

---

# Genese natürlicher Entscheidungsprozesse und Determinanten kluger Entscheidungen

---

Frank Braun • Patrick Benz

# Genese natürlicher Entscheidungsprozesse und Determinanten kluger Entscheidungen

Theoretische und empirische  
Reflexionen im Spannungsfeld  
zwischen analytisch-bewusstem  
und intuitivem Entscheiden

Frank Braun  
Hochschule Albstadt-Sigmaringen  
Sigmaringen, Deutschland

Patrick Benz  
Stuttgart, Deutschland

ISBN 978-3-658-08470-7  
DOI 10.1007/978-3-658-08471-4

ISBN 978-3-658-08471-4 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media  
([www.springer.com](http://www.springer.com))

## Vorwort

Menschen sind, egal ob im privaten oder im beruflichen Bereich, mehr oder weniger ständig damit konfrontiert, Entscheidungen treffen zu müssen und es ist evident, dass es für Entscheidungsträger von großem Vorteil wäre, wenn es gelingen könnte, möglichst viele gute und möglichst wenige Fehlentscheidungen zu treffen. Hieraus folgt, dass der Thematik, die Gegenstand der vorliegenden Veröffentlichung ist, eine große (praktische) Bedeutung zukommt. Umso überraschender ist es, dass die vergleichsweise einfach anmutende Frage: *„Wie sollte ein Entscheider in einer spezifischen Entscheidungssituation, methodisch betrachtet, vorgehen, um zu einer möglichst guten Entscheidung zu gelangen?“* auch nach Jahrzehnten intensiver Forschungsbemühungen nur unzureichend beantwortet ist, wie im weiteren Verlauf noch zu zeigen sein wird.

In der vorliegenden Publikation wird die oben formulierte Fragestellung aus einer besonderen Perspektive betrachtet, es werden nämlich sowohl analytisch-bewusste als auch intuitive Formen des Entscheidens untersucht. Insbesondere im Bereich der Ökonomie wird intuitives Entscheiden nicht selten als ‚nicht-rational‘ qualifiziert. Warum dies so ist und ob es möglicherweise angezeigt sein könnte, diese Position zu überdenken, ist u.a. Gegenstand der nachfolgenden Erörterungen.

Das Konzipieren einer Veröffentlichung beginnt, nachdem der inhaltliche Fokus definiert wurde, typischerweise mit der Frage nach der intendierten Zielgruppe. Hierzu ist Folgendes anzumerken: Die vorliegende Publikation ist primär nicht zur textlichen Unterstützung von Lehrveranstaltungen im Bereich der Entscheidungsforschung gedacht, auch wenn Studenten der Betriebswirtschaftslehre, der Psychologie und auch der Neurowissenschaften sicher von den nachfolgend vorgestellten Ideen und Konzepten profitieren werden. Die vorliegende Veröffentlichung wurde auch nicht als eine Art Leitfaden für die (Entscheidungs-)Praxis gestaltet, auch wenn in Kapitel D viele neuartige Erkenntnisse vorgestellt werden, die im Hinblick auf das Treffen guter Entscheidungen von grundlegender Bedeutung sind. Die eigentliche Zielgruppe der vorliegenden Publikation ist die Scientific community derjenigen Wissenschaftler, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, neue Einsichten im Bereich der Entscheidungsforschung zu gewinnen.

Betrachtet man diese Gruppe etwas genauer, so fällt auf, dass es sich hierbei um eine ziemlich heterogene Gemeinschaft von Wissenschaftlern handelt. Sowohl im Bereich der Ökonomie, dem die beiden Autoren der vorliegenden Veröffentlichung angehören, als auch im Bereich der Psychologie und der Neurowissenschaften fand und findet eine intensive Beschäftigung mit der Thematik des ‚Treffens von Entscheidungen‘ statt. Zwar haben sich die Neurowissenschaften erst deutlich später als die beiden anderen genannten Bereiche die-

sem Themenfeld zugewandt, dafür verläuft die Forschung in diesem Bereich in den letzten Jahren aber umso dynamischer, was ohne Zweifel etwas damit zu tun hat, dass die Erforschung der Funktionsweise des menschlichen Gehirns in den Fokus wissenschaftlicher Betrachtungen gerückt ist.

