

Die Bedeutung des Regulationsfokus im Vergleich zu grundlegenden Per- sönlichkeitseigenschaften als Prädiktor für allgemeines Risikoverhalten

MASTER-ARBEIT

2022

Autorin

Laura Lepori

Begleitperson

Prof. Dr. Benedikt Hell

Praxispartner

Fachhochschule Nordwestschweiz

Prof. Dr. Benedikt Hell

Abstract

The regulatory focus according to Higgins (1997) postulates two self-regulatory orientations towards the goal pursuit: the prevention focus and the promotion focus. Depending on the regulatory orientation, this can lead to different influences on behavior. In this paper, the incremental validity of the regulatory focus compared to personality in the work context for general risk behavior is investigated. For this purpose, a heterogeneous sample ($N = 130$) was surveyed by means of online questionnaires. Subsequently product-moment correlations and multiple regressions were calculated. The results showed the particular importance of the predictor honesty-humility followed by openness to new experiences and conscientiousness in significantly predicting risk-taking behavior. Promotion focus was found to be an incremental predictor. Gender proved to be an important significant predictor as well. The results suggest a personality profile that predicts risk behavior to a considerable amount of variance. Prevention focus did not make a significant explanatory contribution to risk behavior. Possible reasons for this will be discussed.

Keywords

Regulatory focus, self-regulatory, GRFM, personality, HEXA-WPI, general risk behavior, DOSPERT, incremental validity

Zusammenfassung

Der Regulationsfokus nach Higgins (1997) postuliert zwei Selbstregulierungsorientierungen auf dem Weg der Zielverfolgung: den Präventions- und den Promotionsfokus. Je nach regulatorischer Orientierung kann dies zu unterschiedlicher Beeinflussung des Verhaltens führen. In dieser Arbeit wird die inkrementelle Validität des Regulationsfokus im Vergleich zur Persönlichkeit im Arbeitskontext für allgemeines Risikoverhalten untersucht. Dazu wurde mittels Online-Fragebogen eine heterogene Stichprobe ($N = 130$) befragt und anschliessend wurden Produkt-Moment-Korrelationen sowie multiple Regressionen gerechnet. Die Ergebnisse zeigen die besondere Bedeutung des Prädiktors Ehrlichkeit-Bescheidenheit, gefolgt von Offenheit für neue Erfahrungen und Gewissenhaftigkeit für die signifikante Vorhersage von Risikoverhalten. Der Promotionsfokus wurde als inkrementeller Prädiktor eruiert. Zudem erwies sich das Geschlecht als wichtiger signifikanter Prädiktor. Die Ergebnisse lassen ein Persönlichkeitsprofil ableiten, welches das Risikoverhalten zu einem beachtlichen Varianzanteil vorherzusagen lässt. Der Präventionsfokus leistete keinen signifikanten Erklärungsbeitrag für das Risikoverhalten. Mögliche Gründe hierfür werden diskutiert.

Schlüsselwörter

Regulationsfokus, Selbstregulierung, GRFM, Persönlichkeit, HEXA-WPI, allgemeines Risikoverhalten, DOSPERT, inkrementelle Validität

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	1
1.1	Ziel der Arbeit und Fragestellung.....	3
1.2	Aufbau der Arbeit.....	4
2	THEORIE	4
2.1	Die Theorie zum Regulationsfokus nach Higgins	4
2.1.1	Variabilität des Regulationsfokus	6
2.1.2	Regulationsfokus und Risikoverhalten	8
2.2	Faktorenanalytische Persönlichkeitsmodelle als Grundlage der Persönlichkeitsbeschreibung	9
2.2.1	Big Five	9
2.2.2	Five-Factor-Theory.....	12
2.2.3	HEXACO	14
2.3	Die Theorie zum Risikoverhalten	16
2.3.1	Begriffsdefinition Risikoverhalten	16
2.3.2	Entscheiden unter Unsicherheit	17
2.3.3	Sensation-Seeking	19
2.3.4	Bereichsspezifisches Risikoverhalten	20
2.3.5	Persönlichkeit und Risikoverhalten	21
2.3.6	Zusammenhänge zwischen Regulationsfokus, Persönlichkeit und Risikoverhalten.....	25
3	METHODIK.....	27
3.1	Studiendesign	27
3.2	Datenerhebung	28
3.2.1	Fragebogen	28
3.2.2	Stichprobe	33

3.2.3	Zugang zum Feld	34
3.2.4	Pretest.....	34
3.2.5	Rücklauf, Datenbereinigung und -aufbereitung.....	34
3.3	Datenauswertung.....	35
3.3.1	Produkt-Moment-Korrelation	35
3.3.2	Multiple Regressionsanalyse.....	37
4	ERGEBNISSE	41
4.1	Deskriptive Statistik.....	41
4.2	Ergebnisdarstellung	47
4.2.1	Regulationsfokus und Risikoverhalten	47
4.2.1.1	<i>H1: Promotionsfokus und Risikoverhalten.....</i>	<i>47</i>
4.2.1.2	<i>H2: Präventionsfokus und Risikoverhalten.....</i>	<i>47</i>
4.2.2	Persönlichkeit und Risikoverhalten	48
4.2.2.1	<i>H3: Extraversion und Risikoverhalten</i>	<i>48</i>
4.2.2.2	<i>H4: Offenheit für neue Erfahrungen und Risikoverhalten.....</i>	<i>48</i>
4.2.2.3	<i>H5: Emotionale Stabilität und Risikoverhalten.....</i>	<i>49</i>
4.2.2.4	<i>H6: Verträglichkeit und Risikoverhalten.....</i>	<i>49</i>
4.2.2.5	<i>H7: Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten</i>	<i>50</i>
4.2.2.6	<i>H8: Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Risikoverhalten</i>	<i>50</i>
4.2.3	Persönlichkeit, Regulationsfokus und Risikoverhalten.....	51
4.2.3.1	<i>Regression Persönlichkeit und Risikoverhalten</i>	<i>51</i>
4.2.3.2	<i>H9: Regression Persönlichkeit, Regulationsfokus und Risikoverhalten</i>	<i>54</i>
5	DISKUSSION.....	56
5.1	Interpretation und Diskussion der Ergebnisse	56
5.1.1	Regulationsfokus und Risikoverhalten	57
5.1.2	Persönlichkeit und Risikoverhalten	60
5.1.3	Regulationsfokus als Prädiktor für Risikoverhalten	67

