlichkeit einen Nachereignis-REO wählen, konnte nicht bestätigt werden.

Dass der situative Regulationsfokus keinen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat, kann als Hauptgrund die gescheiterte Manipulation des situativen Regulationsfokus herangezogen werden. Mögliche Gründe hierfür könnten sein, dass das Priming zu schwach war, um den situativen Regulationsfokus während der gesamten Untersuchung aufrecht zu erhalten oder ihn überhaupt auszulösen. An dieser Stelle sei noch erwähnt, dass besonders viele Personen genau bei der Primingphase den Fragebogen abgebrochen haben. Vermutlich war es für die Teilnehmer zu „anstrengend“ sich in die Aufgaben hineinzusetzen, und einen Wunsch beziehungsweise eine Verpflichtung und die daraus resultierenden Verwirklichungs- beziehungsweise Vermeidungsstrategien zu formulieren. Die Komplexität und die Verständlichkeit der Szenarien bieten keinen Erklärungswert für die misslungene Manipulation, da alle Szenarien als „ziemlich“ verständlich und „kaum“ komplex bewertet wurden. Nur das Szenario „Hochwasser“ wurde als „mittelmäßig“ komplex wahrgenommen. Es sind auch alle Szenarien gleich aufgebaut, indem die Teilnehmer selbst betroffen sind und sich in keine andere Rolle hineinversetzen müssen, jedoch sprechen sie unterschiedliche Themen an.

Obwohl die Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeit bei allen Szenarien gelungen ist, kann die Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses nur bei den Szenarien „Virusinfektion“ und „Wandverbau“ als Prädiktor für Risikoentscheidungsverhalten herangezogen werden. Bei dem Szenario „Virusinfektion“ konnten alle Entdeckungswahrscheinlichkeiten, außer $p = \text{sicher}$ und $p = \text{sehr wahrscheinlich}$, richtig erkannt werden. Zudem zeigte sich eine Tendenz, wie bei Huber

und Huber (2003), dass die Mehrheit der Teilnehmer bei einer sicheren Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses einen Nachereignis-REO wählt und bei sinkender Entdeckungswahrscheinlichkeit die Wahl auf einen Vorereignis-REO fiel. Bei dem Szenario „Computervirus“ kann die Entdeckungswahrscheinlichkeit nicht als Prädiktor für Entscheidungsverhalten herangezogen werden, vermutlich, weil lediglich $p = \text{sehr wahrscheinlich}$ und $p = \text{möglich}$ richtig identifiziert werden konnten. Vielleicht liegt es bei diesem Szenario auch daran, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeit keinen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat, dass heute bereits jeder ein qualitativ hochwertiges Virusschutzprogramm auf seinem Computer hat, um jederzeit gegen einen Virus geschützt zu sein. Bei dem Szenario „Hochwasser“ wurde unabhängig von der Entdeckungswahrscheinlichkeit, trotz richtiger Erkennung der Wahrscheinlichkeiten $p = \text{sicher}$ und $p = \text{unwahrscheinlich}$, ein Vorereignis-REO bevorzugt. Eine mögliche Erklärung wäre, dass dieses Szenario als „ziemlich“ bedrohlich wahrgenommen wurde. Zudem ist in Österreich dieses Thema sehr negativ behaftet, da es in den letzten Jahren häufiger zu Überschwemmungen gekommen ist. Bei dem Szenario „Wandverbau“ kann wiederum die Entdeckungswahrscheinlichkeit als Prädiktor herangezogen werden, um Risikoentscheidungsverhalten vorherzusagen, obwohl nur die Entdeckungswahrscheinlichkeiten $p = \text{sicher}$ und $p = \text{unwahrscheinlich}$ richtig identifiziert werden konnten. Vermutlich ist es darauf zurückzuführen, dass dieses Szenario als „kaum“ bedrohlich wahrgenommen wurde.

Ein weiterer möglicher Erklärungsansatz wäre, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeiten nur abhängig vom Szenario einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten haben und nicht alle Entdeckungswahrscheinlichkeiten unterschiedlich wahrgenommen wurden, dass $p = \text{sicher}$ und $p = \text{sehr wahrscheinlich}$ zu nahe aneinander liegen. Es wäre vielleicht besser gewesen nur drei Entdeckungswahrscheinlichkeiten, wie $p = \text{sicher}$, $p = \text{möglich}$ und $p = \text{unwahrscheinlich}$, für die Überprüfung dieser Forschungsfrage zu verwenden.

Bei der Beurteilung der negativen Konsequenzen konnten auch keine signifikanten Unterschiede der beiden situativen Regulationsfokusse festgestellt werden. Grund dafür, könnte wieder die missglückte Manipulation sein. Anhand der Mittelwerte zeichnet sich jedoch die Tendenz ab, dass präventionsorientierte Personen die negativen Konsequenzen negativer beurteilen als Promotionsorientierte. Die Annahme, dass dispositionell präventionsorientierte Personen die negativen Konsequenzen eines Ereignisses negativer beurteilen als promotionsorientierte Personen, konnte nur bei den Szenarien „Hochwasser“

und „Wandverbau“ bestätigt werden. Vermutlich, weil bei diesen Szenarien der dispositionelle Regulationsfokus einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat.

Generell ist noch zu erwähnen, dass insgesamt 131 Personen laut der Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2007) dispositionell präventionsorientiert sind und nur 42 Personen dispositionell promotionsorientiert. Das könnte auch die Tatsache erklären, dass sowohl situativ präventionsorientierte Personen als auch situativ promotionsorientierte Personen überwiegend einen Vorereignis-REO gewählt haben.

Diese Studie hat es sich zum Ziel gemacht den situativen und den dispositionellen Regulationsfokus getrennt zu betrachten. Doch für Folgestudien wäre es interessant, Risikoentschärfung bei Risikoentscheidungen zu untersuchen, wenn der dispositionelle Regulationsfokus mit dem situativen Regulationsfokus übereinstimmt, da Förster, Higgins und Idson (1998) sowie Shah, Higgins und Friedman (1998) zeigen konnten, dass beim Lösen von Anagrammen eine bessere Leistung erbracht wird, wenn der Regulatory Fit gegeben ist. Demnach könnte das Entscheidungsverhalten einer dispositionell präventionsorientierten Person durch die Induktion des situativen Regulationsfokus verstärkt werden, das gleiche gilt für dispositionell Präventionsorientierte. Vielleicht würden dann, die Ergebnisse den Erwartungen entsprechen.

Nach Lee, Aaker und Gardner (2000) spielt auch die Kultur eine Rolle, ob eine Person präventionsorientiert beziehungsweise promotionsorientiert ist. Demnach ist bei Menschen aus individualistischen Kulturen das Promotionssystem stärker, bei kollektivistischen Kulturen das Präventionssystem. Auch Lockwood, Marshall und Sadler (2005) haben kulturabhängige Unterschiede aufgezeigt, nämlich dass kollektivistische (= präventionsorientierte) Kulturen negative Rollenmodelle bevorzugen, individualistische (= promotionsorientierte) Kulturen hingegen positive Rollenmodelle. Aufgrund dieser Befunde, sollten auch die Kulturen zusätzlich erhoben werden.

Des Weiteren wäre für Folgestudien interessant die Altersunterschiede mit einfließen zu lassen. Freund (2006) konnte zeigen, dass junge Erwachsene versuchen ihre Leistung zu optimieren, wohingegen ältere Erwachsene versuchen einen Verlust zu kompensieren. Aufgrund dieser Erkenntnisse könnte man schließen, dass junge Erwachsene risikofreudiger sind, und eher einen Nachereignis-REO wählen, gegensätzlich sollten ältere Erwachsene eher einen Vorereignis-REO wählen.

Des Weiteren wäre es von Interesse, die Ergebnisse aus dieser Studie mit den Ergebnissen von Frau Kollegin Haumer zu vergleichen. Da sie bei der Entwicklung neuer Szenarien den Fokus darauf gelegt hat, dass sich die Teilnehmer in eine andere Rolle hineinversetzen sollten, das heißt die Teilnehmer waren nicht selbst betroffen. Es wird angenommen, dass sich Personen in ihrem Risikoverhalten unterscheiden, wenn sie für sich „selbst“ oder „für andere“ eine Entscheidung treffen müssen.

Obwohl diese Untersuchung nicht zeigen konnte, dass der regulatorische Fokus einen Einfluss auf das Risikoentscheidungsverhalten hat, sollten trotzdem weitere Forschungsarbeiten, aufgrund der bereits genannten Gründe, im Bereich der Risikoentschärfung bei Entscheidungen durchgeführt werden. Auch aus dem Grund, dass genauere Vorhersagen betreffend der Wahl von REOn getroffen werden können und erklärt werden kann, warum sich manche Menschen risikofreudig und andere risikoaversiv verhalten.

IV. ZUSAMMENFASSUNG

Huber und Huber (2003) konnten zeigen, dass bei Entscheidungen in quasi-realistischen Risikosituationen das Risikoentschärfungsverhalten eine große Rolle spielt. Demnach suchen Personen nach zusätzlichen Handlungen - sogenannten Risikoentschärfungsoperatoren (REO), die das Risiko minimieren sollen. Diese Risikoentschärfungsoperatoren können entweder vor (Vorereignis-REO) oder nach dem Eintreten eines negativen Ereignisses (Nachereignis-REO) eingesetzt werden. Ein Vorereignis-REO wäre zum Beispiel, der Abschluss einer Versicherung, ein Nachereignis-REO beispielsweise die „Pille danach“, um eine mögliche ungewollte Schwangerschaft zu vermeiden. Der Vorereignis-REO stellt die sichere Variante dar, jedoch sind die Kosten immer zu tragen, auch wenn kein negatives Ereignis eintritt. Ein Nachereignis-REO ist die riskantere Alternative und ist demnach bei rechtzeitiger Erkennung eines negativen Ereignisses immer die kostengünstigere Alternative. Jedoch ist anzumerken, dass im Falle keiner perfekten Entdeckungswahrscheinlichkeit die Kosten eines Nachereignis-REO deutlich ansteigen könnten. Huber und Huber (2003) konnten in ihrer Untersuchung zeigen, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeit des Nachereignis-REOs als Prädiktor für Risikoentscheidungsverhalten herangezogen werden kann. Basierend auf diesen Annahmen stützt sich diese Studie zusätzlich auf die Erkenntnisse der Regulatorischen

Fokustheorie von Higgins (1997, 1998), um das unterschiedliche Risikoverhalten von Personen zu erklären.

Higgins (1997, 1998) unterscheidet zwei unabhängige Selbstregulationssysteme, zum einem das Präventionssystem und zum anderen das Promotionssystem. Personen im Präventionsfokus sind dadurch charakterisiert, dass ihr Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz stark ausgeprägt ist und sie einen risikoaversiven Arbeitsstil aufweisen. Personen im Promotionsfokus konzentrieren sich hingegen besonders auf ihre Wünsche und Hoffnungen und weisen einen risikofreudigen Arbeitsstil auf. Demnach sind Präventionsorientierte bestrebt, Verluste zu vermeiden und sollten daher einen Vorereignis-REO wählen. Gegensätzlich sind promotionsorientierte Personen bemüht, Gewinne zu erzielen und sollten somit einen Nachereignis-REO wählen. Des Weiteren ist Higgins (1997, 1998) der Ansicht, dass der Regulationsfokus sowohl von der Disposition einer Person als auch von der Situation, in der sich eine Person befindet abhängt.

Aufgrund dieser Erkenntnisse hat sich diese Studie der Frage gewidmet, ob die Wahl eines Risikoentschärfungsoperators neben verschiedenen hoher Entdeckungswahrscheinlichkeiten negativer Ereignisse auch vom experimentell manipulierten situativen und vom dispositionellen Regulationsfokus einer Person in einer Entscheidungssituation vorhergesagt werden kann. Des Weiteren wurde untersucht, ob präventionsorientierte Personen negative Konsequenzen negativer beurteilen als Promotionsorientierte.

Durch die Angabe eines Wunsches und der Verwirklichungsstrategien bzw. einer Verpflichtung und der Vermeidungsstrategien wurde wie bei Freitas und Higgins (2002) versucht, den situativen Regulationsfokus in Richtung Promotionsorientierung bzw. Präventionsorientierung zu manipulieren. Der dispositionelle Regulationsfokus wurde mittels der Regulatory Focus Scale (Fellner et al. 2004) erhoben.

Insgesamt bearbeiteten 192 Personen vier quasi-realistische Risikosituationen („Virusinfektion“, „Computervirus“, „Hochwasser“, „Wandverbau“). Jedes Szenario ist dadurch charakterisiert, dass immer zwei verschiedene Handlungsalternativen zur Verfügung stehen. Bei der ersten Alternative (A) handelt es sich bei allen vier Szenarien um einen Vorereignis-REO, das heißt, dieser wird immer vor dem Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet. Die zweite Alternative (B) stellt immer einen Nachereignis-REO dar, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn das negative Ereignis bereits eingetreten ist. Zusätzlich wurden in der zweiten Alternative die Wahrscheinlichkeit für die Entdeckung

(sicher, sehr wahrscheinlich, möglich oder unwahrscheinlich) eines negativen Ereignisses, welche unterschiedlich variiert wurden, angegeben.

Die Annahmen, dass der situative Regulationsfokus einen Einfluss auf das Risikoentscheidungsverhalten hat, und dass situativ präventionsorientierte Personen negative Konsequenzen eines Ereignisses negativer beurteilen als situativ Promotionsorientierte, konnten nicht bestätigt werden. Wobei anzumerken ist, dass die Manipulation des situativen Regulationsfokus misslungen ist. Die Entdeckungswahrscheinlichkeit kann wie bei Huber und Huber (2003) allerdings nur bei dem Szenarien „Virusinfektion“ und „Wandverbau“ als Prädiktor herangezogen werden. Der dispositionelle Regulationsfokus trägt zur Verbesserung der Vorhersage von Entscheidungsverhalten lediglich bei den Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ bei. Auch die negativen Konsequenzen eines Ereignisses werden bei diesen Szenarien von dispositionell präventionsorientierten Personen negativer beurteilt als von dispositionell Promotionsorientierten.

V. LITERATURVERZEICHNIS

Aaker, J. L. & Lee, A. Y. (2001). "I" seek pleasures and "we" avoid pains: The role of self-regulatory goals in information processing and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 28, 33–49.

Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, New York: Van Nostrand.

Breakwell, G. M. (2007). *The Psychology of Risk*. Cambridge: University.

Brendl, C. M. & Higgins, E. T. (1996). Principles of judging valence: What makes events positive or negative? In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 28, 95–160.

Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69 (2), 117- 132.

Dorsch, F. (2004). *Dorsch Psychologisches Wörterbuch*. Bern: H. Huber.

Drosdowski, G. (1990). *Duden: Fremdwörterbuch* (5. Auflage). Mannheim: Brockhaus.

Dweck, C. S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychologist*, 41, 1040-1048.

Dweck, C. S. & Leggett, E. L. (1988). Asocial-cognitive approach to motivation and personality. *Psychology Review*, 95, 256–273.

Fellner, B., Holler, M., Kirchler, E. & Schabmann, A. (2007). Regulatory Focus Scale (RFS): Development of a scale to record dispositional regulatory focus. *Swiss Journal of Psychology*, 66, 109-116.

Förster, J., Friedman, R., Özelsel, A. & Denzler, M. (2006). Enactment of approach and avoidance behavior influences the scope of perceptual and conceptual attention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42 (2), 133-146.

Förster, J. & Higgins, E. T. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16, 631–636.

- Förster, J., Higgins, E. T. & Idson, L. C. (1998). Approach and avoidance strength during goal attainment: Regulatory focus and the „goal looms larger“ effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1115-1131.
- Förster, J., Higgins, E. T. & Taylor Bianco, A. (2003). Speed/accuracy in performance: Tradeoff in decision making or separate strategic concerns? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, 148–164.
- Förster, J., Grant, H., Chen Idson, L. & E. T. Higgins (2001). Success/Failure Feedback, Expectancies and approach/avoidance motivation: How regulatory focus moderates classic relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 253-260.
- Freitas, A. L., Liberman, N., Salovey, P. & Higgins, E. T. (2002). When to begin? Regulatory focus and initiating goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 121–130.
- Freitas, A. L., & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal directed action: The role of regulatory fit. *American Psychologist*, 13 (1), 1-6.
- Friedman, R. S. & Förster, J. (2000). The effects of approach and avoidance motor actions on the elements of creative insight. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 477–492.
- Friedman, R. S. & Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001–1013.
- Freund, A. M. (2006). Age-differential motivational consequences of optimization versus compensation focus in younger and older adults. *Psychology and Aging*, 21 (2), 240-252.
- Gray, J. A. (1981). A critique of Eysenck's theory of personality. In H. J. Eysenck (Hrsg.), *A model for personality*, 246–276. Springer: Berlin.
- Häcker, H. (2009). *Dorsch Psychologisches Wörterbuch*. Bern: H. Huber.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*. 30, 1-46. New York: Academic Press.

Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217-1230.

Higgins, E. T., Roney, C., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.

Higgins, E. T. & Spiegel, S. (2004). Promotion and Prevention Strategies for Self-Regulation. A Motivated Cognition Perspective. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Hrsg.), *Handbook of Self-Regulation. Research, theory and applications*, 171-187. New York: The Guilford Press.

Higgins, E. T. & Tykocinski, O. (1992). Self-discrepancies and biographical memory: Personality and cognition at the level of psychological situation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 527- 535.

Huber, O. (2004). Entscheiden unter Risiko: Aktive Risiko-Entschärfung. *Psychologische Rundschau*, 55, 127-134.

Huber, O. & Huber, O. W. (2003). Detectability of the negative event: Effect on the acceptance of pre- or post-event risk-defusing actions. *Acta Psychologica*, 113, 1-21.

Huber, O. & Huber, O. W. (2007). Gambles vs. Quasi realistic scenarios: Expectations to find probability and risk - defusing information. *Acta Psychologica*, 127, 222-236.

Huber, O. (2007). Behavior in risky decisions: Focus on risk defusing. In M. Abdellaoui, R. D. Luce, M. Machina, & B. Munier (Hrsg.), *Uncertainty and risk: Mental, formal, experimental representations*, 295-306. Berlin, New York: Springer.

