

Drei...Zwei...Eins...Risiko:

Einfluss des situativen Regulatory Focus auf die Risikobereitschaft

1. Einführung

Das Experiment befasst sich mit dem Einfluss des situativ manipulierten Regulatory Focus auf die Risikobereitschaft im Planspiel „Schneiderwerkstatt“ (SWS).

Laut Higgins (1997) gibt es zwei Strategien, um positive Endzustände zu erreichen und negative zu vermeiden:

Regulatory Focus

Promotion:
Tendenz, Erfolg anzustreben

Prevention:
Tendenz, Misserfolg zu vermeiden

Diese Strategien sind einerseits dispositionale festgelegt, andererseits aber auch situativ manipulierbar.

Hypothese:

Die Induktion des Promotion-Focus vor Bearbeitung der SWS führt zu einer höheren Risikobereitschaft als die Induktion des Prevention-Focus.

3. Ergebnisse

Der Risikoscore aus SWS (GESAMT_F1) setzt sich aus den Sub-Risikoscores Verkaufsstellen (VKSGES), 100-Hemden-Maschinen (X10MGES), 100er Arbeiter (X10AGES) und Werbungsausgaben (WERBINT) zusammen.

Wie in Abb.2 zu sehen, ergeben sich signifikante Mittelwertsunterschiede zwischen Promotion und Prevention bei einem $\alpha=5\%$ bei folgenden Variablen:

- VKSGES ($d=0,52$)
- X10MGES ($d=0,44$)
- X10AGES ($d=0,44$).

Nicht signifikant wird der Mittelwertsunterschied bei der Variable:
-WERBINT ($d=0,12$).

Der Mittelwertsunterschied bei GESAMT_F1 ist signifikant ($d=0,55$).

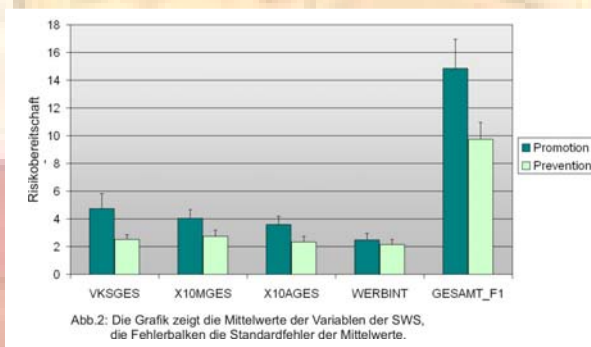


Abb.2: Die Grafik zeigt die Mittelwerte der Variablen der SWS, die Fehlerbalken die Standardfehler der Mittelwerte.

2. Methoden

Die Stichprobe bestand aus 62 Psychologiestudenten des 1. und 3. Semesters.

Zur Erfassung der Risikobereitschaft wurde der Fragebogen „Risiko-Fragebogen-Für-Studierende (RFFS)“ (Schulte & Würfel, 2004) und das komplexe Problemlöseszenario SWS (Abb.1) verwendet. Im Planspiel mussten die Versuchspersonen in 12 simulierten Monaten eine Schneiderwerkstatt managen. Manipulieren konnten sie z.B. die Anzahl der Maschinen und die Werbungskosten. Ziel war es am Ende ein möglichst hohes Gesamtvermögen zu erwirtschaften. Die Risikobereitschaft in der SWS wurde über die Summe der Trendmaße (Trend = positive Veränderung von einem zum nächsten Monat) der kritischen Variablen definiert.

Der Regulatory Focus wurde vor Beginn des Planspiels mit folgenden Instruktionen induziert:

Promotion/Prevention: „Sie starten mit einem Guthaben von 50 Druckerseiten. Wenn Sie am Ende des Spiels mit ihrem Gesamtvermögen zu den **besten**/schlechtesten 20% der Teilnehmer zählen, **gewinnen**/verlieren Sie 25 Druckerseiten. Gehören Sie nicht zu den **besten**/schlechtesten 20%, erhalten Sie Ihr Anfangsguthaben von 50 Druckerseiten. Druckerseiten **verlieren**/gewinnen können Sie nicht.“



Abb.1: Screenshot aus der Schneiderwerkstatt

4. Diskussion

Die Ergebnisse bestätigen die Hypothese, dass der situative Regulatory Focus die Risikobereitschaft beeinflusst. Die Vpn der Promotionbedingung sind signifikant risikobereiter als die der Preventionbedingung.

Verwunderlich ist die minimale und sogar negative Korrelation zwischen dem RFFS und der Risikobereitschaft im Planspiel. Anscheinend werden unterschiedliche Arten von Risikobereitschaft erfasst. Der RFFS misst eine alltägliche Risikobereitschaft, der Risikowert aus dem Planspiel dagegen spiegelt finanzielle Risikobereitschaft wider. Interessant wäre z.B. eine Replikation des Experiments mit Verwendung der Rohrmannskala zur Erfassung des finanziellen Risikos (Rohrmann, 2002).

Literatur:

- Higgins, E.T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. American Psychologist – December 1997
- Rohrmann, B. (2002). Project RAS – Risk attitude scales. University of Melbourne/ Australia – April 2002
- Schulte, P. & Würfel, R. (2004). Risikobereitschaft und komplexes Problemlösen. Unveröffentlichter Exprbericht

Es ergibt sich eine Korrelation zwischen dem RFFS-Score und der in der Schneiderwerkstatt gemessenen Risikobereitschaft (GESAMT_F1) von $-0,02$; diese Korrelation ist inferenzstatistisch nicht signifikant.