5.1.4	Gesamtfazit und Beantwortung der Fragestellung	68
5.2	Reflexion der Methodik	71
5.3	Ausblick.....	73
6	LITERATURVERZEICHNIS	75
7	ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	86
8	TABELLENVERZEICHNIS.....	86

1 EINLEITUNG

Während unseres Lebens, sei es im Alltag oder bei der Arbeit, werden wir immer wieder mit Situationen konfrontiert, welche eine Bewertung von Risiken und Chancen verlangen. Diese Beurteilung geschieht oft unbewusst und wird von Emotionen begleitet, die unser Verhalten beeinflussen und uns zu einer Annäherung oder Vermeidung gegenüber der Situation bewegen. Dabei spielt die Selbstregulierung eine entscheidende Rolle. Selbstregulierung ist für das adaptive Funktionieren von entscheidender Bedeutung, da Kognition und Verhalten von Menschen während der Zielverfolgung reguliert werden müssen (Higgins, 2001). Die Regulationsfokustheorie des Psychologieprofessors Edward Tory Higgins bietet für das Verständnis der Selbstregulierung einen hilfreichen Erklärungsansatz. Menschen regulieren sich selbst gemäss der regulatorischen Theorie durch zwei koexistierende regulatorische Systeme, die unterschiedliche Bedürfnisse während der Zielverfolgung berücksichtigen (Higgins & Spiegel, 2004). Selbstregulierung über einen Promotionsfokus reguliert die Bedürfnisse nach Aufstieg und Leistung. Im Gegensatz dazu regelt die Selbstregulierung über einen Präventionsfokus das Bedürfnis nach Sicherheit sowie die Erfüllung von Aufgaben und Verpflichtungen durch wachsame und verantwortungsbewusste Verhaltensweisen.

Die Regulationsfokustheorie besitzt besonders in Leistungsbereichen Bedeutung, da der Promotions- beziehungsweise Präventionsfokus Strategien beeinflusst, die zur Erreichung von Leistungszielen oder zur Umgehung von Hindernissen, welche das Erreichen dieser Ziele behindern, eingesetzt werden (Lanaj, Chang & Johnson, 2012). Aufgrund seiner Relevanz für Leistungsbereiche gewinnt der Regulationsfokus zunehmend an Bedeutung für Forschungsarbeiten in der Arbeits- und Organisationspsychologie (Brockner & Higgins, 2001; Johnson, Chang & Yang, 2010). Je nach Arbeitsbranche werden von Mitarbeitenden unterschiedliche Aufgaben gefordert. Einige Disziplinen verlangen die Einhaltung von Sicherheitsvorschriften und Verhaltensregeln, während bei anderen Leistung im Vordergrund steht (Lanaj et al., 2012). Empirische Belege legen nahe, dass der Präventions- beziehungsweise Promotionsfokus in einem Zusammenhang mit Arbeitsverhalten wie Aufgabenproduktivität, Innovation und Sicherheitstreue steht (de Cremer, Mayer, van Dijke, Schouten & Bardes, 2009; Neubert, Kacmar, Carlson, Chonko & Roberts, 2008). So konnte etwa eine starke positive Beziehung zwischen dem Präventionsfokus und dem Sicherheitsverhalten bestätigt werden. Im Gegensatz dazu korreliert der Promotionsfokus schwach negativ mit dem Sicherheitsverhalten (Wallace & Chen, 2006).

Wie Schaper (2014) erklärt, liegt die Verantwortlichkeit eines sicheren Arbeitsumfeldes nicht nur in den Händen von Management und Politik, sondern auch das sichere Verhalten von

Mitarbeitenden im Unternehmen spielt eine zentrale Rolle. Besonders in komplexen Organisationen mit hohem Gefährdungspotenzial sind sicheres Verhalten und das Treffen sinnvoller Entscheidungen von grosser Bedeutung (Badke-Schaub, Hofinger & Lauche, 2012). Offensichtlich ist, dass sich Menschen bei arbeitsbezogenen oder persönlichen Entscheidungen, die mit Risiko und Unsicherheit verbunden sind, unterschiedlich verhalten (Weber, Blais & Betz, 2002). Das Fachgebiet, welches sich mit den Unterschieden im Verhalten und Erleben von Menschen im Berufsleben befasst, ist dasjenige der Personalpsychologie. Die Grundlagen dafür bietet die Differentielle Psychologie, welche sich auf die Messung psychischer Merkmale und deren Unterschiede sowie Prognostizierbarkeit fokussiert (Schuler, 2001). Folgerichtig wird Persönlichkeitseigenschaften eine hohe Relevanz in der Berufseignungsdiagnostik zugesprochen. Persönlichkeitseigenschaften fungieren als valide Prädiktoren für Verhalten im Arbeitskontext, jedoch auch für diverse andere Verhaltensbereiche. So bestätigten empirische Befunde Persönlichkeitseigenschaften als Prädiktoren für Risikoverhalten (Joseph & Zhang, 2021; Nicholson, Soane, Fenton-O’Creevy & Willman, 2005). Das Risikoverhalten konnte einerseits durch den Einsatz des Big-Five-Modells der Persönlichkeit, welches die Dimensionen Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit umfasst, erklärt werden (Nicholson et al., 2005; Joseph & Zhang, 2021). Andererseits eignet sich auch das HEXACO-Modell der Persönlichkeit, welches die zusätzliche Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit beinhaltet, für die Ermittlung statistischer Zusammenhänge zwischen der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten (de Vries, de Vries & Feij, 2009).