Jungermann, H., Pfister, H. R. & Fischer, H. (2005). *Die Psychologie der Entscheidung*. München: Spektrum Akademischer Verlag.

Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Springer: Berlin.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.

Kirchler, E. (2005). *Arbeits- und Organisationspsychologie*. Wien: WUV.

Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*. Göttingen: Hogrefe.

Kühberger, A. (1994). Risiko und Unsicherheit: Zum Nutzen des Subjective Expected Utility- Models. *Psychologische Rundschau*, 45, 3-23.

Lee, A. Y., Aaker, J. L. & Gardner, W. L. (2000). The pleasures and pains of distinct self construals: The role of interdependence in regulatory focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1122–1134.

Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J. & Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention choices between stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1135-1145.

Lion, R. (2001). *Security or opportunity: the effects of individual and situational factors on risk information preference*. Doctoral dissertation. University of Maastricht. The Netherlands.

Lockwood, P., Joarden, C. H. & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854-864.

Lockwood, P., Marshall, T. C. & Sadler, P. (2005). Promoting success or preventing failure: Cultural differences in motivation by positive or negative role models. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 379–392.

Nerdinger, F. W. (1995). *Motivation und Handeln in Organisationen*. Stuttgart: Kohlhammer.

Shah, J. & Higgins, E. T. (1997). Expectancy $\times$ value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 447–458.

Shah, J., Higgins, E. T. & Friedman, R. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 285–293.

Vohs, K. D. & Baumeister, R. F. (2004). Understanding self-regulation. An introduction. In: Baumeister R. F. & Vohs, K. D. (Hrsg.), *Handbook of self-regulation. Research, theory, and applications*, 1–9. New York: Guilford Press.

Weinstein, N. D. (1984). Why it won't happen to me: Perception of risk factors and susceptibility. *Health Psychology*, 3 (5), 431-457.

Wenninger, G. (2001). *Lexikon der Psychologie*. (Bd 4). Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.

Werth & J. Förster, (2007). Regulatorischer Fokus. Ein Überblick. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38 (1), 33-42.

Werth, L. & Förster, J. (2007). The effects of regulatory focus on braking speed. *Journal of Applied Social Psychology*, 37, 2764–2787.

Wunderley, L. J., Reddy, W. B. & Dember, W. N. (1998). Optimism and pessimism in business leaders *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 751–760.

Zhou, R. & Tuan Pham, M. (2004). Promotion and prevention across mental accounts: When financial products dictate consumers' investment goals. *Journal of Consumer Research*, 31, 125–135.

VI. TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1:	Auswirkung des regulatorischen Fokus auf die Bereiche Verarbeitungsstile, Präferenzen sowie Motivationsaspekte nach Wörth und Förster (2007)	39
Tabelle 2:	Vortest: Wahlhäufigkeit für einen Vorereignis-REO bzw. Nachereignis-REO	47
Tabelle 3:	Vortest: Beurteilung der Szenarien	47
Tabelle 4:	Vortest: verbale Wahrscheinlichkeiten	48
Tabelle 5:	Fragebogenversionen mit verschiedenen Entdeckungswahrscheinlichkeiten für die jeweiligen Szenarien	50
Tabelle 6:	MANOVA zur Überprüfung der Manipulation des situativen Regulationsfokus	60
Tabelle 7:	Mittelwert und Standardabweichungen der Items Gewinn erzielen/Verlust vermeiden und Chancen erhöhen/ Gefahr vermindern	61
Tabelle 8:	ANOVA zur Überprüfung der Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten	62
Tabelle 9:	Post Hoc Scheffe zur Überprüfung der Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich)	63
Tabelle 10:	Mittelwerte und Standardabweichung der Beurteilung der Items Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit.	64
Tabelle 11:	Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus	65
Tabelle 12:	Binär logistische Regression für alle Szenarien mit den Prädiktoren situativer Regulationsfokus (Prävention oder Promotion), Entdeckungswahrscheinlichkeit des Nachereignis-REOs (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) und dispositioneller Regulationsfokus (Prävention und Promotion)	67

Tabelle 13:	Wahlhäufigkeit von Vorereignis-REO und Nachereignis-REO für alle Szenarien mit den Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) unter Präventions- und Promotionsfokus (situativer Regulationsfokus)	72
Tabelle 14:	Wahlhäufigkeit von Vorereignis-REO und Nachereignis-REO für die Szenarien „Hochwasser“ und „Wandverbau“ mit den Entdeckungswahrscheinlichkeiten (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) unter Präventions- und Promotionsfokus (dispositioneller Regulationsfokus)	73
Tabelle 15:	t-Test zur Beurteilung der negativen Konsequenzen für den situativen Regulationsfokus	74
Tabelle 16:	t-Test zur Beurteilung der negativen Konsequenzen für den dispositionellen Regulationsfokus	75

VII. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1:	Wertefunktion der Prospect Theorie	19
Abbildung 2:	Ursachen und Auswirkungen von Promotion und Prävention (1997, 1998; Holler et al., 2005)	31
Abbildung 3:	Übersicht über Maximal- und Minimalziele (nach Brendl & Higgins 1996; Holler et al., 2005)	33
Abbildung 4:	Der Untersuchungsablauf	59
Abbildung 5:	Wahlhäufigkeiten des Vorereignis-REOs und Nachereignis-REOs	69

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

VIII. ANHÄNGE

Anhang 1: Fragebogen „Vortest“

Lieber Teilnehmer, liebe Teilnehmerin,

im Rahmen eines Forschungsprojekts am Institut für Wirtschaftspsychologie der Fakultät für Psychologie an der Universität Wien führen wir eine Vorerhebung zu einer Untersuchung durch, bei der wir Sie um Ihre Mithilfe bitten.

Bitte bearbeiten Sie alle folgenden Texte konzentriert und versuchen Sie, sich möglichst gut in die beschriebenen Situationen hineinzuversetzen! Bitte entscheiden Sie sich für jeweils eine Alternative und beantworten Sie die nachstehenden Fragen. Es gibt weder richtige noch falsche Entscheidungen. Die Bearbeitung wird ungefähr 10 Minuten in Anspruch nehmen. Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt, ausschließlich für das Projekt verwendet und nicht an Dritte weitergegeben.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Barbara Böck

1. Sie haben vor kurzem eine Reise in ein fernes Land gebucht. In diesem Land kursiert ein neuartiges Virus, das grippeähnliche Zustände hervorruft. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie lassen sich vor der Reise gegen das Virus impfen und sind somit geschützt, jedoch ruft die Impfung als Nebenwirkung etwa zwei Tage lang Übelkeit hervor.

☐ Im Falle einer Infektion mit dem Virus nehmen Sie Tabletten ein. Diese helfen jedoch nur bei rechtzeitiger Erkennung. Die Virusinfektion kann wahrscheinlich rechtzeitig erkannt werden.

Wie verständlich ist die dargestellte Situation?

gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen?

gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen?

für Sie selbst ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ für andere

2. In der Zeitung lesen Sie, dass ein neuer, gefährlicher Computervirus im Umlauf ist. Dieser Virus beschädigt langsam bzw. schrittweise die Dateien auf Ihrem Computer bis es zu einem völligen Betriebsausfall kommt. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie machen von allen Ihnen wichtig erscheinenden Dateien eine Sicherheitskopie, was mehrere Stunden Ihrer Zeit in Anspruch nehmen wird.

☐ Im Falle eines Virusbefalls, bringen Sie Ihren Computer zu einem IT - Spezialisten. Da der Virus sehr kompliziert programmiert ist, muss dieser für eine Reparatur rechtzeitig erkannt werden. Der Virusbefall kann wahrscheinlich rechtzeitig erkannt werden.

Wie verständlich ist die dargestellte Situation?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen?
für Sie selbst ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ für andere

3. Sie bauen gerade ein Haus in einem Gebiet, in dem in den letzten Jahren vermehrt starke Regenfälle aufgetreten sind. Diese hatten in den letzten 50 Jahren einmal eine Überschwemmung zur Folge. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie verwenden für die Bodenplatte und die Außenwände Ihres Hauses wasserundurchlässigen Beton. Diese Variante wird auch in Hochwassergebieten verwendet, jedoch ist sie kostspielig.

☐ Sie bauen ohne Hochwasservorkehrungen. Falls es zu Überschwemmungen kommen sollte, verwenden Sie Sandsäcke und sonstige dafür geeignet Hilfsmittel. Die Meteorologen können starke Regenfälle wahrscheinlich frühzeitig vorhersagen, wodurch größere Schäden vermieden werden können.

Wie verständlich ist die dargestellte Situation?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen?
für Sie selbst ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ für andere

4. Sie kaufen einen preisgünstigen neuen Fernseher. In einem Testbericht lesen Sie, dass dieser im Vergleich zu anderen hochwertigeren, teureren Fernseher eine schlechtere Bewertung hat. Für welche der folgenden Alternative entscheiden sich?

☐ Beim Kauf dieses Fernsehers schließen sie eine zusätzliche Versicherung ab und sind sechs Jahre lang gegen alles versichert, jedoch ist ein zusätzliches Entgelt zu leisten.

☐ Im Falle eines Schadens, verlassen Sie sich auf die Garantie von zwei Jahren. Der Schaden wird wahrscheinlich rechtzeitig erkannt, um die Garantie von zwei Jahren in Anspruch zu nehmen.

Wie verständlich ist die dargestellte Situation?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen?
gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen?
für Sie selbst ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ für andere

5. Sie haben bei der Firma XY einen neuen Wandverbau gekauft. Der Verkäufer erklärt Ihnen, dass das Aufstellen sehr kompliziert ist und falls Fehler beim Aufbau gemacht werden, sind diese sehr schwer oder gar nicht wieder zu beheben. Für welche der folgenden Alternative entscheiden Sie sich?

☐ Sie beauftragen Fachpersonal für den Aufbau des Wandverbaus, was kostspielig ist.

☐ Sie lassen es darauf ankommen und bauen den Wandverbau selbst auf. Falls Sie dabei einen Fehler machen, bemerken Sie dies wahrscheinlich rechtzeitig und können so Schäden verhindern.

Wie verständlich ist die dargestellte Situation?

gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Wie gut können Sie sich in diese Situation hineinversetzen?

gar nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ völlig

Für wen haben Sie bei dieser Situation die Entscheidung getroffen?

für Sie selbst ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ für andere

Zuletzt bitten wir Sie noch um eine persönliche Einschätzung. Bitte geben Sie neben jedem der folgenden Wörter eine Prozentangabe an, welche für Sie gleichbedeutend ist wie das Wort. (Bitte in das Feld klicken und die Prozentzahl schreiben.)

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 1) Sicher | <input type="text"/> |
| 2) Sehr wahrscheinlich | <input type="text"/> |
| 3) Wahrscheinlich | <input type="text"/> |
| 4) Möglicherweise | <input type="text"/> |
| 5) Vielleicht | <input type="text"/> |
| 6) Unwahrscheinlich | <input type="text"/> |
| 7) Höchstwahrscheinlich | <input type="text"/> |
| 8) Mutmaßlich | <input type="text"/> |
| 9) Vermutlich | <input type="text"/> |
| 10) Fragwürdig | <input type="text"/> |

Bitte füllen Sie noch die nachstehenden Daten aus.

Geschlecht:

☐ männlich ☐ weiblich

Alter

Danke für Ihre Mitarbeit

Bitte speichern Sie den Fragebogen ab und senden ihn an mich zurück.

die-babsi@chello.at

Anhang 2: Kodierung der Variablen „Vortest“

Name	Bedeutung	Wertelabel
Personen	Befragter Nr.	keine
Virusinfektion	Wahl REO bei dem Szenario Virusinfektion	1= Vorereignis-REO/2= Nachereignis-REO
Verständlich	Beurteilung der Verständlichkeit	1= gar nicht/ 5= völlig
Hineinversetzen	Beurteilung der Realitätsnähe	1= gar nicht/ 5= völlig
selbst_fremd	Beurteilung der Selbstbetroffenheit	1= fremd / 5= selbst
Computervirus	Wahl REO bei dem Szenario Computervirus	1= Vorereignis-REO/2= Nachereignis-REO
verständlich2	Beurteilung der Verständlichkeit	1= gar nicht/ 5= völlig
Hineinversetzen2	Beurteilung der Realitätsnähe	1= gar nicht/ 5= völlig
selbst_fremd2	Beurteilung der Selbstbetroffenheit	1= fremd / 5= selbst
Hochwasser	Wahl REO bei dem Szenario Hochwasser	1= Vorereignis-REO/2= Nachereignis-REO
verständlich3	Beurteilung der Verständlichkeit	1= gar nicht/ 5= völlig
Hineinversetzen3	Beurteilung der Realitätsnähe	1= gar nicht/ 5= völlig
selbst_fremd3	Beurteilung der Selbstbetroffenheit	1= fremd / 5= selbst
Versicherung	Wahl REO bei dem Szenario Versicherung	1= Vorereignis-REO/2= Nachereignis-REO
verständlich4	Beurteilung der Verständlichkeit	1= gar nicht/ 5= völlig
Hineinversetzen4	Beurteilung der Realitätsnähe	1= gar nicht/ 5= völlig
selbst_fremd4	Beurteilung der Selbstbetroffenheit	1= fremd / 5= selbst
Wandverbau	Wahl REO bei dem Szenario Wandverbau	1= Vorereignis-REO/2= Nachereignis-REO
verständlich5	Beurteilung der Verständlichkeit	1= gar nicht/ 5= völlig
Hineinversetzen5	Beurteilung der Realitätsnähe	1= gar nicht/ 5= völlig
selbst_fremd5	Beurteilung der Selbstbetroffenheit	1= fremd / 5= selbst
Sicher	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
sehr wahrscheinlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Wahrscheinlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Möglicherweise	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Vielleicht	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
unwahrscheinlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
höchstwahrscheinlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Mutmaßlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Vermutlich	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Fragwürdig	Einschätzung in Prozentangabe	Keine
Alter	Demografische Daten: Alter	Keine
Geschlecht	Demografische Daten: Geschlecht	1= weiblich/ 2= männlich

Anhang 3: Rohdaten „Vortest“

Vpn	Virus	verst.	hinvers.	selbst/fremd	Comp.virus	verst.	hinvers.	selbst/fremd
1	1	5	5	5	1	5	5	4
2	1	5	5	5	2	5	5	5
3	1	5	4	4	1	5	5	4
4	1	4	4	5	2	5	5	5
5	2	5	5	5	1	5	5	5
6	1	5	5	5	1	5	5	5
7	1	5	5	5	2	5	5	5
8	2	5	5	5	1	5	5	5
9	2	5	5	5	1	5	5	5
10	2	4	5	3	1	5	5	3
11	2	4	5	5	2	5	5	5
12	2	5	2	5	1	5	5	5
13	2	5	4	4	1	5	5	5
14	1	5	5	5	2	4	4	5
15	2	5	4	4	1	5	5	4
16	2	4	5	5	1	4	5	5
17	1	4	4	5	2	4	4	3
18	2	4	4	4	1	5	4	5
19	1	5	5	5	2	5	5	5
20	2	5	5	5	1	4	2	5
21	1	5	5	5	1	5	5	5
22	1	5	5	5	1	5	4	4
23	2	5	5	5	2	5	5	5
24	2	5	5	5	1	5	5	3
25	2	5	5	4	2	5	4	3
26	1	5	5	5	1	4	5	4
27	1	5	5	5	1	4	4	5
28	2	5	5	5	2	4	5	5
29	2	5	5	5	1	5	5	5
30	1	5	5	2	1	5	4	2

Hochwasser	verst.	hinvers.	selbst/fremd	Versich.	verst.	hinvers.	selbst/fremd
1	5	5	4	1	5	5	3
2	5	5	5	2	5	5	5
1	5	4	4	2	5	3	4
1	5	5	5	1	5	5	5
1	5	5	5	1	5	5	5
1	5	5	5	2	5	4	4
2	5	5	5	2	5	5	5
1	5	5	5	2	5	5	4
1	5	5	5	2	5	5	5
1	5	5	3	1	5	5	3
2	5	5	5	2	5	5	3
1	5	5	5	2	5	5	5
1	5	4	5	2	5	4	4
1	5	4	5	2	4	4	5
1	4	4	4	2	5	5	4
1	5	4	5	2	5	5	5
2	5	5	5	2	5	4	4
1	4	4	5	2	5	5	5
2	4	5	5	2	4	4	4
1	5	5	5	2	1	1	5
1	5	5	5	2	5	5	5
1	5	5	4	1	4	4	4
2	5	5	5	2	4	5	5
1	5	5	3	2	5	5	3
2	5	4	2	2	5	5	3
1	5	5	5	1	4	5	5
2	5	4	5	2	3	3	5
2	5	4	5	2	5	5	5
1	5	5	5	2	5	5	5
1	5	5	1	2	5	5	5

Wandverbau	verst.	hinvers.	selbst/fremd	sicher	sehr wahrscheinlich	wahrscheinlich
1	5	5	4	100	100	80
2	5	5	5	100	99	80
1	5	5	4	95	85	80
1	5	5	5	100	80	70
1	5	5	5	100	80	70
1	5	5	5	100	80	70
1	4	3	5	100	80	60
2	3	3	4	100	95	70
2	5	5	5	100	90	75
1	5	5	3	100	95	80
1	5	5	3	100	90	80
2	5	5	3	100	90	80
2	5	5	4	98	70	60
2	4	4	5	100	80	70
1	4	2	4	100	90	70
2	5	5	5	99	90	75
1	5	4	5	100	90	80
1	5	5	5	100	90	85
1	5	5	5	100	90	80
2	5	5	5	100	85	75
1	5	5	5	99,7	90	85
1	5	5	4	99	85	75
1	5	5	5	100	90	80
2	5	5	3	95	88	60
1	5	5	3	95	90	60
1	5	5	2	100	90	80
2	4	5	5	100	90	80
2	3	5	5	100	90	60
1	5	5	5	100	90	80
1	5	5	5	100	90	80

möglicherweise	vielleicht	unwahrscheinlich	höchstwahrscheinlich	mutmaßlich	vermutlich
50	50	0	100	60	60
50	40	20	99	40	40
60	50	20	90	40	65
60	40	10	90	30	50
60	40	10	90	30	50
50	50	10	90	50	50
50	30	2	80		60
30	50	10	80	70	60
50	49	10	95	60	60
50	45	0	95	20	45
50	50	0	95	25	30
50	50	20	95	70	75
55	50	20	80	75	50
50	30	20	90	70	50
60	50	10	80	30	40
55	50	30	80	20	40
40	50	10	95	75	80
70	60	15	95	75	50
50	50	15	95	70	60
50	50	25	95	50	20
50	50	15	95,4	20	40
50	40	5	90	65	60
70	50	5	90	60	50
50	40	50	60	10	10
30	20	5	90	50	50
60	50	5	95	70	65
70	50	40	35	20	25
50	50	5	95	50	60
60	60	20	90	60	60
70	60	30	90	60	60

fragwürdig	Alter	Geschlecht
10	26	1
50	27	1
40	26	1
20	61	2
20	53	1
30	26	1
2	24	1
20	32	2
18	23	1
20	53	1
20	54	2
50	18	2
40	27	1
20	27	1
20	31	1
10	24	2
10	26	1
10	26	2
30	24	1
1	26	2
5	24	2
10	24	1
18	25	1
10	64	2
10	60	1
15	24	1
10	27	2
10	24	1
30	26	1
20	26	1

Anhang 4: Online Fragebogen – Screens

Einleitung

The screenshot shows the first page of an online questionnaire titled 'Fragebogen' in a Windows Internet Explorer browser. The address bar shows the URL 'http://ofb.msd-media.de/rsiko/?test=SET'. The page features the logo of the University of Vienna (universität wien) and a progress bar indicating '0% ausgefüllt'. The main text is in German, welcoming participants and explaining the purpose of the study. It mentions that the study is part of a research project at the Institute for Business Psychology, Educational Psychology, and Evaluation of the Faculty of Psychology at the University of Vienna. Participants are asked to read and process the texts carefully, as there are no right or wrong answers. The study is anonymous, and responses will be treated confidentially. A 'Weiter' button is located at the bottom right. At the bottom, contact information is provided: 'http://psychologie.univie.ac.at, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009'.

universität wien 0% ausgefüllt

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

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

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

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

Wir danken für Ihre Mitarbeit!