Entscheidungsforschung ist aus heutiger Sicht also als ein hochgradig interdisziplinäres Unterfangen zu betrachten. Dies hat selbstverständlich erhebliche Vorteile im Hinblick auf die Dynamik des wissenschaftlichen Erkenntnisfortschrittes, bringt aber auch einige nicht zu unterschätzende Probleme mit sich. Eines dieser Probleme besteht darin, dass es für einen einzelnen Wissenschaftler im Grunde genommen unmöglich ist, alle Veröffentlichungen bzw. neuen Ideen und Konzepte, die in den o.g. Wissenschaftsbereichen generiert werden, im Blick zu behalten. Außerdem ist es ab einer bestimmten Differenziertheit neuer Befunde, die originär einem der o.g. Wissenschaftsbereiche zuzuordnen sind, für einen Wissenschaftler, der primär einem der anderen Bereiche angehört, kaum mehr möglich, diese Erkenntnisse vollständig zu verstehen. So ist z.B. das Konzept der Neuroplastizität des Gehirns, das für das Verständnis des Erwerbs neuen Wissens grundlegend ist, für einen Ökonomen natürlich grundsätzlich nachvollziehbar. Vollkommen anders sieht es dagegen aus, wollte ein ‚Nur-Ökonom‘ versuchen, zu verstehen, was Neuroplastizität auf einer molekularen Ebene genau bedeutet.

Der Versuch, eine wissenschaftliche Veröffentlichung in einem derart ‚unübersichtlichen Gelände‘ zu positionieren, ist also von vornherein mit gewissen Fallstricken verknüpft, die wohl auch bei einer sehr sorgfältigen Herangehensweise nicht vollkommen umgangen werden können. Wir möchten an dieser Stelle deshalb folgende (für wissenschaftliche Publikationen möglicherweise etwas ungewöhnliche) Bitte äußern: Sofern es uns in der vorliegenden Veröffentlichung nicht gelungen sein sollte, bestimmte Beiträge bzw. Ideen von Mitgliedern der o.g. wissenschaftlichen Gemeinschaft adäquat wiederzugegeben bzw. zu würdigen, so würden wir uns über entsprechende Hinweise bzw. Anregungen, die dann zu Ausgangspunkten für konstruktive wissenschaftliche Diskurse werden könnten, durchaus freuen.

Selbstverständlich ist die Anfertigung einer umfangreichen Publikation nicht ohne die Mitwirkung vieler Menschen möglich. Bei einem kurzen Brainstorming wurde uns allerdings schnell klar, dass es den üblichen Rahmen eines Vorwortes bei Weitem sprengen würde, wollte man alle Unterstützer namentlich aufzählen. Damit entfaltete sich also ein typisches Entscheidungsproblem vor uns (den Autoren einer Veröffentlichung zu eben dieser Thematik). „*Wer sollte namentlich genannt werden und wer nicht?*“ Vermutlich wird der geneigte Leser nun eine relativ kluge Antwort auf die Frage erwarten, wie wir dieses Problem gelöst haben. Nun, um nicht lange ‚um den heißen Brei herumzureden‘, wir ‚lösten‘ dieses Problem letztendlich dadurch, dass wir einen Trick anwandten. Wir entzogen uns nämlich einfach der

ursprünglichen Fragestellung, indem wir uns klarmachten, dass eine namentliche Auflistung (auch wenn dies in Publikationen nicht selten so praktiziert wird) bei genauerer Betrachtung überhaupt nicht erforderlich ist. Stattdessen möchten wir uns an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Menschen bedanken, die uns von der ersten Idee bis hin zur fertigen Veröffentlichung mit Rat und Tat (egal ob inhaltlich, formal, motivational oder anderweitig) zur Seite gestanden haben.

Und selbstverständlich wünschen wir den hoffentlich zahlreichen Lesern der vorliegenden Veröffentlichung eine intellektuell anregende und erkenntnisreiche Reise durch unser Buch.

