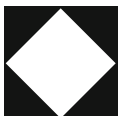


Joachim Sautter

Vertrauen in das Controlling als Informationsquelle und Framing von Informationen in Situationen eskalierender Commitments

Eine experimentelle Untersuchung
von Einflussfaktoren und Wirkungen



Nomos

Vahlen

Die Reihe „Controlling und Management“
wird herausgegeben von

Prof. Dr. Stefan Dierkes, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr. Gunther Friedl, Technische Universität München

Prof. Dr. Burkhard Pedell, Universität Stuttgart

Band 20

Joachim Sautter

Vertrauen in das Controlling als Informationsquelle und Framing von Informationen in Situationen eskalierender Commitments

**Eine experimentelle Untersuchung
von Einflussfaktoren und Wirkungen**



Nomos

Vahlen



Onlineversion
Nomos eLibrary

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

Zugl.: Stuttgart, Univ., Diss., 2020

ISBN 978-3-8487-7790-7 (Print)

ISBN 978-3-7489-2195-0 (ePDF)

D93

1. Auflage 2020

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2020. Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Für meine Familie

Geleitwort

Die Ausgestaltung der Informationsversorgung von Entscheidungsträgern ist eine der zentralen Aufgaben des Controllings. In diesem Zusammenhang ist es von hoher Bedeutung, wie sich über die bereitgestellten Informationen hinaus die Rahmenbedingungen der Informationsbereitstellung auf das Entscheidungsverhalten auswirken. Zu den wesentlichen Faktoren dieser Rahmenbedingungen gehören das Vertrauen des Entscheidungsträgers in die Informationsquelle, z. B. das Reporting, sowie die Art und Weise, in der die bereitgestellten Informationen präsentiert werden, also bspw. das Framing der Informationen. Die vorgelagerten Einflussfaktoren und die Wirkungen von Vertrauen und Framing sind bislang in einem betriebswirtschaftlichen Entscheidungskontext nur rudimentär untersucht worden.

Die Analyse der Einflussfaktoren und Wirkungen des Vertrauens in die Informationsquelle und des Framings der bereitgestellten Informationen auf Basis von verhaltenswissenschaftlichen Experimenten ist daher eine inhaltlich sehr interessante und methodisch anspruchsvolle Problemstellung. Joachim Sautter untersucht diese Aspekte in einer Entscheidungssituation, in der es zu einem eskalierenden Commitment kommen kann. Zu diesem Zweck entwickelt er auf Basis der Forschung zu eskalierenden Commitments, zu Vertrauen und zu Framing einen sehr gut durchdachten Bezugsrahmen und leitet gut fundiert Hypothesen und ein schlüssiges Forschungsmodell ab. Zur Untersuchung der Hypothesen führt er zwei Laborexperimente durch. Das erste Experiment untersucht die Einflussfaktoren von Vertrauen in Situationen, in denen ein eskalierendes Commitment auftreten kann. Konkret werden dabei die Vertrauensneigung des Entscheidungsträgers und die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit der Informationsquelle betrachtet, wobei für letztere die wahrgenommene Fähigkeit, das wahrgenommene Wohlwollen und die wahrgenommene Integrität als Determinanten untersucht werden. Das zweite Experiment analysiert den Einfluss von Vertrauen und Framing auf die Eskalationstendenz. Die Operationalisierung der Variablen, die zugehörigen Faktoren- und Reliabilitätsanalysen sowie die Konzeption, Durchführung und Auswertung der beiden Experimente sind stringent und entsprechen dem State of the Art.