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Demografischen Daten

The screenshot shows the second page of the online questionnaire, titled 'Fragebogen' in a Windows Internet Explorer browser. The address bar shows the URL 'http://ofb.msd-media.de/rsiko/index.php'. The page features the logo of the University of Vienna (universität wien) and a progress bar indicating '8% ausgefüllt'. The main text asks for personal information. It includes fields for 'Alter' (Age) in years, 'Geschlecht' (Gender) with radio buttons for 'Männlich' and 'Weiblich', 'Sind Sie StudentIn?' (Are you a student?) with radio buttons for 'Ja' and 'Nein', and a text field for 'Wenn ja, welche Studienrichtung?' (If yes, which field of study?). Below this is a section for 'Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung?' (Your highest completed education?) with radio buttons for 'Pflichtschule', 'Lehrabschluss', 'Fachschule', 'AHS', 'BHS', and 'Universität/FH'. At the bottom, there is a section for 'Ich bin?' (I am?) with radio buttons for 'angestellt' (employed), 'selbstständig' (self-employed), and 'nicht erwerbstätig' (not employed). A 'Weiter' button is located at the bottom right. At the bottom, contact information is provided: 'http://psychologie.univie.ac.at, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009'.

universität wien 8% ausgefüllt

Anfangs bitten wir Sie um einige persönliche Angaben:

Alter in Jahren

Geschlecht

☐ Männlich ☐ Weiblich

Sind Sie StudentIn?

☐ Ja ☐ Nein

Wenn ja, welche Studienrichtung?

Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung?

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

Ich bin?

☐ angestellt
☐ selbstständig
☐ nicht erwerbstätig

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Priming: Promotion

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://oib.msd-media.de/risiko/index.php

universität wien 16% ausgefüllt

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

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

Mein Wunsch

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

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

Ich kann ...

- 1.
- 2.
- 3.

Weiter

http://psychologie.univie.ac.at, die.babsi@chello.at, cornma.haumer@gmx.at - 2009

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Priming: Prävention

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://oib.msd-media.de/risiko/index.php

universität wien 16% ausgefüllt

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

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

Meine Verpflichtung

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

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

Ich kann ...

- 1.
- 2.
- 3.

Weiter

http://psychologie.univie.ac.at, die.babsi@chello.at, cornma.haumer@gmx.at - 2009

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Entscheidungsphase

„Virusinfektion“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://efb.msd-media.de/risiko/index.php

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Favoriten Fragebogen

universität wien 25% ausgefüllt

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

1. „Virusinfektion“

Sie haben vor kurzem eine Reise in ein fernes Land gebucht, auf welche Sie sich sehr freuen. In diesem Land kursiert allerdings ein neuartiges Virus, das grippeähnliche Zustände und hohes Fieber hervorruft. Falls Sie sich nicht mit dem Virus anstecken, steht Ihnen ein wunderbarer und erholsamer Urlaub bevor. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie lassen sich vor der Reise gegen das Virus impfen und sind somit geschützt. Allerdings ruft die kostenintensive Impfung als Nebenwirkung etwa zwei Tage lang Übelkeit hervor.

☐ Im Falle einer Infektion mit dem Virus kaufen Sie teure Medikamente und nehmen diese ein. Die Medikamente helfen jedoch nur bei rechtzeitiger Erkennung der Ansteckung. Es ist sicher, dass die Virusinfektion rechtzeitig erkannt wird.

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv 100%

„Computervirus“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://efb.msd-media.de/risiko/index.php

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Favoriten Fragebogen

universität wien 33% ausgefüllt

2. „Computervirus“

In der Zeitung lesen Sie, dass ein neues gefährliches Computervirus im Umlauf ist. Dieses Virus beschädigt schrittweise die Dateien auf Ihrem Computer bis es zu einem völligen Betriebsausfall kommt. Sollte Ihr Computer nicht von dem Virus betroffen werden, funktioniert er weiterhin einwandfrei und Sie können ihn effizient nutzen. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie installieren ein spezielles Virenentfernungs-Programm. Der Download, die Installation und Konfiguration dieser Software wird aber mehrere Stunden Ihrer Zeit in Anspruch nehmen.

☐ Im Falle eines Virusbefalls bringen Sie ihren Computer zu einem IT – Spezialisten. Wenn der Virusbefall rechtzeitig erkannt wird, kann der IT – Spezialist Ihre Daten noch retten. Es ist möglich, dass der Virusbefall rechtzeitig erkannt wird.

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv 100%

„Hochwasser“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://ofb.msd-media.de/rsiko/index.php

41% ausgefüllt

universität wien

3. „Hochwasser“

Sie bauen gerade ein Haus, für das Sie lange gespart haben. In den letzten Jahren sind unerwartet vermehrt starke Regenfällen aufgetreten, welche in den letzten 100 Jahren einmal in diesem Gebiet eine große Überschwemmung zur Folge hatten, aber in Zukunft könnten starke Regenfälle häufiger sein. Für den Fall, dass in Zukunft keine Überschwemmung mehr entsteht, verbringen Sie eine wunderschöne Zeit in Ihrem Traumhaus. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie verwenden für die Bodenplatte und die Außenwände Ihres Hauses wasserundurchlässigen Beton. Diese Variante wird auch in Hochwassergebieten verwendet, jedoch ist sie sehr kostspielig.
- ☐ Sie bauen ohne Hochwasservorkehrungen. Falls es zu Überschwemmungen kommen sollte, verwenden Sie dafür geeignete Hilfsmittel. Es ist sehr wahrscheinlich, dass die Meteorologen starke Regenfälle frühzeitig vorhersagen, um Vorkehrungen treffen zu können.

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Dokument2 - Microsoft Word Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

„Wandverbau“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://ofb.msd-media.de/rsiko/index.php

50% ausgefüllt

universität wien

4. „Wandverbau“

Sie haben bei der Firma XY einen neuen Wandverbau gekauft. Der Verkäufer erklärt Ihnen, dass das Aufstellen jedoch ungemein kompliziert ist. Falls Fehler beim Aufbau gemacht werden, können diese nur unter erhöhtem Aufwand von Fachleuten behoben werden. Der Wandverbau passt ideal in Ihre Wohnung und verleiht dieser ein besonderes Flair, sofern Ihnen kein Fehler beim Aufbau unterläuft. Für welche der folgenden Alternative entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie beauftragen Fachpersonal für den Aufbau des Wandverbaus, was kostspielig ist.
- ☐ Sie bauen den Wandverbau selbst auf. Falls Sie dabei einen Fehler machen, ist es unwahrscheinlich, dass sie diesen rechtzeitig bemerken, um Fachleute rufen zu können, die bestimmte Teile austauschen, damit größere Schäden vermieden werden können.

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Fertig Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

102

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Beurteilung „Computervirus“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://efb.msd-media.de/nsko/index.php

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Favoriten efb Fragebogen


66% ausgefüllt

Bitte denken Sie nochmals an die Aufgabe 2 ("Computervirus") zurück und beantworten Sie die folgenden Fragen.

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass das Computervirus rechtzeitig entdeckt wird?

keinesfalls	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	sicher
-------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------

Wie wahrscheinlich müsste das Computervirus rechtzeitig erkannt werden, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	sicher
--------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--------

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Betroffener von dem neuen gefährlichen Computervirus betroffen zu sein?

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

Worauf haben Sie bei der Bearbeitung von Aufgabe 2 ("Computervirus") primär geachtet?

Gewinn erzielen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Verlust vermeiden
Gefahr verhindern	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Chancen erhöhen

	gar nicht	kaum	mittel-mäßig	ziemlich	außerordentlich
Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 2 ("Computervirus") dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 2 ("Computervirus") dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie verständlich war das in Aufgabe 2 ("Computervirus") dargestellte Problem?	☐	☐	☐	☐	☐

[Weiter](#)

http://psychologie.univie.ac.at, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

104

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Beurteilung „Wandverbau“

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://ofb.msd-media.de/nsko/index.php

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Favoriten ofb Fragebogen

universität wien 83% ausgefüllt

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

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass Sie einen Fehler beim Aufbau eines Wandverbaus rechtzeitig bemerken?

keinesfalls sicher

Wie wahrscheinlich müsste die rechtzeitige Erkennung eines Fehler beim Aufbau des Wandverbaus sein, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht sicher

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Betroffener einen Fehler beim Aufbau des Wandverbaus zu machen?

neutral sehr negativ

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

Gewinn erzielen Verlust vermeiden

Gefahr verhindern Chancen erhöhen

Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 4 („Wandverbau“) dargestellte Szenario?

Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 4 („Wandverbau“) dargestellte Szenario?

Wie verständlich war das in Aufgabe 4 („Wandverbau“) dargestellte Problem?

gar nicht kaum mittelmäßig ziemlich ordentlich

Weiter

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at, corinna.haumer@gmx.at - 2009

Fertig Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Regulatory Focus Scale

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://ofb.msd-media.de/nsko/index.php

universität wien

91% ausgefüllt

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

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

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Danksagung

Fragebogen - Windows Internet Explorer

http://ofb.msd-media.de/nsko/index.php

universität wien

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

<http://psychologie.univie.ac.at>, die-babsi@chello.at; corinna.haumer@gmx.at - 2009

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Inaktiv

Anhang 5: Kodierung der Variablen „Hauptuntersuchung“

Name	Bedeutung	Wertelabel
ID	Befragter: Nr. (Eindeutige, fortlaufende Nummer)	Keine
FB-Nr	szenario - FB-Nr	Keine
Wkt_Sze1	Entdeckungswahrscheinlichkeiten Szenario1	3= sicher/ 2= sehr wahrscheinlich/ 1= möglich/ 0= unwahrscheinlich
Wkt_Sze2	Entdeckungswahrscheinlichkeiten Szenario2	3= sicher/ 2= sehr wahrscheinlich/ 1= möglich/ 0= unwahrscheinlich
Wkt_Sze3	Entdeckungswahrscheinlichkeiten Szenario3	3= sicher/ 2= sehr wahrscheinlich/ 1= möglich/ 0= unwahrscheinlich
Wkt_Sze4	Entdeckungswahrscheinlichkeiten Szenario4	3= sicher/ 2= sehr wahrscheinlich/ 1= möglich/ 0= unwahrscheinlich
Alter	Demografische Daten Alter – Alter	Keine
Geschlecht	Demografische Daten Geschlecht -	Keine
Student	Demografische Daten Student	1=ja/ 2=nein
Ausbildung	Demografische Daten Ausbildung	1=Pflichtschule, 2=Lehrabschluss, 3= Fachschule/ 4=AHS/ 5=BHS/ 6=Universität/FH
Beruf	Demografische Daten Beruf	1=angestellt/ 2=selbstständig/ 3= nicht erwerbstätig
Prae_Pro	prae-pro - prae-pro	0= Prävention / 1= Promotion
Pro_Wunsch	Promotion - Mein Wunsch	-2= nicht vorgegeben
Pro_Str1	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Pro_Str2	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Pro_Str3	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Prae_Verpfl	Prävention - Meine Verpflichtung	-2= nicht vorgegeben
Prae_Str1	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Prae_Str2	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Prae_Str3	Verwirklichung	-2= nicht vorgegeben
Sze_Virus	Wahl REO bei dem Szenario Virusinfektion	1= Vorereignis REO / 2= Nachereignis REO
Bew_ViEntd	Manipulation Check Entdeckungswkt.	0= keinesfalls / 10= sicher
Bew_ViWahl	Wahländerung	0= sicher nicht /10= sicher
Bew_ViKons	Bewertung der negativen Konsequenzen	0= neutral / 10= sehr negativ
Bew_ViMani	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Gewinn erzielen / 10= Verlust vermeiden
Bew_ViMani2	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Chancen erhöhen / 10= Gefahr verhindern
Bew_ViBeur1	Bewertung – Bedrohlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_ViBeur2	Bewertung – Komplexität	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_ViBeur3	Bewertung – Verständlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Sze_Cv	Wahl REO bei dem Szenario Computervirus	1= Vorereignis REO / 2= Nachereignis REO
Bew_CvEntd	Manipulation Check Entdeckungswkt.	0= keinesfalls / 10= sicher
Bew_CvWahl	Wahländerung	0= sicher nicht /10= sicher
Bew_CvKons	Bewertung der negativen Konsequenzen	0= neutral / 10= sehr negativ
Bew_CvMani1	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Gewinn erzielen / 10= Verlust vermeiden
Bew_CvMani2	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Chancen erhöhen / 10= Gefahr verhindern
Bew_CvBeur1	Bewertung – Bedrohlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_CvBeur2	Bewertung – Komplexität	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_CvBeur3	Bewertung – Verständlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Sze_Hw	Wahl REO bei dem Szenario Hochwasser	1= Vorereignis REO / 2= Nachereignis REO
Bew_HoEntd	Manipulation Check Entdeckungswkt.	0= keinesfalls / 10= sicher
Bew_HoWahl	Wahländerung	0= sicher nicht /10= sicher
Bew_HoKons	Bewertung der negativen Konsequenzen	0= neutral / 10= sehr negativ

Name	Bedeutung	Wertelabel
Bew_HoMani1	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Gewinn erzielen / 10= Verlust vermeiden
Bew_HoMani2	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Chancen erhöhen / 10= Gefahr verhindern
Bew_HoBeur1	Bewertung – Bedrohlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_HoBeur2	Bewertung – Komplexität	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_HoBeur3	Bewertung – Verständlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Sze_Wv	Wahl REO bei dem Szenario Wandverbau	1= Vorereignis REO / 2= Nachereignis REO
Bew_WvEntd	Manipulation Check Entdeckungswkt.	0= keinesfalls / 10= sicher
Bew_WvWahl	Wahländerung	0= sicher nicht / 10= sicher
Bew_WvKons	Bewertung der negativen Konsequenzen	0= neutral / 10= sehr negativ
Bew_WvMani1	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Gewinn erzielen / 10= Verlust vermeiden
Bew_WvMani2	Manipulation Check - situativer Regulationsfokus	0= Chancen erhöhen / 10= Gefahr verhindern
Bew_WvBeur1	Bewertung – Bedrohlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_WvBeur2	Bewertung – Komplexität	1= gar nicht / 5= außerordentlich
Bew_WvBeur3	Bewertung – Verständlichkeit	1= gar nicht / 5= außerordentlich
RFS_Pro1	Promotions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Pro2	Promotions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Prae1	Präventions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Pro3	Promotions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Pro4	Promotions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Prae2	Präventions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Prae3	Präventions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Pro5	Promotions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFS_Prae4	Präventions Item der Regulatory Focus Scale	1=trifft gar nicht zu/ 2= trifft nicht zu/ 3= trifft eher nicht zu/ 4= weder noch/ 5=trifft eher zu/ 6=trifft zu/ 7=trifft ganz sicher zu/ -1=weiß nicht
RFSFokus	Zuordnung der Regulatory Focus Scale	0= Prävention / 1= Promotion