Sigmaringen, im Januar 2015

Frank Braun und Patrick Benz

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort .....</b>	<b>5</b>
<b>Inhaltsverzeichnis .....</b>	<b>9</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis.....</b>	<b>11</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>13</b>
<b>A. Gegenstandsbereich der vorliegenden Untersuchung.....</b>	<b>17</b>
<b>B. Wissenschaftliche Verortung der vorliegenden Untersuchung.....</b>	<b>21</b>
B.1 Psychologische vs. ökonomische Perspektiven .....	21
B.2 Analytisch-bewusstes vs. intuitives Entscheiden.....	23
B.3 Heterogenität von Entscheidungsproblemen.....	45
<b>C. Ausgewählte 2-Systeme-Theorien menschlichen Entscheidungsverhaltens.....</b>	<b>49</b>
C.1 Die Theorie von Kahneman .....	49
C.2 Die Theorie von Dijksterhuis.....	57
C.3 Die Theorie von Gigerenzer .....	67
C.4 Die Theorie von Betsch.....	79
C.5 Die Theorie von Braun .....	85
<b>D. Diskussion der originären empirischen Studie .....</b>	<b>111</b>
D.1 Empirischer Forschungsansatz und forschungsleitendes Design .....	111
D.2 Etablierter Qualitätssicherungsansatz.....	115
D.3 Synopse der zur Spezifizierung des Forschungsdesigns erforderlichen Variablen .....	128
D.3.1 Variablen zur Charakterisierung der Entscheidungssituation .....	128
D.3.2 Variablen zur Charakterisierung des Entscheidungsprozesses.....	158
D.3.3 Variablen zur Charakterisierung des Entscheidungsergebnisses.....	185
D.4 Überprüfung zentraler theoriebasierter Aussagen .....	195
D.4.1 Die Theorie von Kahneman aus der Perspektive der realisierten empirischen Studie.....	195
D.4.2 Die Theorie von Dijksterhuis aus der Perspektive der realisierten empirischen Studie .....	212
D.4.3 Die Theorie von Gigerenzer aus der Perspektive der realisierten empirischen Studie .....	218

---

D.4.4 Die Theorie von Betsch aus der Perspektive der realisierten empirischen Studie .....	225
D.4.5 Die Theorie von Braun aus der Perspektive der realisierten empirischen Studie .....	235
D.4.6 Synopse zentraler Untersuchungsergebnisse .....	262
<b>E. Schwerpunkte eines weiterführenden Forschungsprogramms .....</b>	<b>269</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>275</b>
<b>Anhang: Fragebogen .....</b>	<b>287</b>



## Abkürzungsverzeichnis

fMRT .....	Funktionelle Magnetresonanztomografie
ITMEV .....	Integrierte Theorie menschlichen Entscheidungsverhaltens
$p_{KS}$ .....	2-seitige Signifikanz im Rahmen einer Korrelationsanalyse nach ..... Spearman
$p_{KW}$ .....	Angepasste, asymptotische 2-seitige Signifikanz im Rahmen ..... eines H-Tests nach Kruskal und Wallis
$p_{MW}$ .....	Asymptotische 2-seitige Signifikanz im Rahmen eines U-Tests ..... nach Mann und Whitney
$p_{VA}$ .....	Signifikanz im Rahmen einer Varianzanalyse
$p_{\chi^2}$ .....	Asymptotische 2-seitige Signifikanz im Rahmen eines $\chi^2$ -Tests ..... nach Pearson
PID .....	Präferenz für Intuition und Deliberation
$r^2$ .....	Korrelationskoeffizient
RKH .....	Rekognitions-Heuristik
TTBH .....	Take-the-best-Heuristik
SEUT .....	Subjective-Expected-Utility-Theory
UTT .....	Unconscious-thought-Theory
WYSIATI-Regel .....	What-you-see-is-all-there-is-Regel

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Generische Formen des Entscheidens. ....	23
Abbildung 2:	Grundstruktur einer Entscheidungsmatrix. ....	29
Abbildung 3:	Integratives 4-Säulen-Modell der Entscheidungsforschung. ....	43
Abbildung 4:	Schematische Darstellung des Gesamt-Problemlösungssystems. ....	86
Abbildung 5:	Kommunikationsprozess zwischen System 1 und System 2. ....	95
Abbildung 6:	Basisdesign der originären empirischen Studie. ....	114
Abbildung 7:	Balkendiagramm – Entscheidungs-Bereich. ....	130
Abbildung 8:	Typische Entscheidungsprobleme in der vorliegenden Stichprobe. ....	132
Abbildung 9:	Transformation der Variable Problem-Neuartigkeit. ....	134
Abbildung 10:	Histogramm – Klassierte Problem-Neuartigkeit. ....	134
Abbildung 11:	Histogramm – Klassierte Problem-Komplexität. ....	136
Abbildung 12:	Histogramm – Klassierte Problem-Bedeutung. ....	137
Abbildung 13:	Histogramm – Klassiertes Aktivitäts-Niveau. ....	139
Abbildung 14:	Histogramm – Klassierter Zeit-Druck. ....	140
Abbildung 15:	Histogramm – Klassierter Erwartungs-Druck. ....	141
Abbildung 16:	Histogramm – Klassierte Kognitive Leistungsfähigkeit. ....	143
Abbildung 17:	Histogramm – Klassierte Grund-Stimmung. ....	144
Abbildung 18:	Histogramm – Emotionale Intensität. ....	146
Abbildung 19:	Transformation der Variable Emotionale Intensität. ....	146
Abbildung 20:	Histogramm – Emotionale Färbung. ....	147
Abbildung 21:	Transformation der Variable Emotionale Färbung. ....	148
Abbildung 22:	Histogramm – Klassierte Neigung zu Analytisch-Bewusstem Vorgehen. ....	149
Abbildung 23:	Histogramm – Klassierte Neigung zu Intuitivem Vorgehen. ....	150
Abbildung 24:	Histogramm – Klassierte Analytisch-Bewusste Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen. ....	152
Abbildung 25:	Histogramm – Klassierte Intuitive Fähigkeit zum Treffen guter Ent- scheidungen. ....	153
Abbildung 26:	Balkendiagramm – Geschlecht. ....	154
Abbildung 27:	Histogramm – Alter. ....	155
Abbildung 28:	Transformation der Variable Alter in der Mitte des Entscheidungs- prozesses. ....	156
Abbildung 29:	Balkendiagramm – Bildungsabschluss. ....	157
Abbildung 30:	Operationalisierung der Variable Entscheidungsprozess-Haupttyp. ....	162
Abbildung 31:	Balkendiagramm – Entscheidungsprozess-Haupttyp. ....	163