Das Interesse an der Erforschung des Regulationsfokus im Arbeitskontext lässt sich durch den Anstieg an Forschungsarbeiten im Bereich der Arbeits- und Organisationspsychologie bestätigen. Insofern weckt der Regulationsfokus das Forschungsinteresse für diese Arbeit und beispielsweise für das Gebiet der Berufseignungsdiagnostik, da er als inkrementeller Prädiktor für das Risikoverhalten fungieren könnte. Im Rahmen dieser Arbeit soll der Frage nachgegangen werden, ob der Regulationsfokus im Vergleich zu den Persönlichkeitseigenschaften einen Vorhersagegewinn für das Risikoverhalten bewirken kann.

Begleitung und Praxispartner vorliegender Arbeit ist Prof. Dr. Benedikt Hell. An der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten ist er als Professor für Personalpsychologie mit dem Schwerpunkt Berufs- und Studieneignungsdiagnostik in Angewandter Psychologie tätig.

1.1 Ziel der Arbeit und Fragestellung

Als übergeordnetes Ziel dieser Arbeit gilt es Prädiktoren zu analysieren, welche das Risikoverhalten von Menschen vorhersagen. Erstens werden dazu statistische Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitseigenschaften und dem Risikoverhalten ermittelt. Zweitens wird die Beziehung zwischen dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten analysiert und in einem dritten Schritt wird überprüft, ob durch die Hinzunahme des Regulationsfokus in die erwartete bestehende Beziehung zwischen den Persönlichkeitseigenschaften und dem Risikoverhalten ein Vorhersagegewinn für das Risikoverhalten erzielt werden kann. Vor diesem Hintergrund wurde für die vorliegende Arbeit folgende Fragestellung formuliert:

Ist der Regulationsfokus im Vergleich zu Persönlichkeitsmerkmalen inkrementell valide für allgemeines Risikoverhalten?

Die Erforschung der Art und Weise, wie Menschen ihre Ziele erreichen, in Kombination mit dem individuellen Risikoverhalten und der Persönlichkeit weist praktische wie auch wissenschaftliche Relevanz auf, beispielsweise im Anwendungskontext der Differenziellen Psychologie, speziell in der Berufseignungsdiagnostik. Der Umgang mit Risiken ist zum Beispiel für Start-ups oder für Unternehmen mit hohem Gefährdungspotenzial hoch relevant (beispielsweise in Branchen wie Luftfahrt, Kerntechnik, Medizin oder Militär). In komplexen Systemen ist der Umgang mit Unsicherheit auf verschiedenen Ebenen der Organisation eine zentrale Handlungsanforderung an Mitarbeitende (Manser, 2012). Sich an Sicherheitsvorschriften zu halten und eine Bewertung des eigenen Handelns hinsichtlich des Risikos vorzunehmen, ist folglich von besonderer Bedeutung. In praktischer Hinsicht trägt die vorliegende Arbeit somit zu einem besseren Verständnis des allgemeinen Risikoverhaltens von Menschen bei und bietet Erkenntnisse beispielsweise für die Personalauswahl. Ferner sind gemäss Badke-Schaub et al. (2012) Emotion und Motivation als Grundlage für menschliches Handeln in der Human-Factors-Forschung noch wenig beforscht. Die Untersuchung des Regulationsfokus im Zusammenhang mit dem Risikoverhalten könnte hierfür neue wissenschaftliche Erkenntnisse liefern, welche für die Selektion von Personal in Branchen mit hohem Gefährdungspotenzial relevant sein könnten. Methodisch betrachtet setzt die Erforschung der Beziehung zwischen dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten an bestehender Forschung an und erweitert die Erkenntnisse in diesem Bereich, indem der Regulationsfokus und grundlegende Persönlichkeitsmerkmale in Form des innovativen HEXACO-Modells gemeinsam analysiert werden. Überdies treibt die Untersuchung der inkrementellen Validität des Regulationsfokus im Vergleich zu den Persönlichkeitseigenschaften die prädiktive Forschung zum Regulationsfokus voran.

1.2 Aufbau der Arbeit

Im Anschluss an die Einleitung (erstes Kapitel) wird im zweiten Kapitel das theoretische Fundament dieser Arbeit vorgestellt. Dazu zählen die Theorie zum Regulationsfokus, die Beschreibung faktorenanalytischer Persönlichkeitsmodelle sowie theoretische Grundlagen zum Risikoverhalten. Anschliessend werden vor dem Hintergrund der Theorie Hypothesen abgeleitet. Das dritte Kapitel befasst sich mit der Methodik und beschreibt das Studiendesign, die Datenerhebung und Datenauswertung der durchgeführten Studie. Weiter werden die Ergebnisse der Studie im vierten Kapitel präsentiert. Darauf folgt im fünften Kapitel die Diskussion und Interpretation der Ergebnisse. Die Reflexion der Methodik sowie ein Ausblick schliessen vorliegende Arbeit ab.

2 THEORIE

Dieses Kapitel erläutert das theoretische Fundament dieser Arbeit. Vor dem Hintergrund der Theorie werden Hypothesen abgeleitet. In Kapitel 2.1 wird die Theorie zum regulatorischen Fokus nach Higgins vorgestellt. Das Kapitel 2.2 befasst sich mit den faktorenanalytischen Persönlichkeitsmodellen als Grundlage der Persönlichkeitsbeschreibung. In Kapitel 2.3 werden theoretische Grundlagen zum Risikoverhalten vorgestellt. Der theoretische Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus, der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten schliesst dieses Kapitel ab.