Anhang 6: Rohdaten „Hauptuntersuchung“

Vp	FB-Nr	Wkt_Sze1	Wkt_Sze2	Wkt_Sze3	Wkt_4	Alter	Geschlecht
1	20	0	3	1	2	29	2
2	2	3	2	0	1	24	2
3	19	0	3	2	1	18	1
4	5	3	0	2	1	29	2
5	24	0	1	2	3	26	2
6	17	1	0	3	2	24	2
7	4	3	1	0	2	25	2
8	13	1	3	2	0	27	2
9	15	1	2	3	0	28	2
10	9	2	1	3	0	26	2
11	12	2	0	1	3	20	2
12	23	0	1	3	2	59	2
13	6	3	0	1	2	27	2
14	21	0	2	3	1	25	2
15	22	0	2	1	3	28	2
16	16	1	2	0	3	25	2
17	1	3	2	1	0	30	2
18	11	2	0	3	1	28	2
19	7	2	3	1	0	28	1
20	18	1	0	2	3	25	2
21	3	3	1	2	0	27	2
22	8	2	3	0	1	27	2
23	14	1	3	0	2	24	1
24	10	2	1	0	3	23	1
25	19	0	3	2	1	27	1
26	8	2	3	0	1	29	1
27	17	1	0	3	2	26	2
28	1	3	2	1	0	30	1
29	10	2	1	0	3	52	2
30	2	3	2	0	1	25	2
31	4	3	1	0	2	53	2
32	12	2	0	1	3	54	1
33	24	0	1	2	3	22	2
34	23	0	1	3	2	19	2
35	18	1	0	2	3	62	1
36	5	3	0	2	1	53	2
37	11	2	0	3	1	55	2
38	6	3	0	1	2	30	1
39	16	1	2	0	3	33	2
40	20	0	3	1	2	54	2
41	9	2	1	3	0	42	2
42	22	0	2	1	3	20	1
43	7	2	3	1	0	21	2
44	21	0	2	3	1	23	2
45	14	1	3	0	2	23	2
46	13	1	3	2	0	21	2
47	3	3	1	2	0	22	1
48	15	1	2	3	3	22	2
49	10	2	1	0	3	22	2
50	19	0	3	2	1	21	2
51	12	2	0	1	3	23	2
52	8	2	3	0	1	22	2
53	4	3	1	0	2	22	2
54	15	1	2	3	0	24	2
55	17	1	0	3	2	20	2
56	18	1	0	2	3	23	2

Vp	FB-Nr	Wkt_Sze1	Wkt_Sze2	Wkt_Sze3	Wkt_4	Alter	Geschlecht
57	1	3	2	1	0	27	2
58	6	3	0	1	2	26	2
59	16	1	2	0	3	26	2
60	13	1	3	2	0	25	2
61	14	1	3	0	2	25	2
62	20	0	3	1	2	25	2
63	24	0	1	2	3	25	2
64	11	2	0	3	1	24	2
65	7	2	3	1	0	26	2
66	9	2	1	3	0	27	1
67	5	3	0	2	1	26	1
68	3	3	1	2	0	24	2
69	2	3	2	0	1	25	2
70	21	0	2	3	1	25	1
71	23	0	1	3	2	27	2
72	22	0	2	1	3	27	2
73	22	0	2	1	3	35	2
74	16	1	2	0	3	25	2
75	24	0	1	2	3	23	1
76	19	0	3	2	1	21	1
77	15	1	2	3	0	19	2
78	1	3	2	1	0	21	1
79	13	1	3	2	0	28	1
80	23	0	1	3	2	21	2
81	8	2	3	0	1	27	2
82	18	1	0	2	3	20	1
83	9	2	1	3	0	27	2
84	21	0	2	3	1	26	2
85	12	2	0	1	3	35	1
86	11	2	0	3	1	25	2
87	7	2	3	1	0	22	2
88	4	3	1	0	2	24	2
89	20	0	3	1	2	22	2
90	5	3	0	2	1	25	2
91	14	1	3	0	2	30	2
92	2	3	2	0	1	19	2
93	17	1	0	3	2	28	2
94	3	3	1	2	0	20	2
95	10	2	1	0	3	27	2
96	6	3	0	1	2	23	2
97	12	2	0	1	3	22	2
98	7	2	3	1	0	61	1
99	23	0	1	3	2	27	2
100	16	1	2	0	3	53	2
101	15	1	2	3	0	29	2
102	5	3	0	2	1	24	2
103	10	2	1	0	3	24	2
104	13	1	3	2	0	27	2
105	21	0	2	3	1	26	1
106	18	1	0	2	3	27	2
107	20	0	3	1	2	24	2
108	24	0	1	2	3	27	2
109	9	2	1	3	0	25	2
110	2	3	2	0	1	25	2
111	6	3	0	1	2	24	2
112	22	0	2	1	3	23	2
113	17	1	0	3	2	26	2
114	8	2	3	0	1	26	2

Vp	FB-Nr	Wkt_Sze1	Wkt_Sze2	Wkt_Sze3	Wkt_4	Alter	Geschlecht
115	3	3	1	2	0	25	2
116	1	3	2	1	0	19	2
117	4	3	1	0	2	26	2
118	12	2	0	1	3	28	2
119	11	2	0	3	1	25	1
120	14	1	3	0	2	25	2
121	19	0	3	2	1	27	2
122	5	3	0	2	1	25	2
123	16	1	2	0	3	26	2
124	17	1	0	3	2	24	2
125	23	0	1	3	2	50	2
126	9	2	1	3	0	16	2
127	2	3	2	0	1	24	2
128	7	2	3	1	0	35	1
129	11	2	0	3	1	26	1
130	8	2	3	0	1	35	2
131	4	3	1	0	2	39	2
132	6	3	0	1	2	57	1
133	3	3	1	2	0	31	2
134	12	2	0	1	3	27	2
135	21	0	2	3	1	24	2
136	19	0	3	2	1	27	2
137	24	0	1	2	3	30	1
138	14	1	3	0	2	25	2
139	10	2	1	0	3	21	1
140	15	1	2	3	0	22	2
141	20	0	3	1	2	22	2
142	18	1	0	2	3	22	2
143	13	1	3	2	0	22	2
144	22	0	2	1	3	23	2
145	1	3	2	1	0	21	2
146	21	0	2	3	1	22	2
147	11	2	0	3	1	25	1
148	16	1	2	0	3	21	2
149	15	1	2	3	0	47	1
150	8	2	3	0	1	22	1
151	12	2	0	1	3	22	1
152	3	3	1	2	0	21	2
153	6	3	0	1	2	27	2
154	4	3	1	0	2	25	2
155	19	0	3	2	1	22	2
156	9	2	1	3	0	23	2
157	10	2	1	0	3	25	2
158	7	2	3	1	0	26	2
159	2	3	2	0	1	28	1
160	17	1	0	3	2	21	2
161	23	0	1	3	2	26	1
162	18	1	0	2	3	24	2
163	22	0	2	1	3	26	2
164	5	3	0	2	1	33	1
165	14	1	3	0	2	27	2
166	20	0	3	1	2	27	2
167	24	0	1	2	3	25	2
168	1	3	2	1	0	28	2
169	13	1	3	2	0	27	1
170	18	1	0	2	3	21	1
171	17	1	0	3	2	20	2
172	23	0	1	3	2	21	1

Vp	FB-Nr	Wkt_Sze1	Wkt_Sze2	Wkt_Sze3	Wkt_4	Alter	Geschlecht
173	15	1	2	3	0	23	1
174	12	2	0	1	3	28	2
175	7	2	3	1	0	22	1
176	16	1	2	0	3	18	2
177	2	3	2	0	1	28	2
178	1	3	2	1	0	23	2
179	6	3	0	1	2	20	2
180	9	2	1	3	0	21	2
181	3	3	1	2	0	25	2
182	14	1	3	0	2	21	2
183	22	0	2	1	3	27	2
184	5	3	0	2	1	26	1
185	11	2	0	3	1	22	2
186	24	0	1	2	3	37	1
187	8	2	3	0	1	27	2
188	13	1	3	2	0	24	2
189	21	0	2	3	1	27	1
190	10	2	1	0	3	55	2
191	19	0	3	2	1	25	2
192	20	0	3	1	2	26	2

Student	Ausbildung	Prä/Pro	Beruf	Pro/Wunsch
2	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
2	4	0	1	-2
2	4	0	1	-2
2	6	0	3	-2
1	6	0	1	-2
1	6	0	1	-2
1	4	0	1	-2
2	4	0	1	-2
1	5	0	1	-2
1	5	0	1	-2
2	4	0	1	-2
1	5	0	3	-2
1	6	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	6	0	3	-2
2	6	0	1	-2
2	6	0	2	-2
1	5	0	1	-2
1	5	0	1	-2
2	6	0	1	-2
2	5	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	3	-2
2	6	0	2	-2
1	4	0	1	-2
2	2	0	3	-2
2	4	0	2	-2
1	4	0	3	-2
2	3	0	1	-2
2	4	0	2	-2
1	4	0	1	-2
1	5	0	3	-2
2	3	0	3	-2
2	6	0	2	-2

Student	Ausbildung	Prä/Pro	Beruf	Pro/Wunsch
2	1	0	3	-2
2	6	0	1	-2
1	5	0	3	-2
2	3	0	1	-2
2	5	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	5	0	3	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	6	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	2	-2
1	5	0	2	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	5	0	3	-2
1	5	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	6	0	3	-2
1	4	0	3	-2
1	5	0	1	-2
1	5	0	1	-2
1	6	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	4	0	1	-2
1	6	0	1	-2
1	2	0	1	-2
1	4	0	3	-2
1	4	0	2	-2
1	4	0	1	-2
2	6	0	1	-2
1	4	0	3	-2

Student	Ausbildung	Prä/Pro	Beruf	Pro/Wunsch
1	4	0	3	-2
2	5	1	3	als Tennislehrer immer rechtzeitig die Unterrichtsstunde beginnen
2	6	1	1	Glück in der Liebe
2	6	1	1	Gesundheit und Aktivität bis ins hohe Alter
2	5	1	1	harmonisches und glückliches Familienleben.
1	6	1	3	Gesundheit der Menschen die ich liebe
1	6	1	3	mich beruflich selbständig machen
2	6	1	1	ohne Sorgen leben
1	6	1	1	Glücklich und zufrieden sein!
2	5	1	3	Gesundheit
1	1	1	3	Partnerschaft und Familie
1	4	1	3	eine eigenschaft verbessern, die mir selbst im weg steht
1	4	1	1	ein leben mit meinem partner aufbauen
1	4	1	1	Freiheit zu haben und genießen zu können.
1	4	1	1	Gesundheit
1	4	1	1	Meine Ziele zu erreichen
2	6	1	1	glückliche Partnerschaft
1	5	1	3	Gesundheit
2	5	1	1	Gesundheit und Glück den Menschen die mir am Herzen liegen.
2	3	1	1	dass meine Familie und die Familie von meinem Freund gesund bleiben
1	6	1	2	Glück, Zufriedenheit, in der Gegenwart leben.
2	6	1	1	anhaltend privates Glück
2	2	1	1	Gesundheit für mich und meine Familie.
1	6	1	3	Glücklich mit meinem Ehemann sein, bis ans Ende unserer Tage.
1	5	1	1	glücklich sein
1	4	1	1	Meine Familie und ich sollen gesund bleiben.
1	4	1	3	Ich will mein Studium zu Ende bringen.
1	4	1	1	berufliche Zufriedenheit und Gesundheit
2	1	1	1	Nicht zu rauchen
2	1	1	3	Helfen; z.B Mädchen, die beschnitten worden sind,
1	4	1	1	Diplomarbeitsthema finden
2	4	1	1	Erhalt der Arbeitsfähigkeit
1	4	1	3	Ich will erfolgreich sein.
1	5	1	1	Lebenszufriedenheit
2	4	1	2	berufliche Selbstverwirklichung; in New York City zu leben
2	5	1	1	Zufriedene Menschen in meinem Umfeld.
1	5	1	1	keine Probleme beim studieren zu haben
1	5	1	1	Gesundheit, beruflicher Aufstieg
2	2	1	1	Gesund bleiben
1	5	1	3	Gesundheit
2	4	1	1	Beruf und Familie gehen sich aus und funktionieren.
1	6	1	1	Ich wünsche mir monetären Erfolg!
1	4	1	3	Ausgeglichen mein Leben führen
1	5	1	1	Meine gesteckten Ziele zu erreichen
1	4	1	3	Eine glückliche und gesunde Familie zu haben!
1	4	1	3	Gesundheit für meine Familie und Freunde
1	4	1	1	Berufliche Erfüllung
1	4	1	3	Genügend Zeit mit Familie und Freunden verbringen.
1	4	1	1	Ist eine glückliche Familie
1	4	1	1	Ist es abzunehmen
1	3	1	3	persönliche Ausgeglichenheit (bis ins hohe Alter)
1	4	1	3	glücklich sein
1	4	1	1	das Psychologiestudium beenden
1	4	1	2	harmonische Partnerschaft
1	4	1	3	Glücklich sein
1	4	1	3	glücklich sein
1	4	1	1	Einen tollen job finden,denn mich erfüllt.
1	4	1	3	Gesundheit für mich und meine Familie, Freunde,verständnisvollen Partner,
1	4	1	3	von lieben und unterstützenden Personen begleitet zu werden

Student	Ausbildung	Prä/Pro	Beruf	Pro/Wunsch
1	4	1	3	harmonische Partnerschaft
1	4	1	1	immer glücklich sein
1	4	1	3	Studium abschliessen
1	4	1	3	Mehr Freiheit.
1	4	1	1	Karriere
1	4	1	1	ich wünsche mir eine erfüllte Partnerschaft
1	4	1	1	berufliche Perspektiven identifizieren
1	4	1	1	berufliche Erfüllung
1	2	1	3	mich ständig weiterzuentwickeln
1	4	1	3	glücklich sein
1	5	1	1	die nächsten Karriereschritte
1	4	1	1	eine glückliche Familie
1	5	1	2	Ist gesund, glücklich und zufrieden bis ins hohe Alter zu bleiben
1	4	1	3	mit dem Studium fertig werden, einen Job finden, genug Geld zu verdienen.
1	4	1	3	Selbst die Existenz sichern können, falls es notwendig ist
1	4	1	1	finanzieller Unabhängigkeit, einem abgesicherten Leben, rentablen Jobs,
1	1	1	3	mein Leben, etc. alles gute?
1	5	1	3	nach einer langen und glücklichen Partnerschaft
1	6	1	1	beruflich erfolgreich zu sein, materiell unabhängig, Familie zu gründen.
1	4	1	3	Gesundheit der Familie
1	4	1	1	In einem Land zu leben, in dem ich mich zuhause fühle,
1	4	1	3	die Bibel ganz lesen
1	4	1	3	Ein interessantes Leben zu führen.
1	4	1	1	Studium zügig abschließen (Mindeststudienzeit).
1	4	1	3	das Studium erfolgreich abschließen
1	4	1	1	Glücklich sein
1	5	1	1	gesundes Leben führen zu können, Kinder zu bekommen.
2	6	1	1	Ist es gesund, gluecklich und erfolgreich zu sein.
1	4	1	2	Meine Studien bald zu beenden
1	6	1	3	guter Job
1	2	1	3	gelingendes Leben
1	5	1	1	Studium abschließen
1	3	1	1	glückliche Familie, Beziehung von Dauer, gesunde Kinder
1	5	1	2	gelassener Familienvater/Physiker mit viel Erfahrung
2	5	1	1	Ist, in Ruhe und Gelassenheit Großmutter zu werden.
1	4	1	1	Glück und Gesundheit für meine Familie und mich
1	5	1	1	Familie, Kinder und Gesundheit für alle

Strategie1	Strategie2	Strategie3
rechtzeitig aufstehen	mehr Zeit für die Autofahrt einplanen	die Unterrichtsstunde rechtzeitig beenden
alle Erfahrungen mit jemanden teilen.	Sorgen vergessen und Hoffnungen vergrößern	glücklich sein.
mich physisch fit halten, ausgewogene Ernährung	mich in Bereichen, die mich interessieren, engagieren	für andere da sein und versuchen
Rücksicht nehmen.	Zuhören.	Kompromisse eingehen.
andere auf gesunden Lebensstil hinweisen	mit gutem Beispiel voran gehen	hoffen
Informationen sammeln	Kontakte zu Personen knüpfen, die mir dabei helfen können	genau planen,
meiner Familie mit Unterstützung zur Seite stehen	in meinem Umfeld positive entwicklungen herbeizuführen	meinem Kind Mitgefühl und Vertrauen beibringen
versuchen eine glückliche Beziehung zu führen.	einen Job machen, der mir 100% gefällt.	sich nur auf mich und meine Fähigkeiten verlassen.
Sport machen	richtig ernähren	nicht mehr rauchen
Meine persönliche Entwicklung voranbringen.	Sozialleben fördern.	Flexibel sein.
den moment leben, stressituationen vermeiden	sozialer austausch, sport, tee, nein sagen, lachen	weniger denken, mehr handeln, selbstkritik reduzieren,
mein studium rasch und erfolgreich beenden	einen job in seiner heimat oder umgebung finden	ein gemeinsames domizil finden
Mich von nichts einschränken lassen,	Reisen machen	Mich in meiner Partnerschaft frei fühlen