Abbildung 32:	Balkendiagramm – Art der Getroffenen Entscheidung 1.....	165
Abbildung 33:	Operationalisierung der Variable Art der Getroffenen Entscheidung 1. ....	166
Abbildung 34:	Operationalisierung der Variable Art der Getroffenen Entscheidung 2. ....	167
Abbildung 35:	Balkendiagramm – Art der Getroffenen Entscheidung 2.....	168
Abbildung 36:	Operationalisierung der Variable Art der Getroffenen Entscheidung 3. ....	172
Abbildung 37:	Balkendiagramm – Art der Getroffenen Entscheidung 3.....	173
Abbildung 38:	Balkendiagramm – Unscharfe Bewusste Beurteilung.....	174
Abbildung 39:	Balkendiagramm – Unscharfe Intuition. ....	176
Abbildung 40:	Histogramm – Klassierte Intensität des Bewussten Nachdenkens. ....	177
Abbildung 41:	Histogramm – Klassierte Intensität Innere Stimme. ....	178
Abbildung 42:	Histogramm – Klassierte Intensität Somatische Marker.....	179
Abbildung 43:	Histogramm – Klassierte Intensität Geistesblitze. ....	180
Abbildung 44:	Histogramm – Klassierte Intensität Geistiges Auge. ....	181
Abbildung 45:	Histogramm – Up-Kommunikations-Intensität.....	183
Abbildung 46:	Transformation der Variable Up-Kommunikations-Intensität.....	183
Abbildung 47:	Histogramm – Down-Kommunikations-Intensität.....	185
Abbildung 48:	Histogramm – Akute Ergebnis-Zufriedenheit. ....	187
Abbildung 49:	Histogramm – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit. ....	190
Abbildung 50:	Histogramm – Reflexionsdauer.....	191
Abbildung 51:	Histogramm – Zufriedenheits-Drift.....	192
Abbildung 52:	Histogramm – Entscheidungsprozess-Dauer. ....	194
Abbildung 53:	Häufigkeiten – Entscheidungsprozess-Haupttypen. ....	196
Abbildung 54:	Häufigkeiten – Unscharfe Intuition.....	198
Abbildung 55:	$\chi^2$ -Tests – Situative Einflussfaktoren vs. Unscharfe Intuition.....	200
Abbildung 56:	Kreuztabelle – Klassierte Intuitive Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen vs. Unscharfe Intuition.....	201
Abbildung 57:	Häufigkeiten – Unscharfe Bewusste Beurteilung. ....	202
Abbildung 58:	$\chi^2$ -Tests – Situative Einflussfaktoren vs. Unscharfe Bewusste Beurteilung. ....	203
Abbildung 59:	Kreuztabelle – Unscharfe Intuition vs. Unscharfe Bewusste Beurteilung. ....	205
Abbildung 60:	Mittelwerte – Akute Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1.....	207
Abbildung 61:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1.....	207
Abbildung 62:	Mittelwerte – Zufriedenheits-Drift im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1. ....	209