Die beiden geschickt kombinierten Experimente liefern deutliche Erkenntnisbeiträge über den bisherigen Stand der Forschung hinaus. Das erste Experiment zeigt, dass die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit und ihre drei Determinanten das Vertrauen in die Informationsquelle positiv beeinflussen. Die wahrgenommene Fähigkeit hat dabei interessanterweise den stärksten Einfluss. Die Vertrauensneigung des Entscheidungsträgers ist dagegen überraschenderweise unerheblich. Zentrales Ergebnis des zweiten Experiments ist, dass zwar das Vertrauen des Entscheidungsträgers in die Informationsquelle die Eskalationstendenz erhöht, für das Framing jedoch kein Effekt nachgewiesen werden konnte. Für den Effekt von Vertrauen auf die Eskalationstendenz zeigt sich eine serielle Mediation über die wahrgenommene Glaubwürdigkeit der Information, die wahrgenommene Controllability und das wahrgenommene Risiko.

Die ausgezeichnete Dissertationsschrift von Joachim Sautter liefert damit einen deutlichen Erkenntnisgewinn über die bestehende Literatur hinaus. Insbesondere für ökonomische Entscheidungssituationen und speziell für Situationen, in denen eskalierende Commitments auftreten können, wurden die Zusammenhänge bislang kaum untersucht. Die Dissertationsschrift liefert damit einen wichtigen Baustein für die Untersuchung der Auswirkungen von Rahmenbedingungen der Informationsbereitstellung auf das Entscheidungsverhalten, die für Forschung und Unternehmenspraxis gleichermaßen hohe Relevanz haben.

Stuttgart, im August 2020

Prof. Dr. Burkhard Pedell

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	13
Tabellenverzeichnis	17
Anhangsverzeichnis	23
Abkürzungsverzeichnis	25
Zusammenfassung	27
Summary	29
1 Einführung	31
1.1 Problemstellung	31
1.2 Darstellung bisheriger Forschung sowie der bestehenden Forschungslücke	34
1.3 Zielsetzung, Forschungsfragen und Relevanz	41
1.4 Untersuchungsdesign und Aufbau der Arbeit	44
2 Grundlagen, konzeptioneller Bezugsrahmen, Forschungshypothesen und Methodik	47
2.1 Escalation of Commitment	47
2.1.1 Definition und Kennzeichnung des Escalation of Commitment	47
2.1.2 Erklärungsansätze und der Entscheidungszyklus eskalierender Commitments	49
2.2 Interpersonelles Vertrauen	53
2.2.1 Definition und Kennzeichnung interpersonellen Vertrauens	53
2.2.2 Determinanten des Vertrauens und das Modell interpersonellen Vertrauens von Mayer, Davis und Schoorman	55

2.3	Framing	61
2.3.1	Definition und Kennzeichnung des Framings	61
2.3.2	Framing im Escalation of Commitment	64
2.4	Herleitung des konzeptionellen Bezugsrahmens	69
2.5	Ableitung der Forschungshypothesen	71
2.5.1	Einflussfaktoren des Vertrauens in Situationen eskalierender Commitments	71
2.5.2	Einflüsse des Vertrauens und des Framings auf die Eskalationstendenz	76
2.5.3	Zusammenfassung der Forschungshypothesen und Forschungsmodell	84
2.6	Methodik zur Untersuchung der Forschungshypothesen	85
2.6.1	Diskussion möglicher Forschungsmethoden	86
2.6.2	Gütekriterien experimenteller Untersuchungen	88
3	Operationalisierung der Variablen sowie Faktoren- und Reliabilitätsanalysen der Messmodelle	91
3.1	Vorgehen bei den Faktoren- und Reliabilitätsanalysen	93
3.2	Manipulierte Variablen	98
3.2.1	Vertrauenswürdigkeit	98
3.2.1.1	Operationalisierung	98
3.2.1.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalysen	102
3.2.2	Framing der Information	107
3.3	Abgefragte Variablen	110
3.3.1	Vertrauensneigung	110
3.3.1.1	Operationalisierung	110
3.3.1.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalysen	111
3.3.2	Vertrauen in die Informationsquelle	116
3.3.2.1	Operationalisierung	116
3.3.2.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalysen	118
3.3.3	Wahrgenommene Glaubwürdigkeit der Information	122
3.3.3.1	Operationalisierung	122
3.3.3.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalyse	123
3.3.4	Wahrgenommene Controllability	125
3.3.4.1	Operationalisierung	125
3.3.4.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalyse	126