Strategie1	Strategie2	Strategie3
Sport machen	aufhören zu rauchen	ausgeglichen sein, nicht so viel Stress
das Studium gut abschließen	einen Job suchen, der mir gut gefällt	endlich einen Hund kaufen,
auf die Bedürfnisse meines Partners eingehen	ihm deutlich meine Bedürfnisse zeigen	Konflikten nicht ausweichen
mich gesund ernähren	Regelmäßig Sport betreiben	stressfrei leben
Hilfsbereit sein	Aufmerksam sein	freundlich sein
mich für die Umwelt einsetzen	ihnen bei der gesunden Ernährung helfen/unterstützen	ihnen Tipps und Rat geben
Sich an den kleinen Dingen freuen	Meditieren	Anderen Menschen eine Freude machen
zu Freunden und meiner Mutter liebevoll sein	für meine Beziehung arbeiten	weiterhin aufs große Geld verzichten
mich gesund ernähren	Aufmerksam durch das Leben gehen	meinen Lebensstil danach anpassen
immer freundlich zu ihm sein.	ihn jeden Tag spüren lassen wie sehr ich ihn liebe.	auch in schwierigen Zeiten zu ihm halten
versuchen gesund zu bleiben	Familie gründen	zufriedenstellender Arbeit nachgehen
mehr Sport machen	gesünder essen	nicht mehr rauchen
meine Diplomarbeit auf Fehler durchlesen	mir Zeit zum Lernen für die Diplomprüfung frei schaufeln	Literatur besorgen und mir einen Lernplan aufstellen
Tätigkeit suchen welche möglichst zu mir passt	sportliche Betätigung	Risiken eingehen;
Hart bleiben	Nikotinpflaster	Ablenkungen
Entwicklungshelferin werden	Medizin studieren - "Ärzte ohne Grenzen"	in einem Entwicklungsland notwendig wäre
ins Forschungsseminar gehen	mich mit der Vortragenden austauschen	in das Thema einlesen
Befunde bringen	daran bleiben	-99
Selbstdisziplin	Ziel	Freude
meine Grenzen genau abstecken	meine Interessen in den Mittelpunkt stellen	mich nicht immer an den anderen orientieren
bei der Green Card Lottery mitspielen	mich in Pilates ständig weiterbilden	auf die Unterstützung meines Partners zählen
Coaching meines Umfeldes	Unterstützung anderer	eintreten für Gerechtigkeit
lernen	mich informieren	Glück haben
Sport, gesunde Ernährung	weiterbilden	-99
regelmäßige Arztbesuche machen	auf sich selbst achten	mehr Sport machen
gesund essen	weniger/gar nicht rauchen	Entspannungsübungen wie Yoga und freie Gedanken
Arbeiten	Entspannen	Kommunizieren
Hart arbeiten	zusätzliche Bildungsleistungen in Anspruch nehmen	jede sich bietende Chance ergreifen
Tolerant sein	Lieben	Liebe annehmen
realistische Ziele	einzelne Etappen setzen	Freude am Weg
Sport mit den Familienmitgliedern machen	Gesund ernähren	Zusammen viel unternehmen
mehr Sport betreiben	die Ernährung umstellen/anpassen	auf meinen Körper und diverse Signale achten
Gutes Studium	Praktische Erfahrungen sammeln	Kontakte knüpfen
Die Kontakte regelmäßig pflegen.	Meine Zeit gut organisieren und strukturieren	Klare Trennung von Freizeit und Arbeitszeit setzen
liebevoll mit Kindern und Partner umgehen	über Probleme offen sprechen	Geld verdienen bzw sparen
Strategie1	Strategie2	Strategie3
Sport treiben	mich gesund ernähren	viel trinken
meinen eigenen Lebensrhythmus zu finden	Sport	starke Beziehungen
harmonische Beziehung	Dingen nachgehen, die mir Spaß machen	in Einklang mit Natur leben (Sport, Ernährung,...)
täglich für das Studium hinsetzen und lernen	besser den Alltag strukturieren	auf regelmäßigen Ausgleich achten
bei Streigesprächen tolerant & sachlich bleiben	verstärkt auf Hinweisreize achten	immer ich selbst sein
Harmonische Beziehung finden	Harmonisches Umfeld schaffen	Fähigkeiten in Beruf/Weiterbildung voll auskosten,
eine positive Grundeinstellung haben	auf meine eigenen Bedürfnisse eingehen	soziale Kontakte pflegen
meinen Studium zum Ende bringen	mehr lesen	sich besser die Zeit anteilen
mich um mich und meine Mitmenschen kümmern	mich so geben wie ich bin	zielstrebig sein, Studium vorantreiben
Kontakte pflegen	Dankbarkeit zeigen	Unterstützung/Freude entgegenbringen
Treu sein	mich gegenüber meinem Partner respektvoll verhalten	ehrlich sein
immer nach bestem Wissen und Gewissen handeln	mich immer anstrengen	mein Bestes geben
viele Prüfungen/Seminare absolvieren	mehr Energie ins Studium investieren	-99

Strategie1	Strategie2	Strategie3
Aus der gesellschaft austreten	Die Gesellschaft verändern	Gesetze brechen
Ehrgeiz	Mehr Leistungen als andere vorweisen zu können	Ziel immer im Auge zu behalten
ihr Komplimente machen	sie verwöhnen	meine fantasien mit ihr teilen
Informationen zu Tätigkeitsfeldern zu sammeln	gesammelten Informationen abwägen	Job finden
gute Ausbildung machen	Fähigkeiten perfektionieren	viel Fleiß und Anstrengung investieren
nicht aufhören zu suchen	immer wieder neues ausprobieren	nicht zu stark an vergangenem festhalten
öfters das machen, was mir Spaß macht	positiv denken	so viele wünsche wie möglich erfüllen
Diplomarbeit fertig stellen	Initiativbewerbungen	Das äußere Erscheinungsbild abstimmen
Zeit sinnvoll miteinander verbringen	Wert legen auf physisches und psychisches Wohlbefinde	Ertragreichen Job finden
mich gesund ernähren	das tun wozu ich Lust habe	Freude über das empfinden
letzte Prüfung machen	Diplomarbeit schreiben	Diplomprüfung machen
Ausbildungsweg rasch absolvieren	Kompetenzen für Existenzsicherung aneignen	Berufliche Zukunft planen
Studium erfolgreich abschließen	Weiterbildungen / Praxiserfahrung / Zusatzqualifikationen	wichtige Kontakte knüpfen
tun was ich für richtig halte.	gucken	hoffen
auf Bedürfnisse des anderen eingehen	gemeinsame Unternehmungen	Freiräume lassen
fleißig lernen	Gelegenheiten wahrnehmen,	trotzdem noch Zeit für Privates haben
Kümmern um die Familie / keine Sorgen machen	Gesundheitsuntersuchungen beim Arzt	Tipps für gesunde Ernährung geben
mein Studium abschließen, Auslandssemester machen	sich auf seine Wurzeln besinnen	Zeit mit den Menschen verbringen, die wichtig sind.
mir gewisse Zeiten am Tag dafür festsetzen	einen Plan machen	mich an einen vorgeschriebenen Leseplan halten
Neugierig bleiben.	Mutig sein.	das machen was man will
mein Studium gut planen.	viele Prüfungen absolvieren und Lven abschließen.	immer in den Lven anwesend sein
lernen	bewusst Motivation suchen	mir von anderen helfen lassen
Sport betreiben	regelmäßig Zeit nehmen für Freunde und den Partner	versuchen positiv zu denken
Gesundheit	mehr Sport zu betreiben.	Partner in jeder Situation zu unterstützen.
regelmässig Sport betreiben.	Zeit mit meinen Freunden verbringen.	gute Leistungen im Job erzielen.
Zeit besser planen und investieren	genaue Ziele und Zwischenziele setzen	beharrlich sein und nicht ablenken lassen
fleissig studieren	aktiv nach Moeglichkeiten suchen	zusaeztlich Wissen und Faehigkeiten erwerben
leben	lieben	leiden
lernen	mehr Zeit dafür aufwenden	andere Dinge hinten anstellen
besondere Aktivitäten mit meinem Freund unternehme	Mein eigenes Privatleben pflegen	genug gemeinsame Erlebnisse
aufrichtig und aufgeschlossen durchs Leben gehen	mich selbst kennenlernen	respekt vor Lebenwesen und der Natur haben
weiter meine Yogastunden besuchen.	weiter meditieren.	in der wiese liegen und die Seele baumeln lassen.
gesunde Ernährung	Glaube	Ausgeglichenheit
tolerant sein, damit meine partnerschaft funktioniert,	meine kinder gut erziehen, Absprache mit meinem Partner	gesund ernähren,

Pra/Verpfl.	Strategie1	Strategie2	Strategie3
Weihnachten	Einladungen annehmen	Geschenke besorgen	gut aufgelegt sein
aufhören zu rauchen	mich ablenken	Sport treiben	mir mein Ziel bewusst immer wieder vor Augen führen
Meine Arbeit gewissenhaft erledigen	Aktiv bleiben	Motiviert in jeden neuen Tag gehen	Sportliche Betätigung als Ausgleich zur Arbeit
mich um meine chronisch kranke mutter kümmern	meine mutter täglich anrufen	ihren alltag so gut wie möglich für sie zu meistern	sie zu motivieren,ihr leben noch als sinnvoll zu erachten
Job finden	weiter Job suchen	einen weniger guten Job annehmen	im Lotto gewinnen? keine ahnung
Meine Arbeit gut zu erledigen	sorgfältig arbeiten	schnell arbeiten	mehr als das Minimum/das Geforderte leisten
Diplomarbeit schreiben	Thema fixieren	anfangen zu schreiben	ranhalten

Pra/Verpfl.	Strategie1	Strategie2	Strategie3
effizient zu arbeiten	rechtzeitig mit der Arbeit beginnen	mir ein tägliches, realistisches Pensum einteilen	mir eben die negativen Konsequenzen vor Augen halten
Sich um die Familie kümmern	Regelmäßiger Besuch	Regelmäßige Telefonate	Richtige Worte wählen
im Betrieb meiner Eltern arbeiten	fleißig sein	Zeit einteilen	für meine Familie da sein
Für meine Familie und meinen Freund immer da zu sein	Zeit in Kommunikation investieren	nette Gesten	Bindungsfördernde Tätigkeiten unternehmen
die Umwelt für die Nachkommen zu erhalten	ich kann umweltbewusst leben	mülltrennen, z.B.	keine Energie verschwenden
Studium beenden	kein Geld zu verdienen	noch länger von den Eltern abhängig sein	nicht in den Beruf voll einsteigen zu können
Uni abschließen	Kurse	Prüfungen	lernen
Mein Studium rasch abzuschließen	Einen Zeitplan erstellen,	Schritt für Schritt vorgehen um motiviert zu bleiben	visualisieren wie es sein wird wenn ich es geschafft habe
meine Diplomarbeit endlich fertig zu schreiben.	die Diplomarbeit schreiben.	dito	dito
gut mit meinen Freunden und Mitmenschen auskommen	freundlich sein	nachgiebig sein	dennoch nicht zu wenig egoistisch sein
für Familie und FreundInnen da sein	mit Zeit nehmen	mich nicht nur auf mich konzentrieren	zuhören
einen akademischen Grad zu erhalten.	Konzentriert lernen	Studium muss höchste Priorität haben	Exakte Einteilung des Lerneinheiten
Für die Familie da sein	ich sollte immer anrufen	ich sollte sie immer besuchen	ich sollte Gefühle vermitteln
meinem Beruf gewissenhaft nachgehen	Hausübungshefte regelmäßig anschauen	Stunden sorgfältig vorbereiten	Schüler fair beurteilen
Rechnungen pünktlich bezahlen	Geld verdienen	Sparen	Unnötige Ausgabe vermeiden
regelmäßiges Krafttraining im Fitness Studio	vermehrt eiweißhaltige Nahrung konsumieren	sportlich Betätigungen,	Stress vermeiden
Lernen	Lernpläne erstellen	in Gruppen lernen	Mich nach jeder kleineren Einheit selbst belohnen
Diplomarbeit	Regelmäßig arbeiten	Teilschritte abschließen	Auf Weggehen verzichten
nicht zu viel Alkohol zu trinken	konsequent sein und weniger trinken	nicht mehr so viel fortgehen, pünktlich sein	antialkoholische Getränke trinken
Studium abzuschließen	lernen und Tests schreiben	mit meiner Diplomarbeitsbetreuerin Kontakt halten	Literatur sichten und zu schreiben beginnen
Kähen füttern	es tun	jemand anderen bitten	die Fütterungsmaschine benutzen
meine Familie zu erhalten	für emotionale und finanzielle Sicherheit sorgen	bemühen, meinen Job möglichst effizient zu machen	bei den Kindern Selbstständigkeit fördern
Prüfung schaffen	Mehr lernen	weniger weggehen	mehr Sport zwischendurch
die bestmögliche Ausbildung für meine Kinder	motivieren der Kinder	die Arbeitswelt den Kindern vor Augen führen	finanzielle Mittel aufbringen um es zu ermöglichen
Aussergewöhnliche Musik und Multimediaprojekte kreieren	Ressourcen zukaufen	Visionen stärken	Rückschläge als Herausforderung sehen
einem/r Bekannten/Verwandten zu helfen wenn er/sie Hilfe,	an gute Freunde weiterleiten,	grundsätzlich Ohren und Augen offen halten,	meine Eltern jederzeit um Rat fragen
Mit Freunden in Kontakt bleiben	Treffen arrangieren	telefonieren	bei Problemen helfen
unterhalten	keine Arbeit	krank	tot
regelmäßige gymnastische Übungen	negative Konsequenz: Schmerzen	auf Regelmäßigkeit achten	zusätzl. therapeut. Hilfe annehmen
Arbeit im Haushalt	Arbeit gut einteilen	jeden Tag Bad und Klo putzen	mir moderne Geräte für die Reinigung kaufen
News schreiben	Termin eintragen, Wecker stellen	Kontakt mit anderen Autoren halten	Texte rechtzeitig schreiben um Stress zu vermeiden
ist es, mich um meine 98-jährige Großmutter zu kümmern.	eine alternative Betreuungsperson organisieren	Freunde und Nachbarn mobilisieren	Heimplatz organisieren
meine Arbeit nach bestem Wissen und Gewissen zu machen	genau und konzentriert lesen	Verträge vorausdenkend verfassen	Zahlungen pünktlich tätigen
meiner Tochter Unterstützung zukommen zu lassen	Zureden	finanzielle Unterstützung	Hilfe anbieten
Mein Studium vorantreiben	Regelmäßig Prüfungen machen	Übungen besuchen	Lernen
Mein Studium in kurzer Zeit beenden	einen Zeitplan machen	Prüfungen vorziehen	konsequent meine Ziele einhalten
ist selbstständig zu werden	die höchste Ausbildung anstreben	in den Arbeitsmarkt eingliedern	zusätzliche Qualifikationen erwerben
selbstreguliertes Lernen einhalten	Mich an mein Ziel erinnern	mit anderen lernen	Zeitplan aufstellen
Gesund zu bleiben	Sport	im Stress durchatmen und kurz stehen bleiben	Musikhören

Pra/Verpfl.	Strategie1	Strategie2	Strategie3
arbeiten zu gehen	alle möglichen stipendien beantragen	eltern um mehr geld bitten	mir während des semesters weniger vornehmen
mich um meinen depressiven Freund zu kümmern	ihm zuhören, wenn er mich braucht	ihn zu Terminen begleiten	seine Therapeutin anrufen
lernen	sich selbst motivieren	Ziele vor Augen halten	Pläne machen
Mein Studium erfolgreich zu absolvieren	Mich motivieren weiterzumachen	Lernen	Interesse aufrechterhalten
Meinen Verpflichtungen als Student nachkommen.	mit anderen über die Prüfung sprechen	Rechtzeitig zu lernen beginnen.	Unklarheiten im Stoffgebiet gut recherchieren
ist, mein Studium abzuschließen.	mehr lernen, um mehr Prüfungen zu schreiben.	weniger Zeit mit unnötigen Tätigkeiten verplempern	belastbarer werden.
Studium beenden in absehbarer Zeit.	lernen	Lerngruppen bilden	mich mehr auf das Studium konzentrieren
mit studium erfolgreich und zügig vorankommen	stoff lernen	freizeitaktivitäten einschränken	ehemalige prüfungsfragen ausarbeiten
mit meinem Studium voranzukommen und fertig zu werden	konsequent für meine Prüfungen lernen	mich bemühen, die Mindeststudienzeit einzuhalten	regelmäßig die LVAs besuchen
eine Angehörige betreuen	die Freizeit opfern	geduldig sein	Hilfe leisten
selbstfinanzierung	arbeiten gehen	jemand um geld bitten	studium abbrechen
Immer rücksichtsvoll zu sein,	Nicht im affektiven Gefühlszustand antworten.	in die andere Person hineinzuversetzen.	So zu handeln wie ich es mir in ihrer Situation wünschen
meine Katzen täglich zu füttern	einfach nicht länger als 48 stunden weg bleiben	jemanden organisieren der die zwei füttern kommt	ich kann sie im urlaub einer freundin geben.
mein Studium abschließen	lernen	einen nebenjob annehmen	weiter meinen eltern auf der tasche liegen
mein studium schnell zu absolvieren	viel lernen	alle übungen hausübungen machen	in die vorlesung gehen
aktiv zu studieren	regelmäßiges Lernen	abschließen der ausständigen Prüfungen	schreiben der Diplomarbeit
regelmäßig lernen	polnische Internetseiten lesen	mit Muttersprachlern "unterhalten"	polnisches Radio hören
Geld verdienen, erfolgreiches Studium	arbeiten gehen	verantwortungsbewusst/zuverlässig sein	lernen, engagiert sein
an der Diplomarbeit zu arbeiten	einen Zeitplan erstellen	Literaturrecherche weiter betreiben	Datenerhebung vorantreiben
Mein Studium konsequent und zu beenden.	regelmäßiges Lernen darin.	Verminderung von sozialen "Verpflichtungen"	aufs Endziel fokussiert sein
Meine liebe Katze füttern	Ich füttere die Katze	Katze rauslassen, damit sie sich was fangen kann	Ich ermächtige eine Drittpartei, die Katze zu füttern ;)
für eine Prüfung lernen	mich mit dem Stoff intensiv auseinandersetzen	angegebene Internet-Links anschauen	alte Prüfungsfragen ausarbeiten
Baldige Beendigung meines Studiums	mich motivieren und weiterhin eifrig lernen	mich belohnen, wenn ich kleine Ziele erreicht habe	stolz auf mich
für mich und andere da zu sein	ehrlich sein	reflektieren	tolerant
ein schnelles Vorankommen im Studium	ausreichend Zeit für Prüfungsvorbereitung	nicht zu viel Aufwand für einzelne Fächer betreiben/Perfektionismus außen vor lassen	effektive Prüfungsvorbereitung
noch pflegebedürftigere Angehörige	sich mehr um sich selbst zu kümmern,	sie bei der Umsetzung unterstützen	mit weiteren Verwandten sprechen
gute Leistung in der Arbeit und im Studium zu erbringen	Verpflichtung gut in allem zu sein,	Zeit nehmen fürs Privatleben	-99
Mich um den Haushalt kümmern	meinen Freund bitten, mir zu helfen	diverse Hilfsmittel besorgen	eine Putzfrau engagieren
Studium bewältigen	Prüfungen positiv schreiben	in der Mindeststudienzeit zu bleiben	mich motivieren
Sport betreiben um fit zu bleiben	regelmäßiges Ausdauer und Krafttraining	gesunde Ernährung	Zeit investieren um sportliche Aktivitäten zu planen
Auf meinen Körper achten, gewicht zu halten und sport zu treiben	mich gesund ernähren	meinen Körper nicht überbelasten	regelmäßig trainieren
	regelmäßig ins fitnessstudio gehen	auf die ernährung achten	nicht zuviel naschen ;)
Lernen	Tagesablauf entsprechend einrichten	auf andere Freizeitaktivitäten verzichten	-99
Liebe zu mir, meinen Mitmenschen und meiner Umgebung.	Offen für das Leben sein.	Vertrauen in mich und meine Mitmenschen legen.	Emotionen im Gleichgewicht halten.
Jeden Tag zur Arbeit zu gehen	Kündigung	Geld weg	neue Jobsuche
positiv denken	das positive an negativen Ereignissen sehen	meine Wut in positive Energie umwandeln	konstruktives machen
meine Kinder zu betreuen	mir für meine Kinder Zeit nehmen	ihnen vermitteln, was mir wichtig ist	mich selbst nicht zu ernst nehmen
Studium abschliessen	viel fachliteratur lesen	in die bibliothek lernen gehen	diplomandenseminar