2.1 Die Theorie zum Regulationsfokus nach Higgins

Menschen verfolgen in ihrer Lebensspanne unterschiedliche Ziele. Einige sind von Natur aus engagiert Anreize zu finden, während andere auf Bedrohungen und Gefahren fixiert sind. Allgemein strebt der Mensch auf dem Weg der Zielerreichung nach dem Erreichen von Positivem und dem Vermeiden von Negativem, folgt also dem sogenannten hedonistischen Prinzip (Higgins, 1998). Die Forschung, wie Menschen Ziele verfolgen, geht etwa ein Jahrhundert zurück (Freud, 1950; Thorndike, 1911, 1935). Mit dem hedonistischen Prinzip wird versucht menschliche Motivation und weitere Folgen des menschlichen Handelns zu erklären. Das hedonistische Prinzip bietet deshalb nicht nur in der Psychologie, sondern auch in Fachrichtungen wie der Philosophie oder der Soziologie ein Fundament für Theorien (Festinger, 1957; Kahneman & Tversky, 1979). Die alleinige Berücksichtigung des hedonistischen Prinzips, um strategisches Verhalten von Menschen zu erläutern, hinterfragt Edward Tory Higgins. Er beschreibt in der Theorie des Regulationsfokus zwei verschiedene Strategien, wie das hedonistische Prinzip funktioniert, wenn es um das Erreichen von Grundbedürfnissen (Sicherheit und Schutz

oder Wachstum und Selbstverwirklichung) geht (Higgins, 1998). Je nach Ausprägung dieser Bedürfnisse werden unterschiedliche hedonistische Prinzipien wirksam. Gemäss Higgins (1998) verfolgen Menschen entweder das Streben nach Positivem (Gewinn) oder das Vermeiden von Negativem (Verlust). Der Regulationsfokus fasst diese zwei selbstregulierenden Ausrichtungen zukünftiger Selbstzustände unter dem Promotions- und dem Präventionsfokus zusammen.

Menschen, die einen Promotionsfokus verfolgen, stufen Szenarien in Gewinn- und Nicht-Gewinn-Situationen ein. Im Vordergrund stehen Idealziele, die durch Leistung erreicht werden können. Folglich motivieren Wachstums- und Aufstiegsbedürfnisse diese Menschen dazu, das Selbst in Einklang mit dem gewünschten Selbstzustand (dem Ideal-Selbst) zu bringen (Higgins, 1998). In emotionaler Hinsicht sind einerseits Fröhlichkeit wie auch Bedrückung andererseits dominante Zustände. Weiter ist Eifer für Menschen mit einem Promotionsfokus für die Zielerreichung wichtig. Higgins (1998) erklärt, dass potenzielle Gewinne und der Einsatz von Mitteln zu deren Erreichung für promotionsorientierte Menschen von zentraler Bedeutung sind. Der positive Endzustand ist im Promotionsfokus das Eintreten eines positiven Ereignisses (Werth & Förster, 2007). Higgins, Friedman, Harlow, Ayduk und Taylor (2001) erläutern als Beispiel einer promotionsorientierten Zielverfolgungsstrategie, dass eine Person, die eine hohe Prüfungsnote als Leistungsziel verfolgt, zusätzlichen Prüfungsstoff lernen oder eine Lerngruppe bilden würde, um eine hohe Prüfungsbeurteilung zu erzielen.

Andererseits konzentrieren sich Menschen mit einem Präventionsfokus auf Verluste (Higgins, 1998). Szenarien werden in Verlust- und Nicht-Verlust-Situationen eingestuft. Sicherheit und Verantwortung stehen im Zentrum. Demzufolge setzen sich Menschen mit einem Präventionsfokus Pflichtziele, die den Ansatz von Verantwortung und Sicherheit verfolgen. Da das Bedürfnis nach Sicherheit ein dominanter Zustand ist, veranlasst dieser die Anpassung des Selbst (Soll-Selbst). Unerwünschte Selbstzustände werden gemäss Higgins (1998) weiter durch den pflicht- und verantwortungsbewussten Selbststandard gemieden. Der Autor erläutert, dass der Präventionsfokus in einer Beziehung zur Vermeidung potenzieller Verluste steht. Zu diesem Zweck befinden sich Menschen mit einer Präventionsorientierung in einem Zustand dauernder Aufmerksamkeit. Im Präventionsfokus ist demzufolge das Ausbleiben eines negativen Ereignisses ein positiver Endzustand (Werth & Förster, 2007). Als Beispiel einer präventionsorientierten Zielverfolgungsstrategie erläutern Higgins et al. (2001), dass das Ziel einer hohen Prüfungsnote durch das Lernen des verlangten Prüfungsstoffs und durch das Vermeiden von Ablenkung vor dem Leistungsnachweis verfolgt werden könnte. Tritt das angestrebte Ziel ein, wird die Selbstregulation durch das Individuum als gelungene Strategie bewertet, welche auf emotionaler Ebene ein beruhigendes Gefühl auslöst (Higgins, 2002).

Die Tabelle 1 gibt eine Übersicht zu den Charakteristiken des Präventions- beziehungsweise Promotionsfokus.

Tabelle 1
Charakteristiken Präventions- und Promotionsfokus

	Promotionsfokus	Präventionsfokus
Orientierung	Wachstum & Selbstverwirklichung	Sicherheit & Verantwortung
Ziele	Ideal- / Maximalziele	Pflicht- / Minimalziele
Zielerreichung	Gewinn	Nicht-Verlust
Zielverfehlung	Nicht-Gewinn	Verlust
Zielstrategie	Eifer	Vorsicht
Sensitivität für	An- und Abwesenheit positiver Ereignisse / Konsequenzen	An- und Abwesenheit negativer Ereignisse / Konsequenzen

Anmerkungen. Aus «Regulatorischer Fokus. Ein Überblick» von L. Werth & J. Förster, 2007, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38(1), S. 34.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die regulatorische Orientierung, welche durch individuelle Werte und Überzeugungen bestimmt wird, den Weg der Zielerreichung beeinflusst. Je nach Orientierung im Regulationsfokus werden entweder Annäherungsstrategien, um voranzukommen (Promotionsfokus), oder Vermeidungsstrategien, um sich vor Verlusten zu schützen (Präventionsfokus), für die Zielerreichung wirksam (Higgins et al., 2001). Higgins (2002) erläutert, dass der Regulationsfokus als chronische wie auch als situative Variable auftreten kann. Im Folgenden wird auf die situative Variabilität des Regulationsfokus eingegangen.