3.3.5	Wahrgenommenes Risiko	127
3.3.5.1	Operationalisierung	127
3.3.5.2	Faktoren- und Reliabilitätsanalyse	128
3.3.6	Eskalationstendenz	130
3.3.7	Risikoneigung	130
4	Überprüfung der Forschungshypothesen	133
4.1	Methodik der Datenanalyse	134
4.1.1	Varianzanalyse (ohne und mit Messwiederholung)	134
4.1.1.1	Grundlagen der Varianzanalyse (ohne und mit Messwiederholung)	134
4.1.1.2	Prämissen der Varianzanalyse (ohne und mit Messwiederholung)	138
4.1.2	Regressionsbasierte Moderations- und Mediationsanalyse	141
4.1.2.1	Grundlagen der regressionsbasierten Moderations- und Mediationsanalyse	141
4.1.2.2	Prämissen der regressionsbasierten Moderations- und Mediationsanalyse	144
4.2	Experiment 1: Untersuchung der Einflussfaktoren des Vertrauens	146
4.2.1	Darstellung des ersten Experimentes	146
4.2.1.1	Zielsetzung und grundlegende Informationen zu Aufbau und Durchführung	146
4.2.1.2	Ablauf des Experimentes	148
4.2.2	Datenauswertung und Ergebnisse des ersten Experimentes	151
4.2.2.1	Teilnehmer des ersten Experimentes	151
4.2.2.2	Prüfung der Manipulation von Fähigkeit, Wohlwollen und Integrität	152
4.2.2.3	Einflüsse der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit und derer Determinanten auf das Vertrauen	158
4.2.2.4	Einfluss der Vertrauensneigung auf das Vertrauen	170
4.2.3	Zusammenfassende Prüfung der Forschungshypothesen und Diskussion der Ergebnisse des ersten Experimentes	183

4.3	Experiment 2: Untersuchung der Einflüsse des Vertrauens und Framings auf die Eskalationstendenz	189
4.3.1	Darstellung des zweiten Experimentes	189
4.3.1.1	Zielsetzung und grundlegende Informationen zu Aufbau und Durchführung	189
4.3.1.2	Ablauf des Experimentes	190
4.3.2	Datenauswertung und Ergebnisse des zweiten Experimentes	195
4.3.2.1	Teilnehmer des zweiten Experimentes	195
4.3.2.2	Einflussfaktoren des Vertrauens	197
4.3.2.3	Einflüsse von Vertrauen und Framing auf die Eskalationstendenz	204
4.3.3	Zusammenfassende Prüfung der Forschungshypothesen und Diskussion der Ergebnisse des zweiten Experimentes	209
5	Schlussbetrachtung	216
5.1	Zusammenfassung der Erkenntnisse anhand der Forschungsfragen	216
5.2	Implikationen für die Unternehmenspraxis	218
5.2.1	Implikationen für die Entwicklung von Vertrauen in Controller	219
5.2.2	Implikationen für die Informationsbereitstellung zur Entscheidungsunterstützung	223
5.3	Limitationen und Ansatzpunkte für weitere Forschung	224
5.4	Fazit	227
	Anhang	229
	Literaturverzeichnis	257

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau der Arbeit	45
Abbildung 2: Entscheidungszyklus eskalierender Commitments	50
Abbildung 3: Modell interpersonellen Vertrauens	56
Abbildung 4: Faktoren der Vertrauenswürdigkeit nach Butler und Mayer, Davis und Schoorman	58
Abbildung 5: Konzeptioneller Bezugsrahmen	71
Abbildung 6: Zusammenfassung der vermuteten Wirkungszusammenhänge im Forschungsmodell	85
Abbildung 7: Umsetzung der Variablen des Forschungsmodells in Experimenten	92
Abbildung 8: Klassifizierung von Interaktionseffekten	137
Abbildung 9: Basismodell einer Mediation	142
Abbildung 10: Ablauf des ersten Experimentes	149
Abbildung 11: Soziodemografische und sozioökonomische Daten der Probanden im ersten Experiment	152
Abbildung 12: Mittelwerte der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit in Abhängigkeit von deren Manipulation	154
Abbildung 13: Interaktionseffekt der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	162