Pra/Verpfl.	Strategie1	Strategie2	Strategie3
Erfüllung der Erfordnisse im Beruf auf Datenschutz und	Arbeitsverlust	Disziplinarrechtsklage	Klage hinsichtlich DSGVO
Haushaltsbudget einhalten	Angebote im Supermarkt beachten	keine unnötigen Dinge kaufen	weitere Erwerbsmöglichkeiten suchen
mein Studium schnell und erfolgreich abzuschließen	möglichst viele LVs pro Semester absolvieren	viel lernen	andere Beschäftigungen (z.B. Hobbies) zurückstellen
einen sehr guten Uniabschluss machen	Mitarbeit in den Seminarkursen	ausgiebig auf die Prüfungen lernen	viel lesen
Mein Gewicht zu halten bzw. Übergewicht zu vermeiden	gesunde kalorienarme Ernährung	körperliche Aktivität	Kleinere Mahlzeiten
Praktika absolvieren um später einen Job zu bekommen	Bewerbungen schreiben	Kontakte von vergangenen Praktika nutzen	Zeit für ein Praktikum nutzen
Ich muss lernen	ehemalige prüfungsfragen ausarbeiten	lerngruppen bilden	Skripten lernen
für meine Prüfungen genügend lernen	genügend lernen um die Prüfungen zu bestehen	weniger andere ablenkende Dinge tun	auf die Leute wirklich hören
Prüfung machen	im Internet recherchieren	Skript lernen	die VO besuchen
1. Abschnitt endlich abschließen	keine Familienbeihilfe	Studiengebühren zahlen	zu lange fürs Studium brauchen
rechtzeitig in die Arbeit kommen	2 Wecker stellen	früh schlafen gehen und nicht lange fernsehen	am Vortag alles nötige bereitstellen
Studium	lernen	praktische Erfahrungen sammeln	diszipliniert bleiben
Prüfung	Stoff durchlesen	anstreichen/ Wichtiges markieren	wiederholen

Sze_Virus	Bew_ViEntd	Bew_ViWahl	Bew_ViKons	Bew_ViMani	Bew_ViMani2	Bew_ViBedr
1	6	2	7	2	3	4
2	8	3	10	2	2	3
1	1	9	10	9	6	4
1	4	10	10	10	10	3
2	4	5	7	8	3	2
2	7	2	10	4	4	2
2	7	3	5	5	7	2
1	5	10	4	5	8	3
2	4	4	7	5	5	3
2	9	3	9	6	8	2
2	8	2	4	5	5	3
1	0	0	0	10	10	4
1	5	4	5	6	9	4
2	4	4	5	5	5	5
1	2	10	10	10	10	5
1	4	8	2	8	7	2
2	10	4	9	0	6	2
1	8	9	1	1	8	2
2	8	5	3	3	5	2
1	5	10	10	10	10	4
2	7	2	3	2	3	3
2	7	1	0	4	6	2
1	3	9	9	10	10	4
2	10	8	0	1	0	2
1	2	8	3	8	7	3
2	9	1	3	4	3	2
1	4	9	1	1	1	1
2	7	7	5	7	5	2
2	7	2	6	9	7	2
2	8	10	10	10	1	2
1	5	10	6	5	9	3
1	1	9	2	3	2	3
2	3	3	8	7	3	2
1	4	9	8	7	9	3
1	2	10	9	8	9	4
2	4	5	6	5	7	3

Sze_Virus	Bew_ViEntd	Bew_ViWahl	Bew_ViKons	Bew_ViMani	Bew_ViMani2	Bew_ViBedr
2	9	7	7	1	2	1
2	6	3	4	7	7	3
1	2	9	6	5	10	3
1	0	10	0	6	9	2
2	8	7	5	7	8	3
1	2	9	9	1	9	4
2	7	1	5	4	7	3
1	2	10	7	0	10	3
1	6	10	10	10	10	4
1	6	10	7	9	1	3
1	7	3	9	10	8	5
1	2	9	10	8	8	4
1	3	9	10	8	9	4
1	2	7	5	8	8	2
1	3	1	7	7	7	3
1	7	10	3	7	10	3
1	4	9	5	3	7	3
1	8	10	8	8	9	3
1	6	10	6	3	7	3
1	8	8	5	3	8	3
2	9	0	5	5	5	3
1	8	10	9	8	9	3
2	7	2	6	7	4	2
1	2	10	8	10	10	4
1	2	6	9	9	9	4
1	7	0	10	10	10	3
1	7	10	2	8	8	2
1	8	2	7	3	7	3
1	3	9	2	7	8	3
1	8	10	0	5	8	3
2	10	6	7	9	5	2
1	2	9	7	9	8	3
1	4	8	4	7	8	3
1	7	2	3	8	6	3
2	1	6	7	1	0	4
1	2	8	6	7	6	2
1	2	6	7	10	10	1
1	1	10	10	8	9	4
1	6	7	10	8	9	4
1	1	8	9	7	8	3
1	7	10	7	1	10	4
1	8	4	7	7	8	3
1	2	9	2	10	9	1
2	1	0	0	9	1	2
1	3	9	5	5	7	3
1	2	10	0	10	10	3
1	4	9	9	10	10	4
1	3	9	5	10	10	4
1	6	8	8	5	10	4
1	9	9	3	5	8	3
2	9	4	8	8	2	2
1	3	9	7	9	10	4
1	6	9	7	7	10	4
2	7	5	1	5	5	1
1	2	10	0	5	10	3
2	6	8	7	7	4	2
2	7	0	3	5	5	2
2	8	1	6	7	5	2
2	8	5	1	2	8	2
2	9	5	6	3	4	2

Sze_Virus	Bew_ViEntd	Bew_ViWahl	Bew_ViKons	Bew_ViMani	Bew_ViMani2	Bew_ViBedr
1	5	10	9	9	9	4
1	2	10	5	10	10	3
1	5	5	5	8	8	3
2	4	5	7	8	7	3
1	5	9	4	8	8	3
1	5	10	5	9	9	3
2	8	1	7	1	2	2
1	2	9	8	9	2	4
2	5	1	7	3	3	1
1	9	5	2	8	8	2
1	7	9	8	9	9	4
2	3	9	6	6	8	4
1	6	9	7	6	9	4
2	9	7	3	5	5	3
2	4	2	7	6	6	3
1	5	8	7	8	8	3
1	6	9	7	10	9	3
2	8	3	8	9	8	2
1	4	10	5	10	10	3
2	4	1	4	5	5	4
1	5	10	6	0	10	1
1	2	10	10	10	10	3
2	8	8	8	2	5	2
2	7	0	3	5	3	2
1	3	6	7	8	8	4
2	8	2	6	4	8	3
2	5	5	0	5	5	1
1	7	5	1	10	2	2
2	1	1	2	1	2	2
1	4	10	10	7	8	3
1	4	9	9	9	8	4
1	5	5	0	10	10	3
1	10	9	9	1	1	2
2	9	10	0	0	6	3
2	9	3	1	10	10	2
2	8	8	2	5	5	3
2	2	7	2	7	8	3
1	5	7	9	10	10	4
1	5	5	5	4	6	4
1	2	8	10	10	10	4
2	7	4	7	3	3	2
1	0	10	8	0	10	3
2	5	5	7	7	5	2
1	5	9	8	5	8	4
1	3	10	7	2	10	3
1	4	10	9	7	9	3
1	3	9	9	0	1	3
1	1	10	8	8	10	4
1	9	10	6	9	0	4
1	2	8	4	8	9	2
1	4	9	7	4	8	3
2	7	10	2	5	7	2
2	9	5	5	3	9	3
2	8	3	6	8	10	2
2	7	10	3	2	2	3
2	9	7	9	1	9	4
2	9	10	0	10	10	2
1	7	6	5	8	8	2
1	6	9	7	2	9	4
2	10	0	0	4	10	3

Sze_Virus	Bew_ViEntd	Bew_ViWahl	Bew_ViKons	Bew_ViMani	Bew_ViMani2	Bew_ViBedr
1	7	7	8	2	1	4
1	2	10	9	10	10	4
2	10	0	1	1	1	1
1	2	10	9	6	8	3
2	2	10	9	5	5	2
2	9	5	9	9	8	3
1	1	9	10	7	8	4
2	7	5	8	5	5	3
1	7	10	1	9	10	3
2	8	4	4	2	3	2
1	5	10	8	9	9	4
2	10	0	10	5	2	2
1	7	9	8	8	10	3
1	3	9	8	8	8	3
2	9	2	6	2	4	3
1	2	9	8	8	8	3
2	8	9	5	9	2	3
1	6	5	0	2	0	2
1	6	6	9	10	10	4
1	5	6	6	3	6	3
2	8	2	7	7	7	2
2	8	2	2	2	1	2
1	8	10	5	10	10	3
1	7	10	9	10	10	4
1	9	10	6	10	10	4
2	5	7	5	5	5	2
1	5	2	8	8	10	4
1	8	9	10	3	2	2
2	7	3	3	7	3	3
2	4	10	0	10	10	1
1	1	9	9	10	9	3
1	8	7	6	3	6	2
2	1	0	0	5	0	1
2	10	0	0	5	5	1
1	2	10	1	10	10	3
1	2	10	6	6	10	4

Bew_ViKompl	Bew_ViVerst	Sze_Cv	Bew_CvEntd	Bew_CvWahl	Bew_CvKons	Bew_CvMani1
1	1	2	9	5	8	9
2	4	1	6	9	10	7
3	4	1	10	2	10	10
1	5	1	2	10	10	10
2	3	1	1	5	9	9
3	4	1	3	8	8	6
3	5	1	9	5	7	9
2	4	1	8	0	7	10
4	4	2	3	9	9	9
2	5	1	2	9	8	9
1	5	1	5	2	5	8
4	4	1	0	0	0	10
2	5	1	1	9	8	10
5	5	1	10	10	10	10
3	4	2	5	9	8	7
2	4	1	7	10	9	9
2	5	1	2	10	9	10
2	3	1	6	2	8	10
4	5	1	10	0	0	0
1	5	1	2	10	6	8

Bew_ViKmpl	Bew_ViVerst	Sze_Cv	Bew_CvEntd	Bew_CvWahl	Bew_CvKons	Bew_CvMani1
3	4	2	6	1	3	5
2	4	2	4	7	0	6
1	5	1	1	10	1	10
1	4	2	10	10	9	2
2	5	1	8	3	4	4
3	4	2	9	0	10	8
4	4	2	0	5	1	6
3	4	2	8	7	8	7
3	5	2	2	2	8	8
1	5	2	5	8	3	9
2	4	2	9	7	5	9
3	4	1	1	9	5	1
2	5	1	1	10	8	9
4	4	1	3	10	10	10
4	4	1	0	8	5	9
2	4	1	4	5	7	8
1	2	2	8	2	2	4
2	4	1	1	7	2	8
3	5	2	8	3	6	4
4	4	2	2	0	0	5
3	3	1	7	10	10	9
2	5	2	9	0	5	9
4	5	1	5	8	5	7
3	4	1	2	10	10	10
1	5	1	0	10	10	10
1	5	1	2	10	6	9
2	4	2	3	10	5	3
3	5	2	6	9	10	5
3	4	1	1	10	10	8
3	4	2	6	2	9	9
2	4	1	0	1	9	8
2	4	2	9	2	8	2
2	4	1	2	8	8	8
2	5	1	3	9	9	10
2	4	1	7	10	8	10
2	4	2	8	8	8	10
1	4	1	2	10	10	10
2	4	1	6	10	10	10
2	3	1	5	5	9	8
1	5	1	2	10	8	10
4	5	1	2	8	10	9
1	5	2	9	5	6	10
2	4	1	2	10	3	10
2	4	2	8	1	8	2
2	4	1	4	9	8	9
1	4	2	9	10	2	2
2	4	2	5	5	2	5
2	4	2	2	6	7	7
2	5	1	6	10	7	10
3	5	2	7	2	4	8
1	5	1	2	6	10	10
4	4	1	9	10	10	9
1	5	2	9	0	0	10
3	5	1	2	8	10	8
3	4	1	3	7	7	8
2	3	2	10	7	7	9
2	4	1	4	9	10	10
3	4	1	1	8	9	10
3	3	1	0	10	1	10
1	4	2	0	0	7	9

Bew_ViKmpl	Bew_ViVerst	Sze_Cv	Bew_CvEntd	Bew_CvWahl	Bew_CvKons	Bew_CvMani1
2	4	2	9	5	2	5
1	4	1	10	10	1	10
3	5	1	5	10	10	10
3	4	1	3	8	5	10
3	5	1	7	10	9	10
3	4	1	3	9	6	8
3	5	1	3	10	6	5
1	4	1	1	10	8	10
2	5	1	5	7	8	10
1	4	2	4	7	4	5
3	5	1	0	10	4	5
3	4	2	7	9	7	7
2	4	1	2	10	9	8
4	5	1	2	9	8	9
2	5	1	2	8	9	8
2	5	1	0	1	10	9
1	5	1	4	7	6	9
4	5	1	1	9	5	9
1	4	1	3	6	5	7
3	3	1	8	4	8	6
3	4	2	9	9	1	9
3	5	1	5	8	5	9
3	5	1	3	10	10	10
4	5	1	2	9	9	9
4	5	1	2	1	6	8
3	5	1	5	0	3	8
1	5	2	9	3	8	4
3	4	1	2	6	1	8
2	4	1	3	9	7	5
2	4	2	9	7	2	8
3	4	2	9	3	5	6
3	4	2	2	3	5	9
2	4	1	2	10	8	10
2	5	2	8	5	3	9
3	4	1	3	10	5	10
3	5	2	9	4	10	1
1	2	2	5	4	2	0
1	5	1	0	10	10	10
4	4	1	5	8	2	1
3	4	1	10	0	3	10
3	5	2	7	1	3	2
3	3	1	8	0	5	0
1	3	1	7	2	1	8
2	4	1	4	8	7	10
1	4	2	7	0	3	1
3	5	1	5	10	9	8
4	5	2	3	10	7	5
4	3	1	2	10	5	10
3	2	1	8	7	6	1
3	4	1	3	0	6	6
4	3	1	8	10	10	9
2	4	1	8	8	8	5
2	4	1	2	7	7	8
4	4	1	2	8	8	10
3	4	2	5	5	5	4
1	4	2	8	10	8	9
3	5	2	3	9	3	2
3	4	1	0	10	10	10
2	4	1	10	0	6	5
2	4	2	8	1	0	5

Bew_ViKompl	Bew_ViVerst	Sze_Cv	Bew_CvEntd	Bew_CvWahl	Bew_CvKons	Bew_CvMani1
3	4	1	3	3	9	10
2	4	1	9	10	7	10
2	5	1	6	8	7	8
3	3	1	6	9	9	9
2	4	2	7	8	7	9
3	4	2	8	1	7	8
2	3	1	3	2	8	10
2	4	2	7	10	1	5
2	4	1	9	5	8	9
1	5	1	9	2	10	10
2	5	1	9	2	2	10
3	5	1	3	9	9	9
3	5	1	9	10	0	5
3	4	2	7	4	9	2
3	5	1	1	7	8	8
3	5	1	10	3	10	10
4	4	1	2	10	8	10
2	5	1	1	10	10	10
3	5	1	8	10	8	8
2	5	1	3	10	8	3
2	4	2	8	9	9	9
2	5	1	1	10	10	10
1	5	1	3	9	10	8
3	4	2	3	7	3	4
1	4	1	10	10	1	10
2	5	1	3	10	9	9
3	4	1	1	9	10	9
2	3	2	10	0	9	8
2	4	1	8	8	8	9
2	4	1	3	8	9	8
1	4	2	1	9	3	8
1	5	1	1	9	8	10
3	5	2	7	8	10	9
2	5	1	5	8	10	0
2	5	1	7	7	6	10
2	5	2	5	4	3	5
3	4	2	9	0	8	2
2	5	1	1	9	7	10
4	4	1	2	10	6	10
3	4	1	2	10	10	10
3	4	1	8	10	8	10
3	3	2	5	5	6	5
3	4	1	7	6	9	10
3	4	1	9	9	4	9
2	4	1	1	9	9	9
1	5	2	10	10	0	10
1	5	2	1	8	9	10
2	4	2	6	6	7	2
1	4	1	9	0	0	10
1	3	2	8	0	0	5
2	5	1	10	10	1	10
3	4	1	6	10	5	10