2.1.1 Variabilität des Regulationsfokus

Obwohl die meisten Menschen eine chronische Präferenz für eine präventionsorientierte beziehungsweise promotionsorientierte Orientierung besitzen, kann diese wie bereits erwähnt je nach Situation variieren (Higgins, 2002). Überdies betont Higgins (2002), dass der Präventions- respektive Promotionsfokus nicht als bipolares Konstrukt zu verstehen ist. Die Fokusse sind eher unabhängig voneinander, was bedeuten kann, dass eine Person hohe Werte in

beiden Fokussen, nur in einem Fokus oder in keinem der beiden Fokusse aufweist (Scholer & Higgins, 2008).

Die chronische Form des Regulationsfokus entsteht durch frühkindliche Erziehungsstile (Higgins & Silberman, 1998). So entwickelt ein Kind die Präferenz für einen Promotionsfokus, wenn in der Erziehung beispielsweise die Befriedigung des Ernährungsbedürfnisses, des Wachstums und die Entfaltung individueller Fähigkeiten des Kindes im Fokus stehen. Der Erziehungsstil ist darauf ausgerichtet, wie das Kind idealerweise sein sollte; dafür wird es belohnt respektive bestraft, indem positive Konsequenzen präsentiert werden oder aber fernbleiben (Higgins, 1997). Der Präventionsfokus entwickelt sich im Gegensatz dazu unter anderem durch das Befriedigen von Sicherheitsbedürfnissen sowie das Vermitteln von Verantwortlichkeit und Verpflichtung. Im Fokus des Erziehungsstils steht, welchen Normen das Kind genügen sollte, und die Belohnung respektive Bestrafung erfolgt durch das Präsentieren oder Fernbleiben negativer Konsequenzen (Higgins, 1997). Folglich wird der chronische Regulationsfokus durch Erfahrungen, die ein Individuum angesichts vergangener Zielerreichung erfahren hat, bestimmt. Je nach Entwicklung und Erziehung einer Person entsteht demgemäss eine Tendenz zur Prävention oder zur Promotion (Werth & Förster, 2007).

Der situative Regulationsfokus hingegen lässt sich beispielsweise je nach Aufgabenformulierung aktivieren (Higgins, 2002). Bereits im Jahr 1998 belegten Förster, Higgins und Idson, dass Aufgaben, welche in Form von Verlusten oder Nicht-Verlusten formuliert sind, einen situativen Präventionsfokus auslösen, während Aufgaben, die in Form von Gewinnen und Nicht-Gewinnen formuliert werden, einen Promotionsfokus aktivieren. Der situative Regulationsfokus wurde in unterschiedlichen Studien, meist mittels Experiment, beforscht (Lockwood, Jordan & Kunda, 2002; Werth, Mayer & Mussweiler, 2006), der chronische Regulationsfokus hingegen lässt sich mittels Fragebogen erfassen. Gorman et al. (2012) geben eine Übersicht zu den meistverwendeten Regulationsfokus-Fragebögen in Metaanalysen.

Der chronische Regulationsfokus steht in einem unkorrelierten Zusammenhang mit dem situativen Regulationsfokus. Daher können konvergente oder divergente Kombinationen auftreten (Higgins & Spiegel, 2004). Eine konvergente Kombination bezieht sich auf einen chronischen und einen situativen Präventionsfokus oder einen chronischen und einen situativen Promotionsfokus. Wenn eine Person hingegen einen chronischen Promotionsfokus und einen situativen Präventionsfokus beziehungsweise einen chronischen Präventionsfokus und einen situativen Promotionsfokus besitzt, ist die Kombination divergent. Empirische Befunde zeigen, dass diese unterschiedlichen Kombinationen Effekte auf die Motivations- und Emotionsstärke einer Person zeigen (Higgins, Shah & Friedman, 1997; Keller & Bless, 2006).

Im Folgenden werden bisherige Befunde zwischen dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten präsentiert. Vor diesem Hintergrund werden Hypothesen für die vorliegende Arbeit abgeleitet.

2.1.2 Regulationsfokus und Risikoverhalten

Verschiedene Autoren kommen zum Schluss, dass präventionsorientierte Personen eher ein vorsichtiges Verhalten zeigen, während Menschen mit einem Promotionsfokus risikobereiter sind (Crowe & Higgins, 1997; Förster, Higgins & Taylor Bianco, 2003). In einer Untersuchung von Friedman und Förster (2001) konnte dies mithilfe von Signalentdeckungsaufgaben in den Fehlerarten von Versuchspersonen bestätigt werden. Weiter konnten Förster et al. (2003) durch Geschwindigkeit-Genauigkeit-Aufgaben zeigen, dass promotionsorientierte Personen zugunsten der Geschwindigkeit Unterlassungsfehler oder Fehlantworten in Kauf nehmen. Vergleichsweise tendierten Personen im Präventionsfokus eher dazu, in einer Aufgabe wachsam und langsam zu sein, dafür jedoch genau und mit möglichst wenig Unterlassungsfehlern oder Fehlantworten vorzugehen. Überdies untersuchten Zhou und Tuan Pham (2004) in ihrer Studie die Risikobereitschaft in Kombination mit dem Regulationsfokus bei Investmententscheidungen. Die Ergebnisse zeigten, dass promotionsorientierte Personen eher in einzelne risikoreiche Aktien, präventionsorientierte Personen dagegen in sichere Rentenfonds investieren.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Personen mit einem ausgeprägten Promotionsfokus auf dem Weg der Zielerreichung weniger vorsichtig und wachsam sind (Higgins, 1998). Das Streben nach Wachstum und die Gewinnorientierung sind zentrale Strategien, um ihr Ziel zu erreichen. Bestehende Befunde bestätigen eine erhöhte Risikobereitschaft von Menschen im Promotionsfokus in gewissen Bereichen (Förster et al., 2003; Zhou & Tuan Pham, 2004). Für die vorliegende Arbeit wird somit angenommen, dass Menschen mit einem Promotionsfokus dazu tendieren, allgemeine Risiken einzugehen, um ein gewünschtes Ziel zu erreichen.