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 14: Interaktionseffekt der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die Dimension des Vertrauens „sich verlassen“	167
Abbildung 15: Interaktionseffekt der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die Dimension des Vertrauens „sich öffnen“	168
Abbildung 16: Interaktionseffekt der Vertrauensneigung und manipulierten Integrität auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	173
Abbildung 17: Interaktionseffekt der Vertrauensneigung und manipulierten Fähigkeit auf das wahrgenommene Wohlwollen	177
Abbildung 18: Interaktionseffekt der Vertrauensneigung und manipulierten Integrität auf das wahrgenommene Wohlwollen	178
Abbildung 19: Interaktionseffekt von Wohlwollen, Integrität und Vertrauensneigung auf die Dimension des Vertrauens „sich öffnen“	183
Abbildung 20: Ablauf des zweiten Experimentes	190
Abbildung 21: Soziodemografische und sozioökonomische Daten der Probanden im zweiten Experiment	196
Abbildung 22: Interaktionseffekt der Vertrauensneigung und wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	202
Abbildung 23: Mittelwerte der Eskalationstendenz in Abhängigkeit von Vertrauen und Framing	205
Abbildung 24: Mediationsanalyse des Einflusses des Vertrauens auf die Eskalationstendenz	208

Abbildung 25: Einfluss der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen in Abhängigkeit von der Ausprägung der jeweils anderen Determinanten	220
Abbildung 26: Einfluss der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die beiden Dimensionen des Vertrauens in Abhängigkeit von der Ausprägung der jeweils anderen Determinanten	221

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Beispiele für Determinanten der Eskalationstendenz	52
Tabelle 2:	Studien zum Framing im Escalation of Commitment	66
Tabelle 3:	Übersicht über die formulierten Hypothesen	84
Tabelle 4:	Kriterien für die Durchführung der explorativen Faktorenanalysen	95
Tabelle 5:	Kriterien für die Durchführung der Reliabilitätsprüfungen	96
Tabelle 6:	Operationalisierung der Vertrauenswürdigkeit	101
Tabelle 7:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit“ in Experiment 1	104
Tabelle 8:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit“ in Experiment 2	106
Tabelle 9:	Reliabilitätsanalysen für das Konstrukt „wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit“	107
Tabelle 10:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ der ersten eingesetzten Skala in Experiment 1	112
Tabelle 11:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ der zweiten eingesetzten Skala in Experiment 1	113
Tabelle 12:	Reliabilitätsanalysen für die beiden Konstrukte zur Erhebung der „Vertrauensneigung“ in Experiment 1	114

Tabellenverzeichnis

Tabelle 13:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ in Experiment 2	115
Tabelle 14:	Reliabilitätsanalyse für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ in Experiment 2	116
Tabelle 15:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „Vertrauen“ in Experiment 1	120
Tabelle 16:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „Vertrauen“ in Experiment 2	121
Tabelle 17:	Reliabilitätsanalysen für das Konstrukt „Vertrauen“	122
Tabelle 18:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „wahrgenommene Glaubwürdigkeit der Information“	124
Tabelle 19:	Reliabilitätsanalyse für das Konstrukt „wahrgenommene Glaubwürdigkeit der Information“	124
Tabelle 20:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „wahrgenommene Controllability“	126
Tabelle 21:	Reliabilitätsanalyse für das Konstrukt „wahrgenommene Controllability“	127
Tabelle 22:	Ergebnisse der EFA für das Konstrukt „wahrgenommenes Risiko“	129
Tabelle 23:	Reliabilitätsanalyse für das Konstrukt „wahrgenommenes Risiko“	130
Tabelle 24:	Messmodell zur Erhebung der Risikoneigung	132
Tabelle 25:	Übersicht über die zu prüfenden Hypothesen je Experiment	133
Tabelle 26:	Überblick über die für ANOVAs zu prüfenden Prämissen	138