Bew_CvMani2	Bew_CvBeur1	Bew_CvBeur2	Bew_CvBeur3	Sze_Hochwas	Bew_HoEntd	Bew_HoWahl
9	2	3	4	2	5	5
8	4	2	4	1	2	9
10	2	2	5	2	9	4
10	2	2	5	1	2	10
5	2	3	4	1	8	5
5	3	3	3	1	8	10
9	3	1	5	1	2	5
10	4	2	3	2	7	5
9	4	4	4	1	7	4
9	3	2	5	1	8	5
8	3	3	1	1	2	8
10	4	4	4	1	0	0
10	4	3	4	2	9	9
0	5	5	5	1	10	10
7	3	2	4	1	1	10
9	3	3	4	1	8	10
10	4	2	5	1	4	10
10	3	1	4	1	2	8
10	1	1	5	1	0	10
6	3	1	5	1	0	10
3	3	3	4	1	3	5
6	3	3	4	1	7	10
10	1	1	5	1	0	10
2	1	1	4	1	6	10
3	3	2	4	1	5	8
8	4	1	5	1	2	10
6	3	3	4	1	6	10
5	3	3	4	1	3	7
8	3	4	5	1	1	9
3	2	1	5	1	9	1
1	3	3	4	1	7	9
1	3	3	4	1	8	8
9	4	2	5	1	5	10
10	5	4	4	1	7	10
9	4	4	4	1	3	10
5	3	3	4	1	1	5
4	1	2	2	2	9	1
8	1	3	3	2	3	2
5	2	2	5	1	8	10
5	1	4	4	1	1	0
5	3	3	3	1	2	2
9	2	2	5	1	8	0
6	3	3	5	1	2	10
10	3	3	4	1	5	10
10	5	3	4	1	0	10
7	3	1	5	1	4	10
9	2	4	3	1	3	0
6	2	3	5	1	3	9
8	5	2	5	1	3	10
9	4	2	4	1	2	10
8	3	3	4	1	8	0
2	2	3	5	1	2	10
8	4	4	5	1	3	7
10	2	2	4	1	1	10
10	3	3	4	1	6	7
5	4	4	5	1	5	1
10	4	1	4	1	3	10
10	2	2	4	1	7	10
9	4	1	2	2	7	4

Bew_CvMani2	Bew_CvBeur1	Bew_CvBeur2	Bew_CvBeur3	Sze_Hochwas	Bew_HoEntd	Bew_HoWahl
10	3	1	5	1	7	10
8	5	4	5	1	6	9
5	1	1	5	2	4	10
10	3	3	3	2	8	2
3	3	2	4	1	8	2
9	4	2	5	1	1	10
5	4	2	5	1	5	10
5	1	1	4	2	5	5
5	2	2	4	1	7	10
7	3	2	4	1	8	10
8	2	2	5	2	7	0
0	4	1	5	1	2	10
9	3	4	4	1	1	10
10	2	1	5	1	3	10
8	3	2	5	1	0	10
8	3	3	3	2	8	6
7	2	3	4	1	5	10
10	3	2	4	1	8	10
10	4	3	4	1	3	10
9	4	2	2	2	9	0
1	4	1	4	2	5	0
8	2	2	2	2	2	10
10	2	1	4	1	0	10
10	3	3	5	2	6	3
10	3	3	3	1	7	9
10	4	3	5	1	1	4
9	3	3	4	1	2	8
10	2	2	5	1	4	9
9	2	2	4	2	1	3
10	4	4	4	1	1	8
5	2	2	4	1	5	5
10	3	3	5	1	2	10
3	2	3	4	1	4	9
9	3	2	4	2	8	5
8	4	4	4	1	2	10
8	4	4	5	1	3	9
9	3	2	3	1	1	2
8	3	2	5	1	6	10
9	4	4	5	1	6	10
7	4	3	5	1	6	4
4	3	3	3	1	5	5
9	2	3	4	1	9	0
9	3	3	5	2	8	8
10	4	2	5	1	1	10
9	3	4	4	1	6	1
8	5	4	4	1	4	2
8	3	2	5	1	6	10
6	4	2	5	1	6	10
4	2	2	4	1	2	10
9	3	3	4	2	8	4
3	2	2	4	2	1	8
3	2	2	4	1	3	9
8	3	3	4	2	8	6
9	4	2	4	2	4	10
9	3	2	5	1	3	1
10	3	3	4	1	7	10
10	4	2	4	1	10	10
0	1	1	1	1	8	3
10	4	1	5	2	7	10
2	2	3	4	1	2	10

Bew_CvMani2	Bew_CvBeur1	Bew_CvBeur2	Bew_CvBeur3	Sze_Hochwas	Bew_HoEntd	Bew_HoWahl
10	3	3	4	1	2	10
5	3	3	5	1	7	10
10	3	3	5	1	4	0
9	4	5	4	1	0	5
5	3	2	4	2	5	1
1	3	1	5	2	9	0
8	2	2	5	1	4	9
5	2	3	5	1	6	10
10	4	4	4	1	8	5
3	1	2	3	1	10	7
7	2	3	4	1	4	0
2	3	2	4	1	6	10
5	3	3	4	1	2	2
9	4	3	4	1	7	7
10	3	3	3	1	7	8
3	3	3	4	1	5	5
8	2	1	4	1	8	9
3	2	2	5	1	2	7
10	5	3	4	1	2	10
5	2	2	4	1	5	10
5	2	2	4	1	5	9
0	4	3	4	1	4	3
10	2	2	5	1	1	10
8	2	2	5	1	9	10
9	4	2	4	1	5	10
2	2	2	4	1	4	10
3	2	2	4	1	7	8
10	3	2	3	1	7	10
5	1	2	5	1	6	10
9	3	2	4	1	7	5
10	4	1	5	1	1	10
1	3	1	5	1	5	9
9	3	3	5	1	3	10
5	3	4	5	1	7	10
3	1	2	4	1	2	9
8	3	3	4	1	4	9
10	4	1	5	1	0	10
10	4	2	5	1	1	8
10	4	2	4	1	1	10
8	3	3	5	1	2	8
8	3	2	5	1	6	10
1	1	2	4	1	9	10
10	4	2	5	1	10	1
9	4	1	5	1	6	5
7	2	2	4	2	2	6
10	2	1	4	1	1	9
9	4	1	5	2	9	6
9	3	3	4	1	7	10
2	2	2	4	2	9	4
9	4	2	4	1	7	7
8	3	2	4	1	1	10
2	3	3	4	1	3	0
10	3	1	5	1	5	10
5	4	3	5	1	6	3
0	3	3	5	1	2	5
10	2	3	3	1	4	4
5	2	2	5	1	5	3
5	4	2	5	1	7	2
10	3	2	5	1	1	10
10	3	4	5	1	4	10

Bew_CvMani2	Bew_CvBeur1	Bew_CvBeur2	Bew_CvBeur3	Sze_Hochwas	Bew_HoEntd	Bew_HoWahl
10	5	2	4	1	9	10
10	4	3	4	1	2	10
5	2	3	2	2	4	4
10	3	2	4	1	8	4
8	4	3	5	1	6	10
9	4	4	4	1	1	8
0	1	1	5	1	5	10
9	3	1	4	1	0	1
3	3	3	4	1	6	8
10	4	1	4	1	0	10
5	1	1	3	1	2	7
10	3	3	5	1	3	10
8	3	3	3	1	2	10

Bew_HoKons	Bew_HoMani1	Bew_HoMani2	Bew_HoBeur1	Bew_HoBeur2	Bew_HoBeur3	Sze_Wandverbau
8	2	2	4	1	1	2
10	9	9	4	3	4	2
10	3	3	3	2	5	1
10	10	10	4	1	5	1
9	2	4	2	3	3	2
10	6	6	3	3	3	1
10	9	9	4	2	5	2
9	7	5	3	1	4	1
10	10	10	3	3	4	1
9	10	10	4	2	5	1
10	10	10	3	1	5	1
0	10	10	4	4	4	1
10	8	8	3	3	5	1
10	10	0	5	5	5	2
10	10	10	5	3	3	2
10	9	10	4	3	4	2
10	10	8	3	2	5	1
10	10	10	4	2	4	1
10	10	10	4	3	5	1
10	10	10	5	1	5	1
7	8	8	4	4	4	2
8	5	9	4	3	4	1
10	10	10	5	1	1	2
9	10	10	4	2	5	2
9	8	8	3	2	4	2
10	10	10	4	1	5	1
10	10	10	4	2	4	2
8	3	7	4	3	4	2
9	10	10	4	4	5	1
10	10	10	3	3	5	1
9	9	8	4	4	4	2
7	9	10	3	3	3	1
10	10	10	5	2	5	1
10	10	10	5	5	5	2
9	9	9	3	3	3	1
9	8	9	3	3	3	1
5	5	3	1	1	4	2
7	3	4	4	3	4	1
10	10	10	5	4	4	2
10	10	10	4	4	5	1
10	10	6	3	3	3	1
10	10	10	4	2	5	2
7	10	10	5	4	5	2
10	10	10	5	5	4	1
10	10	10	3	1	5	1

Bew_HoKons	Bew_HoMani1	Bew_HoMani2	Bew_HoBeur1	Bew_HoBeur2	Bew_HoBeur3	Sze_Wandverbau
10	10	10	5	1	5	1
9	10	8	4	2	5	1
10	9	9	4	3	5	2
10	9	10	5	3	5	1
10	10	10	4	2	4	1
10	10	10	5	4	4	2
8	10	9	4	3	3	2
7	8	7	3	3	5	2
9	1	10	4	3	4	2
10	10	10	4	2	4	2
10	9	9	5	3	5	2
10	10	10	5	1	4	1
10	10	10	2	2	4	1
6	5	5	3	3	3	2
9	10	10	4	1	5	1
9	8	8	4	4	5	2
10	5	5	3	1	5	1
9	2	6	4	3	4	1
8	3	3	3	2	4	2
9	9	4	4	3	5	1
4	3	10	4	2	5	2
7	1	5	3	2	4	1
10	10	9	5	3	4	2
10	10	10	5	3	5	1
8	8	8	3	2	5	2
10	9	9	5	4	4	2
10	10	9	3	4	4	1
7	10	10	4	1	5	2
10	10	10	5	2	5	2
9	2	5	4	2	4	1
10	9	9	4	3	4	1
10	10	10	5	3	4	1
10	10	10	4	3	4	1
0	2	1	1	2	2	2
3	7	4	3	1	4	2
8	9	8	4	4	5	1
10	10	10	4	2	4	1
10	5	7	3	3	5	1
5	10	0	4	3	4	1
6	9	9	2	3	5	2
9	9	9	4	3	4	2
9	10	10	4	3	5	1
10	1	4	1	3	4	2
8	9	8	5	3	4	1
5	5	5	1	1	4	2
5	5	10	3	3	5	2
9	9	9	3	2	4	2
8	2	5	2	3	4	2
10	10	10	4	3	4	2
10	10	9	5	2	5	2
10	9	9	3	2	2	1
9	9	9	5	1	5	2
9	10	10	4	4	5	1
4	5	5	2	2	4	1
5	5	5	3	3	3	1
10	10	10	3	3	4	1
9	9	9	4	2	5	1
8	10	10	4	2	5	1
10	9	9	4	4	4	1
9	8	10	3	4	4	2

Bew_HoKons	Bew_HoMani1	Bew_HoMani2	Bew_HoBeur1	Bew_HoBeur2	Bew_HoBeur3	Sze_Wandverbau
8	9	9	4	4	5	1
10	10	10	5	2	5	2
9	3	9	4	4	5	1
9	6	8	4	2	4	1
10	9	10	3	1	5	1
10	10	10	4	3	4	1
7	9	8	3	3	4	2
10	10	0	5	2	4	2
9	8	9	3	3	4	1
5	10	10	3	3	4	1
5	2	6	3	4	3	1
4	0	10	3	1	1	1
10	10	10	4	1	5	2
9	9	9	4	5	5	2
6	10	10	3	3	4	2
10	10	10	4	3	5	2
7	10	10	4	3	5	1
9	10	10	4	2	4	2
7	5	5	2	2	4	1
7	1	0	3	1	5	2
10	9	8	3	2	5	1
10	10	10	5	4	5	2
10	10	10	3	3	3	1
5	2	9	3	2	3	1
5	8	8	4	3	4	2
10	10	0	4	2	4	2
9	9	9	4	3	4	1
8	8	8	3	2	4	2
9	9	10	3	3	3	1
7	4	4	4	4	4	2
9	9	9	4	3	4	2
9	8	8	3	2	5	2
7	10	10	5	3	3	1
10	9	10	4	2	4	1
9	5	5	4	3	4	2
10	10	10	4	3	5	2
10	10	10	5	3	4	1
10	0	0	3	2	5	1
10	10	10	5	3	4	2
10	10	10	5	2	5	2
9	9	9	4	3	4	2
10	10	0	4	3	4	2
5	5	8	3	3	4	1
8	8	8	4	2	5	1
10	10	10	5	4	5	1
9	9	9	4	1	5	2
10	10	1	4	4	5	1
5	5	5	3	4	5	1
10	10	10	4	3	4	1
10	9	9	4	4	5	1
10	10	9	5	1	5	1
10	8	2	4	2	5	2
9	10	10	4	3	4	1
7	7	7	2	2	5	2
9	2	9	5	2	5	1
10	10	0	4	3	5	2
10	10	0	3	3	5	2
10	10	10	3	1	5	1
4	4	6	3	3	4	2
10	10	1	3	3	4	2

Bew_HoKons	Bew_HoMani1	Bew_HoMani2	Bew_HoBeur1	Bew_HoBeur2	Bew_HoBeur3	Sze_Wandverbau
9	4	3	2	1	5	2
10	10	10	5	4	4	1
7	5	5	2	2	4	2
8	8	8	3	3	3	1
10	9	9	5	2	4	2
10	10	10	4	1	5	1
8	9	10	3	1	5	1
10	10	10	5	4	5	1
10	10	0	5	3	5	1
6	4	10	2	3	4	2
5	3	6	2	2	5	2
9	1	9	4	4	5	1
9	10	10	4	2	5	1
7	10	10	3	3	5	2
8	9	8	4	3	4	2
9	10	10	4	3	4	1
5	6	6	4	3	3	1
10	10	10	5	3	4	1
10	9	10	4	4	5	2
10	10	10	3	2	4	2
0	10	0	3	1	5	2
9	10	9	3	1	5	1
7	9	8	4	4	4	2
0	10	10	1	1	4	2
8	10	10	4	4	3	2
10	10	10	5	4	5	1
7	8	8	4	4	4	2

Bew_WvEntd	Bew_WvWahl	Bew_WvKons	Bew_WvMani	Bew_WvMani	Bew_WvBeur1	Bew_WvBeur2	Bew_WvBeur3
5	5	4	8	9	3	1	1
7	2	8	8	2	3	3	4
0	10	10	10	10	2	1	4
5	10	10	10	10	1	1	5
8	5	7	8	2	1	3	1
7	10	10	7	6	2	3	3
10	5	8	3	3	1	2	5
1	10	8	10	10	3	3	3
5	5	7	9	9	3	3	4
1	9	8	10	9	2	2	5
0	7	7	10	2	1	2	5
0	0	0	10	10	4	4	4
9	9	4	9	8	3	3	5
10	10	10	10	0	5	5	5
9	9	6	0	2	1	2	4
9	3	7	8	6	1	2	4
4	5	9	9	9	3	2	5
5	9	5	7	7	1	2	4
3	6	9	6	7	3	2	5
7	6	5	5	5	2	1	3
9	2	5	5	5	3	2	4
2	9	6	7	8	3	3	3
9	1	5	2	3	2	1	5
10	3	2	0	0	2	3	5
8	2	4	2	2	2	2	4
1	10	9	9	8	3	2	5
9	2	5	7	5	1	3	4
9	2	9	2	5	2	2	4
1	9	8	9	1	2	3	5

Bew_WvEntd	Bew_WvWahl	Bew_WvKons	Bew_WvMani	Bew_WvMani	Bew_WvBeur1	Bew_WvBeur2	Bew_WvBeur3
4	5	7	9	9	3	2	5
4	9	9	0	0	4	4	5
8	8	5	0	0	3	3	3
2	10	8	10	10	4	2	5
10	7	0	4	5	1	2	5
1	9	8	9	1	4	4	4
8	5	2	6	9	3	3	3
10	2	3	2	8	1	1	2
2	7	7	6	5	1	3	4
5	4	3	0	3	1	3	4
1	10	10	10	0	2	3	4
1	6	8	9	5	3	3	3
8	0	0	9	7	2	2	5
9	2	5	7	5	2	2	5
8	10	8	10	10	2	2	4
7	10	7	0	0	1	1	5
6	9	4	10	1	2	1	5
5	8	3	5	3	2	1	3
7	3	8	3	4	2	2	5
3	10	9	10	5	3	3	5
1	8	9	8	8	3	2	3
7	8	5	2	6	2	3	4
2	5	5	2	1	2	4	3
9	8	3	2	4	2	2	4
8	4	3	1	4	1	2	3
8	10	3	0	0	2	2	4
8	6	3	2	2	2	4	2
2	10	4	10	6	1	1	4
6	9	9	10	10	2	2	4
5	5	5	5	5	2	2	3
3	10	8	10	10	3	1	5
5	6	8	8	7	4	3	5
9	0	10	10	10	4	1	5
7	0	9	10	10	2	2	3
8	2	8	2	3	3	2	4
7	9	6	3	2	2	2	4
8	10	2	0	5	2	1	5
2	5	0	3	3	1	5	3
5	5	7	4	3	1	2	4
4	8	7	9	8	3	2	5
8	1	2	2	2	1	1	5
7	2	7	9	9	1	2	4
3	8	3	6	5	2	3	3
9	1	0	10	10	1	1	5
8	8	3	4	4	2	2	5
3	9	9	9	8	2	3	3
2	9	7	8	8	2	2	4
2	9	7	8	8	2	3	3
5	9	1	9	5	1	3	4
0	10	0	0	0	1	3	3
0	0	1	8	3	1	1	4
7	8	8	8	1	3	3	4
5	10	9	10	10	2	2	4
1	9	8	8	10	2	3	5
8	8	5	10	0	2	3	3
10	0	2	5	5	1	3	5
9	8	4	8	8	3	3	4
3	7	2	5	6	1	2	5
10	1	1	0	5	1	2	4
8	9	4	6	6	3	1	4