Abbildung 63:	Mittelwerte – Entscheidungsprozess-Dauer im Hinblick auf ausgewählte Entscheidungsprozess-Haupttypen – Betrachtung 1. ....	211
Abbildung 64:	Mittelwerte – Entscheidungsprozess-Dauer im Hinblick auf ausgewählte Entscheidungsprozess-Haupttypen – Betrachtung 2. ....	211
Abbildung 65:	Häufigkeiten – Existenz Doppelter Favoriten. ....	213
Abbildung 66:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1. ....	215
Abbildung 67:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf ausgewählte Arten des Entscheidens. ....	215
Abbildung 68:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1 bei variierender Problem-Komplexität. ....	217
Abbildung 69:	Kruskal-Wallis-Test – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1 bei variierender Problem-Komplexität. ....	217
Abbildung 70:	Korrelationsanalyse – Klassierte Problem-Bedeutung vs. Entscheidungsprozess-Dauer – Stufe 1. ....	221
Abbildung 71:	Korrelationsanalyse – Klassierte Problem-Bedeutung vs. Entscheidungsprozess-Dauer – Stufe 2. ....	222
Abbildung 72:	Korrelationsanalyse – Klassierte Intensität des Bewussten Nachdenkens vs. Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit. ....	224
Abbildung 73:	Korrelationsanalyse – Entscheidungsprozess-Dauer vs. Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit. ....	224
Abbildung 74:	$\chi^2$ -Tests – Neigungs- und situationsspezifische Einflussfaktoren vs. Entscheidungsprozess-Haupttyp. ....	227
Abbildung 75:	Kreuztabelle – Klassierte Emotionale Intensität vs. ausgewählte Entscheidungsprozess-Haupttypen. ....	229
Abbildung 76:	Mittelwerte – Klassierte Neigung zu Intuitivem Vorgehen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	230
Abbildung 77:	Mittelwerte – Klassierte Neigung zu Analytisch-Bewusstem Vorgehen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	231
Abbildung 78:	Kreuztabelle – Geschlecht vs. Art der Getroffenen Entscheidung 1. ....	232
Abbildung 79:	Mittelwerte – Klassierte Intuitive Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	233
Abbildung 80:	Mittelwerte – Klassierte Analytisch-Bewusste Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	233
Abbildung 81:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Fall Letztendlich Intuitiver Entscheidungen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	234
Abbildung 82:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Fall Letztendlich Bewusster Entscheidungen im Hinblick auf das Geschlecht. ....	234

Abbildung 83:	Häufigkeiten – Entscheidungsprozess-Haupttypen. ....	236
Abbildung 84:	Kreuztabelle – Klassierte Problem-Bedeutung vs. Isolierte und Integrierte Entscheidungsprozesse. ....	237
Abbildung 85:	Kreuztabelle – Klassierte Intuitive Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen vs. Rein Bewusste sowie Rein Intuitive und Integrierte Prozesse. ....	239
Abbildung 86:	Kreuztabelle – Klassierte Analytisch-Bewusste Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen vs. Rein Intuitive sowie Rein Bewusste und Integrierte Prozesse. ....	240
Abbildung 87:	Korrelationsanalyse – Klassierte Problem-Neuartigkeit vs. Klassierte Up-Kommunikations-Intensität. ....	241
Abbildung 88:	Korrelationsanalyse – Klassierte Problem-Komplexität vs. Klassierte Up-Kommunikations-Intensität. ....	242
Abbildung 89:	Häufigkeiten – Art der Getroffenen Entscheidung 1 im Fall des Vorliegens eines Doppelten Nicht-Identischen Favoriten. ....	244
Abbildung 90:	Kreuztabelle – Klassierte Intuitive Fähigkeit zum Treffen guter Entscheidungen vs. Art der Getroffenen Entscheidung 1 im Fall des Vorliegens eines Doppelten Nicht-Identischen Favoriten. ....	245
Abbildung 91:	Kreuztabelle – Klassierte Up-Kommunikations-Intensität vs. Integrierter Entscheidungsprozess-Typ. ....	247
Abbildung 92:	Korrelationsanalyse – Klassierte Up-Kommunikations-Intensität vs. Klassierte Down-Kommunikations-Intensität. ....	248
Abbildung 93:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1. ....	250
Abbildung 94:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1 im Kontext unterschiedlicher Fähigkeiten-Konstellationen. ....	252
Abbildung 95:	Kruskal-Wallis-Test – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 1 im Kontext unterschiedlicher Fähigkeiten-Konstellationen. ....	253
Abbildung 96:	Mittelwerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Hinblick auf die Art der Getroffenen Entscheidung 2. ....	256
Abbildung 97:	Erwartungswerte – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit im Kontext Integrierter Prozesse – Rohdaten. ....	259
Abbildung 98:	Varianzanalyse – Reflektierte Ergebnis-Zufriedenheit aus der Perspektive eines Art-der-Getroffenen-Entscheidung-3-Fähigkeiten-Modells. ....	270
Abbildung 99:	Experimentelles Design für ein realitätsnahes Komplexitäts-Experiment. ....	271