Hypothese 1:

Der Promotionsfokus korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Im Gegensatz dazu verfolgen Menschen mit einem Präventionsfokus einen vorsichtigen und sicherheitsgerichteten Ansatz in ihrer Zielerreichung (Higgins, 1998). Minimalziele dienen dazu, Nicht-Verluste zu gewährleisten. Sicherheit und Aufmerksamkeit spielen für präventionsorientierte Menschen eine grosse Rolle. Bisherige Studienergebnisse bestätigen ein risikovermeidendes Verhalten von Menschen mit Präventionsfokus in gewissen Bereichen (Förster et al., 2003; Zhou & Tuan Pham, 2004). Aufgrund dieses Vermeidungsverhaltens und der

dominierenden Zuständen von Sicherheit und Geborgenheit ist für diese Arbeit anzunehmen, dass das Eingehen allgemeiner Risiken von präventionsorientierten Menschen vermieden wird.

Hypothese 2:

Der Präventionsfokus korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

2.2 Faktorenanalytische Persönlichkeitsmodelle als Grundlage der Persönlichkeitsbeschreibung

Dieses Kapitel gibt einen Überblick über die wichtigsten Persönlichkeitsmodelle, die als Grundlage der eigenschaftsorientierten Persönlichkeitsbeschreibung in der Literatur beschrieben werden.

2.2.1 Big Five

Das Big-Five-Persönlichkeitsmodell gilt als eine Art Referenzmodell in der Theorie, aber auch in der diagnostischen Praxis, und gehört zu den bekanntesten und wichtigsten in der Persönlichkeitspsychologie (Herzberg & Roth, 2014). Wie der Name des Modells bereits sagt, umfasst das Big-Five-Modell fünf Dimensionen der Persönlichkeit: Offenheit für neue Erfahrungen (*openness to new experience*), Gewissenhaftigkeit (*conscientiousness*), Extraversion (*extraversion*), Verträglichkeit (*agreeableness*) und Neurotizismus (*neuroticism*). Anhand der englischen Anfangsbuchstaben der fünf Dimensionen lässt sich das Akronym «OCEAN» bilden, welches als einfache Merkhilfe für die fünf Faktoren dient (Rauthmann, 2017).

Wenn wir uns selbst oder andere Personen beschreiben, verwenden wir Eigenschaftsbezeichnungen wie beispielsweise beharrlich, risikoscheu oder unberechenbar. Die Erforschung der Ähnlichkeit beziehungsweise Unähnlichkeit solcher Begriffe erfolgt durch die statistische Methodik des psycholexikalischen Ansatzes (Schmidt-Atzert & Amelang, 2012). Der psycholexikalische Ansatz basiert auf der systematischen Analyse eines gesamten Lexikons einer Sprache nach Eigenschaftsbezeichnungen (Asendorpf & Neyer, 2012). In einem schrittweisen, mehrstufigen Verfahren werden identifizierte Eigenschaftswörter auf eine überschaubare Menge reduziert. Damit werden Selbst- und Fremdbeurteilungen an einer grossen Stichprobe durchgeführt. Die entstandene Ähnlichkeitsstruktur wird sodann mittels einer Faktorenanalyse zu wenigen unabhängigen Faktoren verdichtet (Asendorpf & Neyer, 2012). Nach dieser Methodik kristallisierten sich allmählich die Big-Five-Dimensionen heraus. Jeder Big-Five-

Dimension sind noch einmal verschiedene Facetten untergeordnet. Extraversion umfasst beispielsweise die Eigenschaften Herzlichkeit, Geselligkeit, Durchsetzungsfähigkeit, Aktivität, Erlebnishunger und Frohsinn (Schmidt-Atzert & Amelang, 2012). Die Abbildung 1 gibt einen Überblick über die Big-Five-Persönlichkeitsfaktoren mit den dazugehörigen Facetten.