Bew_WvEntd	Bew_WvWahl	Bew_WvKons	Bew_WvMani	Bew_WvMani	Bew_WvBeur1	Bew_WvBeur2	Bew_WvBeur3
7	5	4	3	3	1	1	5
10	0	7	5	7	1	1	5
4	8	5	9	4	2	4	4
10	0	4	0	1	2	3	4
10	8	2	4	3	2	4	4
9	3	1	2	2	2	2	5
2	4	8	9	8	4	4	1
10	3	5	4	4	2	1	5
0	10	5	9	9	4	4	5
3	3	6	4	6	4	2	4
5	5	5	7	3	3	3	3
10	5	5	8	2	1	3	5
3	9	6	9	9	3	2	5
9	8	3	3	3	2	2	5
2	2	8	8	8	2	4	4
10	10	0	10	10	1	2	5
5	10	5	9	1	2	3	5
7	3	6	2	4	2	2	5
7	8	8	9	7	2	2	5
6	3	8	9	9	2	2	4
3	8	9	8	6	1	2	5
3	9	5	8	7	2	2	4
5	4	3	8	8	3	3	4
8	2	5	10	10	2	2	4
8	2	3	8	8	2	2	5
2	7	5	10	10	3	3	4
4	10	10	10	0	5	4	3
0	10	2	0	10	1	1	1
7	0	3	8	0	3	1	5
9	2	1	1	9	1	4	5
9	0	4	10	0	3	3	4
9	0	4	0	2	2	3	5
5	0	1	9	0	1	1	5
3	6	3	2	4	2	1	3
4	8	6	10	0	2	2	4
8	0	2	1	1	3	1	5
2	7	8	8	7	2	2	5
10	3	2	1	2	2	2	5
8	10	0	10	10	4	4	3
6	7	3	4	8	1	2	2
10	0	3	6	4	1	3	4
9	10	5	10	0	2	2	4
1	9	9	9	9	3	3	4
3	1	1	2	3	2	4	3
4	8	7	10	10	3	3	3
7	5	4	3	4	4	4	4
6	10	5	5	5	3	3	3
1	9	1	1	2	2	2	5
1	10	9	10	0	4	3	4
5	9	9	10	10	3	3	3
8	1	6	7	7	3	3	4
8	8	3	10	0	3	5	4
0	9	8	10	8	2	3	4
1	8	2	1	1	1	2	5
10	1	8	5	8	2	2	4
2	6	3	2	1	1	2	2
7	2	7	8	2	2	2	4
9	10	6	0	5	2	2	3
6	10	5	7	7	3	3	5
0	10	10	10	10	5	2	4

Bew_WvEntd	Bew_WvWahl	Bew_WvKons	Bew_WvMani	Bew_WvMani	Bew_WvBeur1	Bew_WvBeur2	Bew_WvBeur3
3	9	9	10	8	4	3	5
10	5	1	5	2	2	1	5
2	9	8	9	8	3	3	5
4	10	5	5	5	3	4	5
1	6	6	4	4	1	3	4
3	7	7	8	8	3	3	4
3	10	6	0	0	1	1	4
9	8	5	6	4	2	2	5
0	8	8	10	10	1	4	4
8	3	5	1	2	1	2	5
1	10	9	2	9	3	2	5
9	10	8	8	7	1	1	4
7	1	5	2	5	2	1	4
9	10	7	2	2	2	1	5
6	4	5	3	4	1	2	4
9	1	1	0	0	1	1	4
9	5	6	3	3	1	1	5
5	7	8	7	7	2	3	4
9	1	7	6	2	2	2	4
6	7	7	7	7	2	3	3
9	2	7	8	5	2	2	5
3	10	6	1	4	2	2	3
4	9	2	8	5	2	1	5
7	8	9	7	6	3	5	5
0	10	7	7	0	3	1	5
0	4	9	8	2	2	2	2
5	3	7	4	5	1	2	5
8	0	8	2	1	1	2	5
2	9	8	10	10	1	1	5
8	0	0	5	5	1	4	2
2	0	7	7	6	1	3	3
5	9	8	10	10	3	3	4
5	3	7	2	4	3	4	4
6	4	7	10	10	3	2	4
10	9	7	9	10	2	3	4
6	1	2	2	2	1	2	3
3	10	0	10	10	1	1	5
1	8	5	10	9	2	1	3
6	6	7	2	2	3	3	4
5	0	0	5	5	1	1	4
10	0	2	5	5	1	1	3
2	10	0	10	10	2	2	5
6	6	7	5	6	3	3	3

RFS_Pro1	RFS_Pro2	RFS_Prä1	RFS_Pro3	RFS_Pro4	RFS_Prä2	RF_Prä3	RFS_Pro5	RFS_Prä4	RFS_Prä5	Prä-Pro
5	3	7	3	2	2	7	5	7	5	0
5	3	6	4	2	5	6	5	7	6	0
5	7	5	6	5	3	5	5	5	3	1
5	3	6	5	2	5	7	-1	7	5	.
3	5	5	4	3	5	4	4	5	5	0
5	5	6	4	3	3	5	5	6	6	0
6	4	5	5	2	5	5	6	7	7	0
5	5	5	7	6	2	4	6	5	3	1
2	3	7	5	2	5	6	5	5	5	0
1	2	7	4	2	7	7	4	5	7	0
3	5	7	2	2	5	7	5	6	3	0
5	3	6	3	5	5	5	5	5	3	0
3	5	7	6	3	5	6	5	6	6	0
-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	.
1	3	6	3	7	6	3	6	7	6	0

RFS_Pro1	RFS_Pro2	RFS_Prä1	RFS_Pro3	RFS_Pro4	RFS_Prä2	RF_Prä3	RFS_Pro5	RFS_Prä4	RFS_Prä5	Prä-Pro
5	5	4	6	6	5	3	5	6	6	1
6	5	5	4	3	4	5	5	7	6	0
4	5	3	6	4	4	3	5	7	6	1
5	5	6	5	2	4	6	5	7	7	0
3	5	6	6	3	5	4	7	7	7	0
5	4	5	4	3	5	5	5	6	6	0
3	2	7	3	3	5	7	6	7	6	0
6	2	7	4	1	6	7	6	6	3	0
4	5	7	4	1	5	7	4	3	3	0
4	5	6	5	2	4	6	5	5	5	0
2	3	5	5	2	2	5	4	6	5	0
3	3	5	3	3	6	5	4	6	5	0
4	5	4	4	5	2	4	4	6	5	1
6	3	6	5	2	4	6	6	5	2	0
6	3	6	5	6	-1	5	5	7	7	.
2	5	6	5	5	5	6	6	7	7	0
7	6	5	7	2	2	2	7	5	1	1
3	4	7	5	1	5	6	5	7	5	0
2	3	6	6	6	4	5	7	7	7	0
4	4	6	3	2	5	2	6	5	4	0
6	5	5	7	7	4	6	6	4	2	1
-1	-1	6	-1	6	7	-1	4	6	6	,
7	5	5	3	3	5	4	6	6	3	1
4	5	7	7	2	5	7	7	7	5	0
5	2	7	6	2	6	6	5	7	7	0
5	3	7	5	2	6	6	3	6	6	0
6	7	7	4	3	5	5	7	7	6	0
6	3	3	3	1	5	7	3	5	5	0
6	5	7	3	1	5	7	7	5	6	0
5	4	7	3	3	5	6	4	6	1	0
7	5	7	6	1	4	7	6	7	4	0
5	6	7	7	6	6	6	5	7	5	0
5	4	7	4	2	5	7	5	6	7	0
3	3	5	3	5	-1	5	-1	7	6	.
3	3	6	5	2	4	5	6	7	7	0
6	-1	6	5	5	3	3	6	6	6	.
5	6	4	-1	2	6	5	-1	6	7	.
5	3	5	3	3	5	6	4	7	6	0
5	4	5	5	5	2	5	5	6	2	1
5	5	7	5	2	5	5	3	6	6	0
4	5	5	3	3	5	5	5	6	6	0
2	4	5	4	4	5	4	4	5	3	0
7	6	6	6	1	6	7	6	6	5	0
7	6	7	7	2	2	4	6	7	4	1
5	4	7	6	1	7	7	5	7	7	0
5	5	7	5	2	7	6	4	7	7	0
5	3	6	3	2	6	5	4	6	6	0
1	1	7	3	1	6	5	5	4	5	0
5	5	6	5	6	3	5	6	7	7	0
4	5	6	5	1	5	6	5	4	3	0
1	4	5	3	3	7	6	5	7	6	0
5	6	6	2	5	4	2	5	7	6	0
3	4	6	4	5	5	6	4	6	6	0
5	6	7	7	5	6	7	5	6	5	0
5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	1
5	7	6	4	2	1	7	5	7	5	0
4	4	5	3	3	4	4	3	4	4	0
7	6	7	7	6	2	6	6	7	2	1
5	3	7	3	1	6	7	3	7	7	0
3	3	5	4	2	6	5	3	6	5	0

RFS_Pro1	RFS_Pro2	RFS_Prä1	RFS_Pro3	RFS_Pro4	RFS_Prä2	RF_Prä3	RFS_Pro5	RFS_Prä4	RFS_Prä5	Prä-Pro
2	3	6	4	3	5	3	3	5	6	0
6	6	7	7	5	5	7	7	6	5	1
6	4	7	5	2	5	7	5	7	3	0
3	-1	6	6	2	4	7	4	7	6	.
7	7	2	7	7	2	7	5	6	5	1
3	6	4	3	6	4	5	4	5	5	0
3	3	6	5	5	5	5	5	6	7	0
7	6	7	5	4	5	7	6	7	7	0
3	3	5	3	2	4	6	5	5	3	0
6	6	7	5	2	4	6	7	5	1	1
4	5	7	6	2	5	6	5	5	3	0
3	3	6	5	5	5	6	3	6	6	0
6	4	6	5	2	3	7	6	5	1	1
6	3	5	3	3	5	6	3	7	6	0
6	5	4	5	6	2	4	6	5	3	1
4	4	7	4	3	5	5	5	6	4	0
3	3	4	5	3	3	4	3	6	6	0
3	3	6	5	3	4	5	4	6	5	0
7	3	6	6	1	5	6	3	6	5	0
3	3	6	3	2	6	6	5	6	6	0
5	4	4	2	3	3	5	5	3	4	.
1	2	7	3	3	5	7	4	5	5	0
6	4	7	5	1	7	6	7	6	5	0
4	5	7	5	2	3	6	5	6	7	0
7	5	6	5	5	3	6	6	5	3	1
4	3	5	3	3	5	5	3	5	5	0
4	6	7	6	7	6	6	5	6	6	0
6	5	6	5	2	3	5	6	5	4	1
3	5	6	5	5	5	5	5	6	5	0
5	6	7	3	2	5	6	7	5	6	0
3	5	7	5	3	5	6	5	5	3	0
3	4	5	6	3	4	5	5	6	7	0
3	3	5	4	3	2	5	4	6	2	0
3	4	5	4	5	5	4	3	5	6	0
5	3	5	3	5	3	6	6	5	3	.
4	5	6	4	5	5	7	5	5	4	0
6	6	6	6	2	4	3	4	5	5	1
3	5	6	6	5	6	5	5	7	5	0
5	5	5	5	4	5	4	4	6	5	0
6	6	6	6	1	4	7	6	7	4	0
4	6	5	7	2	4	6	5	5	6	0
3	6	7	5	3	5	5	7	6	5	0
3	3	7	3	1	6	6	3	6	5	0
7	6	6	5	2	5	6	5	6	6	0
7	7	7	7	1	4	7	7	4	3	1
5	4	6	5	3	4	5	5	5	5	0
3	2	7	2	2	7	7	4	5	5	0
7	5	4	7	5	3	4	-1	3	-1	.
5	4	5	5	5	4	5	5	6	5	0
7	7	3	7	6	2	5	7	5	1	1
5	5	5	6	3	2	5	5	5	3	1
3	2	5	2	7	7	4	3	6	7	0
6	5	5	4	5	5	5	4	5	3	1
4	5	6	6	4	5	5	6	5	3	1
3	3	7	5	6	6	7	5	7	7	0
6	3	7	3	2	3	6	4	7	6	0
2	2	5	-1	2	6	6	3	5	5	.
5	5	7	6	6	4	5	6	6	5	1
2	4	7	5	1	7	6	5	6	3	0
3	-1	7	5	2	5	6	3	5	7	.

RFS_Pro1	RFS_Pro2	RFS_Prä1	RFS_Pro3	RFS_Pro4	RFS_Prä2	RF_Prä3	RFS_Pro5	RFS_Prä4	RFS_Prä5	Prä-Pro
5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1
6	4	5	6	5	3	2	5	5	5	1
5	5	6	5	2	5	6	6	7	7	0
7	5	3	4	3	3	6	5	5	4	1
6	6	6	6	3	4	6	6	5	4	1
5	6	6	5	3	3	3	5	7	4	1
3	1	7	2	2	6	7	5	5	7	0
6	3	7	6	2	5	6	4	5	5	0
4	4	6	5	2	5	6	5	5	4	0
3	3	6	5	1	6	6	5	6	5	0
6	5	6	5	2	6	7	5	6	6	0
6	4	6	-1	2	6	6	5	6	6	.
4	4	5	4	2	5	5	5	4	5	0
4	3	3	4	3	5	5	3	6	5	0
3	6	6	5	2	5	4	2	6	7	0
5	4	5	5	2	5	6	4	5	6	0
5	3	7	4	6	6	6	-1	7	7	.
4	6	6	5	3	5	7	6	6	5	0
3	3	6	-1	5	6	6	3	6	6	.
6	4	7	4	2	6	6	5	7	6	0
7	7	7	4	3	3	7	5	7	6	0
5	4	7	4	2	5	6	5	6	5	0
3	1	7	4	1	5	7	5	6	6	0
1	4	5	6	2	4	5	5	5	6	0
4	3	6	3	2	6	7	4	4	5	0
6	5	6	7	6	5	5	7	7	6	1
4	6	7	5	3	6	7	6	7	7	0
7	4	6	5	2	4	7	3	7	6	0
6	6	6	7	6	2	5	6	5	3	1
5	6	7	6	1	5	7	6	6	6	0
5	3	5	5	5	5	5	4	6	5	0
7	4	6	7	1	5	5	3	6	6	0
5	5	6	5	3	4	5	5	4	2	1
5	6	6	5	3	5	6	5	6	6	0
7	3	5	6	2	3	6	6	4	5	1
3	7	7	1	2	5	6	3	7	5	0
6	6	4	4	5	3	4	5	3	4	1
6	6	7	3	2	6	5	3	7	6	0
4	4	7	4	2	2	4	6	7	7	0
7	7	6	6	5	5	5	4	5	5	1
3	3	7	3	1	6	7	7	7	5	0
3	5	5	5	6	6	3	7	6	5	1
-1	5	4	5	6	4	3	4	6	3	.
7	4	5	-1	6	6	7	5	7	7	.
6	5	3	3	2	4	5	5	7	5	0
3	3	7	5	3	5	5	5	7	6	0
6	4	7	6	3	5	7	5	7	6	0
4	5	7	3	3	5	5	5	5	5	0
5	4	6	2	1	6	7	5	7	6	0
6	3	3	4	5	3	5	3	6	3	1
7	7	6	7	5	1	4	5	5	4	1
5	7	6	7	4	3	3	6	3	3	1
5	5	4	6	3	4	5	6	7	5	.
3	5	6	5	1	4	6	6	6	6	0
7	7	5	7	5	4	5	7	2	2	1
4	4	7	4	6	6	7	5	7	7	0
6	5	7	6	3	6	6	3	7	7	0

Eidesstattliche Erklärung

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

Barbara Böck



Anhang 7: Lebenslauf

LEBENS LAUF

Persönliche Daten

Name: Böck
Vorname: Barbara
Geburtsdatum: 11. August 1981
Staatsbürger: Österreich
Religion: römisch-katholisch
Familienstand: ledig
Wohnhaft: Sickenberggasse 1-5/4/1, 1190 Wien
Telefonnummer: 0676/56 25 180
e-Mail: die-babsi@chello.at

Ausbildung

ab 2002:	Psychologie,	Universität Wien, 1010 Wien
1996-2002:	HAK,	Hamerlingplatz, 1080 Wien
1992-1996:	Gymnasium,	Billrothstraße, 1190 Wien
1988-1992:	Volkschule,	Marianum, 1180 Wien
1987-1988:	Vorschule,	Marianum, 1180 Wien

Berufliche Erfahrung

Pflichtpraktikum

1. Okt. 08 – 31.12.08: Hill Woltron
Tätigkeit: Bewerberauswahl, Interviewführung,
Gutachtenerstellung,
Ergebnisrückmeldung

Geringfügige Beschäftigung

Sept. 05 – Juli 09: Shell Austria GmbH
Tätigkeit: Administration, Vertragsbearbeitung,
Vertragsdatenbank,
SAP, Korrespondenz, Ablage

April 05 – Juni 05: Shell Austria GmbH

Nov. 04 – Dez. 04: Shell Austria GmbH
Tätigkeit: ABK Windows, Administration

Sept. 03 – Febr. 05: Cafe Mocca
Tätigkeit: Kellnerin

Febr. 03- Juli 03:	Shell Austria GmbH <i>Tätigkeit:</i> ABK Windows, Ablage, Administration
Jahr 2002:	Marina Wien <i>Tätigkeit:</i> Aushilfskellnerin
Sept. 01 – Dez. 01:	Firma Österreicher <i>Tätigkeit:</i> Catering
April 01 – Sept. 01:	Baumeister Richard LUGNER <i>Tätigkeit:</i> Ablage, Bearbeitung von Zahlscheinen
März 99 – März 01:	Robert BOSCH AG
<i>Tätigkeit:</i>	Administration, Präsentationen erstellen, Quartalsabrechnungen, Ablage
Sept. 98 – Febr. 99:	Zielpunkt AG <i>Tätigkeit:</i> Regalbetreuung, Kundenbetreuung

Ferialpraxis

Sept. 2009:	Shell Austria GmbH
Sept. 2008:	Shell Austria GmbH
Sept. 2007:	Shell Austria GmbH
Sept. 2006:	Shell Austria GmbH
Juli 2005:	Shell Austria GmbH
Juli 2002:	Shell Austria GmbH
Juli 1998:	Robert BOSCH AG

Sonstige Kenntnisse

Sprachen:	Englisch (Wort und Schrift) Spanisch (Schulspanisch)
Textverarbeitung	
EDV-Kenntnisse:	MS Windows NT (Excel, Word, Power Point, Outlook) ABK Windows, Internet, SAP
Seminare:	Personality Marketing DocLX – Der Event Motivation Time Management Mentoring (im Rahmen des Studiums) Impuls-Workshop