Tabelle 27:	Formen der Mediation	143
Tabelle 28:	Überblick über die für lineare Regressionsmodelle zu prüfenden Prämissen	144
Tabelle 29:	2x2x2-Design des ersten Experimentes	147
Tabelle 30:	Deskriptive Ergebnisse der Manipulation der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	153
Tabelle 31:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung der Manipulation der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	156
Tabelle 32:	Deskriptive Ergebnisse für den Einfluss der Manipulation der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	157
Tabelle 33:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Manipulation der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	158
Tabelle 34:	Deskriptive Ergebnisse für den Einfluss der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	160
Tabelle 35:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	161
Tabelle 36:	Deskriptive Ergebnisse für den Einfluss der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die beiden Dimensionen des Vertrauens	164

Tabellenverzeichnis

Tabelle 37:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf die beiden Dimensionen des Vertrauens	165
Tabelle 38:	Deskriptive Ergebnisse des Zwischensubjekteffektes der Vertrauensneigung auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	171
Tabelle 39:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	172
Tabelle 40:	Deskriptive Ergebnisse des Zwischensubjekteffektes der Vertrauensneigung auf die Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	174
Tabelle 41:	Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf die Determinanten der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	176
Tabelle 42:	Deskriptive Ergebnisse des Zwischensubjekteffektes der Vertrauensneigung auf das Vertrauen	180
Tabelle 43:	Deskriptive Ergebnisse des Zwischensubjekteffektes der Vertrauensneigung auf die beiden Dimensionen des Vertrauens	181
Tabelle 44:	Übersicht über die mit dem ersten Experiment überprüften Hypothesen	188
Tabelle 45:	2x2-Design des zweiten Experimentes	189
Tabelle 46:	Anzahl der Probanden je experimenteller Bedingung	196
Tabelle 47:	Deskriptive Ergebnisse der Manipulation der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	197

Tabelle 48:	Ergebnisse der ANOVA für die Untersuchung der Manipulation der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit	198
Tabelle 49:	Deskriptive Ergebnisse des Einflusses der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	199
Tabelle 50:	Ergebnisse der ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit auf das Vertrauen	199
Tabelle 51:	Ergebnisse der ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit und der Vertrauensneigung auf das Vertrauen	201
Tabelle 52:	Ergebnisse der Moderationsanalyse für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit	203
Tabelle 53:	Ergebnisse der Moderationsanalyse für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf das Vertrauen	203
Tabelle 54:	Deskriptive Ergebnisse des Einflusses des Vertrauens und des Framings auf die Eskalationstendenz	205
Tabelle 55:	Ergebnisse der ANOVA für die Untersuchung des Einflusses des Vertrauens und des Framings auf die Eskalationstendenz	206
Tabelle 56:	Übersicht über die mit dem ersten und zweiten Experiment überprüften Hypothesen	215

Anhangsverzeichnis

Anhang 1:	Scree-Plot für das Konstrukt „wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit“ in Experiment 1	229
Anhang 2:	Scree-Plot für das Konstrukt „wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit“ in Experiment 2	229
Anhang 3:	Scree-Plot für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ der ersten eingesetzten Skala in Experiment 1	230
Anhang 4:	Scree-Plot für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ der zweiten eingesetzten Skala in Experiment 1	230
Anhang 5:	Scree-Plot für das Konstrukt „Vertrauensneigung“ in Experiment 2	231
Anhang 6:	Scree-Plot für das Konstrukt „Vertrauen“ in Experiment 1	231
Anhang 7:	Scree-Plot für das Konstrukt „Vertrauen“ in Experiment 2	232
Anhang 8:	Scree-Plot für das Konstrukt „wahrgenommene Glaubwürdigkeit der Information“	232
Anhang 9:	Scree-Plot für das Konstrukt „Controllability“	233
Anhang 10:	Scree-Plot für das Konstrukt „wahrgenommenes Risiko“	233
Anhang 11:	Startseite des ersten Experimentes	234
Anhang 12:	Abschnitt 1 des ersten Experimentes	235
Anhang 13:	Abschnitt 2 des ersten Experimentes	235
Anhang 14:	Abschnitt 3 des ersten Experimentes	241