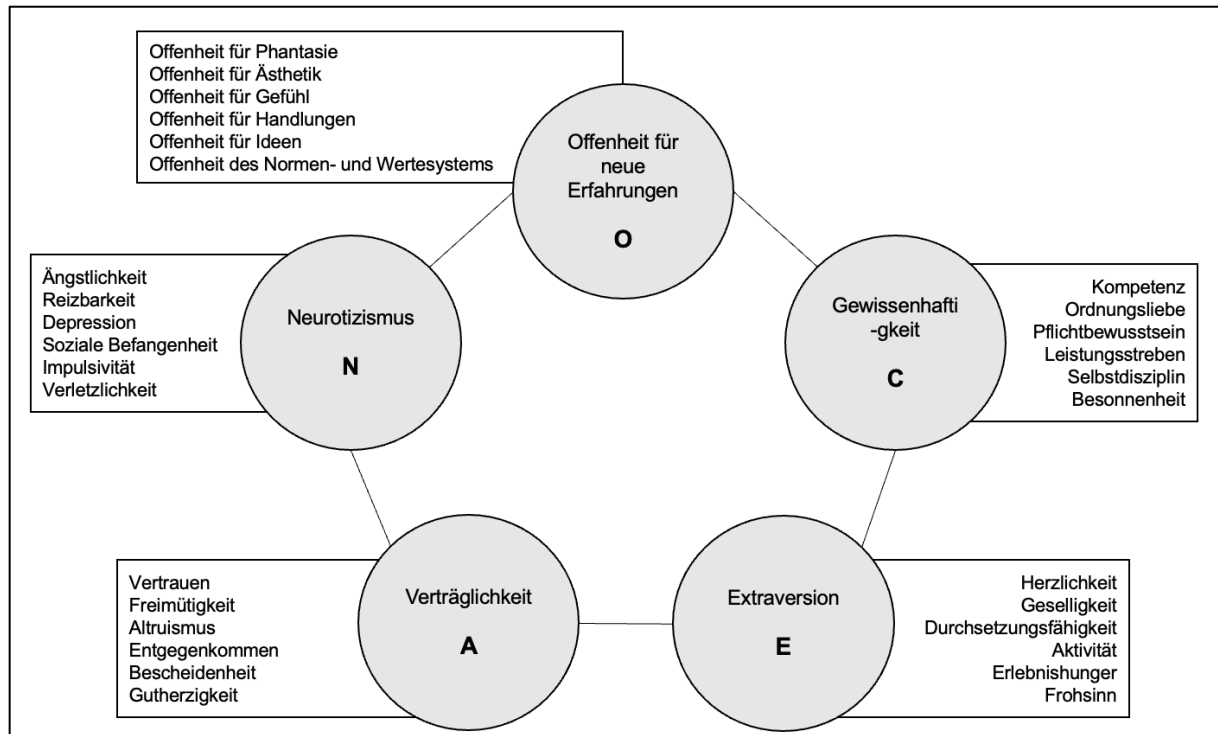


Abbildung 1. Big-Five-Modell mit Facetten, eigene Darstellung

Erste Forschungsansätze, die sich damit befassen, aus der Fülle von Eigenschaftsbezeichnungen ein reduziertes Strukturmodell abzubilden, um so die Persönlichkeit zu beschreiben, lieferten die Persönlichkeitsforscher Raymond Cattell und Hans Jürgen Eysenck (Eckardt, 2017). Cattells faktorenanalytische Bearbeitung aus einer grossen Menge an Eigenschaftsbezeichnungen erbrachte zunächst eine Struktur von 16 Dimensionen. Als Grundlage dafür verwendete Cattell die von Allport und Odbert im Jahr 1936 entwickelte Liste von Eigenschaftsbeschreibungen (Rauthmann, 2017). Neben Cattell, welcher sich auf die Beschreibung und Messung der Persönlichkeit konzentrierte, fokussierte Eysenck auf biologische Faktoren zur Untermauerung faktorenanalytisch identifizierter Persönlichkeitseigenschaften (Rauthmann, 2017). Daten von Persönlichkeitstests und deren faktorenanalytische Auswertung führten Eysenck zu einer Liste von drei Eigenschaftsdimensionen: Psychotizismus (P), Extraversion (E) und Neurotizismus (N), auch PEN-Modell genannt (Eckardt, 2017). Als Vorgängermodell des PEN-Modells präsentierte Eysenck zunächst ein Modell mit den zwei Dimensionen Extraversion und Neurotizismus (Rauthmann, 2017). Trotz grosser Anerkennung in der Persönlichkeitspsychologie avancierte Eysencks PEN-Modell gemäss Rauthmann (2017) nicht zur

dominanten Taxonomie. Costa und McCrae fügten dem PEN-Modell im Jahr 1985 zusätzlich zu den Dimensionen Neurotizismus (N) und Extraversion (E) die Dimension Offenheit für Erfahrungen (O) hinzu und liessen Psychotizismus (P) aus. Einige Primärfaktoren aus der Dimension Psychotizismus blieben jedoch auch im NEO-Modell enthalten. Häufig ergab sich allerdings eine Struktur aus fünf Faktoren, weshalb daraus das Big-Five-Modell mit den zusätzlichen Dimensionen Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit entstand (Rauthmann, 2017).

Im Jahr 1990 wurde die Big-Five-Struktur von Angleitner, Ostendorf und John für den deutschen Sprachraum anhand «Wahrigs deutschem Lexikon» untersucht. Die ersten 5'092 Adjektive, welche als persönlichkeitsbeschreibend identifiziert wurden, reduzierten sich durch die Bewertung von Versuchspersonen auf 430 Verhaltensdispositionen. Diese wurden für die Selbst- und Fremdbeurteilung in weiteren grossen Stichproben benutzt. Als Ergebnis entstand eine Big-Five-Struktur, welche weitgehend derjenigen aus dem englischen Sprachraum entspricht (Asendorpf & Neyer, 2012).

Heute sind die Big Five gut beforscht und die Fünf-Faktoren-Struktur konnte mehrfach belegt werden (Rauthmann, 2017). Mit unterschiedlichen Personengruppen, Stichprobengrössen, Kulturen und Sprachen entstanden überwiegend diese fünf Faktoren (Herzberg & Roth, 2014), weshalb die Big Five auch als wesentliche und allgemeingültige Persönlichkeitsdimensionen bezeichnet werden. Die Big Five ermöglichen es, mehrere Taxonomien zu vereinen, und erwiesen damit der Persönlichkeitspsychologie einen grossen Dienst (Rauthmann, 2017).

Zur Erfassung der Big Five existiert mittlerweile eine Vielzahl an Fragebögen. Das NEO-PI-R und das NEO-FFI werden dabei in der Forschung und Diagnostik am häufigsten verwendet (Rauthmann, 2017). Ersteres umfasst 240 Items zur Erfassung der Big Five, Letzteres 60 Items. Die Big Five sind als Domänen zu verstehen, welchen unterschiedliche Aspekte und Facetten zugrunde liegen. Beispielsweise basiert das NEO-PI-R von Costa und McCrae pro Domäne auf der Erfassung von sechs Facetten. Kritisiert wird das NEO-PI-R gemäss Rauthmann (2017), da die sechs Facetten keiner bestimmten Theorie entsprungen sind. Rauthmann (2017) gibt weiter an, Costa und McCrae seien vielmehr davon überzeugt gewesen, dass jede Big-Five-Dimension genau sechs Facetten habe. Demgegenüber kamen andere Forschende zu einer anderen Facettenstruktur (Roberts, Bogg, Walton, Chernyshenko & Stark, 2004). Eine abschliessend gültige Struktur der Facetten ist gemäss Rauthmann (2017) noch nicht geklärt und bedarf weiterer Forschung. Der Autor erläutert, dass die verschiedenen Fragebögen als gut validiert gelten, jedoch nicht exakt dieselben Konstrukte messen.

Trotz der populären Methodik des psycholexikalischen Ansatzes gibt es gewisse Kritikpunkte. An dieser Stelle werden einige Schwachpunkte aufgeführt. Anschliessend wird auf die Kritik am Big-Five-Modell eingegangen.