Anhangsverzeichnis

	241
Anhang 15: Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf das Vertrauen	244
Anhang 16: Ergebnisse der RM ANOVA für die Untersuchung des Einflusses der Vertrauensneigung auf die beiden Dimensionen des Vertrauens	245
Anhang 17: Startseite des zweiten Experimentes	246
Anhang 18: Abschnitt 1 des zweiten Experimentes	247
Anhang 19: Abschnitt 2 des zweiten Experimentes	248
Anhang 20: Abschnitt 3 des zweiten Experimentes	250
Anhang 21: Abschnitt 4 des zweiten Experimentes	252
Anhang 22: Abschnitt 5 des zweiten Experimentes	253

Abkürzungsverzeichnis

ANOVA	Varianzanalyse
BTI	Behavioral Trust Inventory
df	Freiheitsgrade
EFA	explorative Faktorenanalyse
KITK	Korrigierte Item-to-Total-Korrelation
MANOVA	multivariate Varianzanalyse
MSA	measure of sampling adequacy
n	Größe der Stichprobe
RM ANOVA	Varianzanalyse mit Messwiederholung
SS	Quadratsumme vom Typ III
VIF	Varianzinflationsfaktor

Zusammenfassung

Die Versorgung von Entscheidungsträgern mit Informationen wird als eine der wesentlichen Aufgaben des Controllings gesehen. Um dieser Aufgabe gerecht werden zu können, ist es notwendig, dass Entscheidungsträger Vertrauen in das Controlling haben. Denn nur, wenn sie Vertrauen in das Controlling haben, werden sie bereit sein, auf Basis der Informationen des Controllings eine Entscheidung zu treffen. Das Vertrauen eines Entscheidungsträgers in einen Controller als Informationsquelle in ökonomischen Entscheidungssituationen ist einer der beiden zentralen Aspekte, denen sich die vorliegende Arbeit widmet.

Der zweite zentrale Aspekt ist der sog. „Framing-Effekt“. Vom Framing-Effekt wird gesprochen, wenn allein die unterschiedliche Darstellung von Informationen die auf Basis der Informationen getroffene Entscheidung beeinflusst.

In einer Entscheidungssituation können dementsprechend beide Aspekte – a) das Vertrauen in den Controller als Informationsquelle und b) das Framing der von dem Controller bereitgestellten Informationen – einen Einfluss auf die Entscheidung des Entscheidungsträgers haben. In der vorliegenden Arbeit werden diese beiden Aspekte in einer Situation, in der es zu einem sog. „Escalation of Commitment“ kommen kann, untersucht. Von Escalation of Commitment wird gesprochen, wenn an einer einmal gewählten Strategie festgehalten wird und weitere Ressourcen investiert werden, obwohl ein Festhalten an der Strategie aus ökonomischer Sicht nicht mehr sinnvoll ist. Ein Escalation of Commitment kann deshalb eine Ressourcenverschwendung zur Folge haben. In der bisherigen Forschung wurde bisher weder betrachtet, welche Auswirkungen das Vertrauen eines Entscheidungsträgers in die Informationsquelle und ein mögliches Zusammenspiel des Vertrauens mit dem Framing der Information auf das Escalation of Commitment haben, noch wurde untersucht, welche Faktoren das Vertrauen in die Informationsquelle in einer Situation eskalierender Commitments beeinflussen.

Das Ziel dieser Arbeit ist deshalb zu untersuchen, welche Faktoren wie das Vertrauen in eine Informationsquelle in Situationen eskalierender Commitments beeinflussen und welchen Einfluss dieses Vertrauen und das Framing der Information auf die Eskalationstendenz (die Tendenz zu