Rauthmann (2017) erwähnt bezüglich des psycholexikalischen Ansatzes, dass unklar sei, wie die Sedimentation eigenschaftsbezogener Wörter in der Sprache stattgefunden hat. Weiter sei die alleinige Fokussierung auf persönlichkeitsbeschreibende Adjektive kritisch zu betrachten und es seien häufig Wörter aus der indogermanischen Sprachfamilie, wozu beispielsweise Englisch, Deutsch und Niederländisch gehören, verwendet worden. Offen bleibt demzufolge die Generalisierung auf weitere Sprachfamilien. Gemäss Rauthmann (2017) wird ferner das Big-Five-Modell hinsichtlich mangelnder theoretischer Grundlagen kritisiert, da es ausschliesslich auf einer datengeleiteten Faktorenanalyse basiert. Darüber hinaus wurde beanstandet, dass die Big Five zu alltagspsychologisch orientiert seien und weniger die Struktur der wirklichen Persönlichkeit widerspiegeln. McCrae und Costa (1996) entwickelten als Reaktion auf den Kritikpunkt eines mangelnden theoretischen Ansatzes der Big Five die *Five Factor Theory*. Im nachfolgenden Kapitel wird diese näher vorgestellt.

2.2.2 Five-Factor-Theory

Anhand der Forschung zu den Big Five haben sich zwei unterschiedliche Forschungsrichtungen etabliert – einerseits der bereits beschriebene psycholexikalische Ansatz, der den Fokus auf die Beschreibung von Adjektiven legt, und andererseits die *Five Factor Theory* (FFT) der Persönlichkeit, welche ihren Ursprung in faktorenanalytischen Untersuchungen von Persönlichkeitsfragebögen hat (Herzberg & Roth, 2014). Die FFT erklärt gemäss Rauthmann (2017) dabei nicht, weshalb diese Big Five existieren, vielmehr ist sie als beschreibendes Rahmenmodell für die Big Five anzusehen. Die FFT basiert gemäss Rauthmann (2017) auf einer grossen Menge an empirischen Erkenntnissen und einer Zusammenfassung zahlreicher Postulate zur Persönlichkeit.

Rauthmann (2017) erklärt, dass in der FFT davon ausgegangen wird, dass das System der Persönlichkeit durch die Kernkomponenten Basistendenzen (Big Five), Adaptionen (Interessen, Werte und Rollen) und Selbstkonzepte (Produkt der Adaption) zustande komme. Diese Komponenten beeinflussen sich gegenseitig und bilden mit biologischen und umweltlichen Faktoren sowie der objektiven Biografie (manifestiertes Verhalten einer Person) dynamische Prozesse. Bedeutend an dieser Annahme ist, dass die Entfaltung der Basistendenzen (Big Five) vorwiegend durch biologische Determinanten bestimmt wird, wobei dieser Reifeprozess

mit etwa 30 Jahren abgeschlossen ist. Die FFT postuliert somit, dass sich die Persönlichkeit ab dem ersten Drittel des Lebens weitgehend manifestiert. Insgesamt präsentierten McCrae und Costa (2008) 16 FFT-Postulate. Einige davon wurden von den Autoren revidiert. Beispielsweise wird für die Persönlichkeitsentwicklung nun angenommen, dass diese sich über die gesamte Lebensspanne ausdehne (Rauthmann, 2017). Rauthmann (2017) erwähnt, dass jedoch von McCrae und Costa weiterhin vorwiegend biologische Prozesse und nicht Lebenserfahrungen für Persönlichkeitsveränderungen angenommen werden. Diese vereinfachte Annahme, dass die Persönlichkeit vorwiegend durch die Biologie und nur in geringem Umfang durch Umwelteinflüsse geformt wird, widerspricht gemäss Rauthmann (2017) unter anderem der genetischen Persönlichkeitsforschung. Der Autor erklärt, dass die FFT grundsätzlich eine beeindruckend grosse Menge an empirischen Erkenntnissen zusammenfasst, was den Big Five vorwiegend als konzeptuelle Grundlage dient. Wie bereits erwähnt, beschreibt die FFT jedoch nicht, weshalb die Big Five existieren.

Begrifflich wird inzwischen jedoch kaum noch zwischen dem lexikalischen Big-Five-Ansatz und dem auf Persönlichkeitstests beruhenden *Five Factor Model* (FFM) unterschieden, und zwar aufgrund der Konvergenz beider Ansätze (Herzberg & Roth, 2014). Folgende Bezeichnungen haben sich für die fünf Dimensionen der Persönlichkeit durchgesetzt: Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit.

Menschen mit einem hohen Wert auf der Dimension Neurotizismus sind empfindlich und geraten unter Stress schneller aus dem Gleichgewicht. Eigenschaftswörter für neurotische Personen fassen Herzberg und Roth (2014) mit nervös, ängstlich, selbstunsicher, aufgeregt, klagend und depressiv zusammen. Extraversion dagegen beschreibt die Geselligkeit, Ungehemmtheit und Aktivität eines Menschen (Asendorpf, 2015). Die Suche nach Kontakt zu anderen Menschen, Optimismus und eine heitere Stimmung sind weitere Komponenten extravertierter Personen (Herzberg & Roth, 2014). Im Gegensatz dazu sind introvertierte Personen eher zurückhaltend, verschlossen und kontaktscheu. Hohe Werte auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen zeigen Menschen mit intellektueller Neugier, Gefühl für Kunst und Kreativität (Asendorpf, 2015). Diese Menschen sind weiter phantasievoll, unkonventionell, gebildet und hinterfragen bestehende Normen und Wertvorstellungen kritisch (Herzberg & Roth, 2014). Herzberg und Roth (2014) erläutern, dass eine hohe Ausprägung auf der Dimension Verträglichkeit durch vertrauensvollen, wohlwollenden, freundlichen und hilfsbereiten Umgang mit anderen Menschen gekennzeichnet ist. In Konflikten geben verträgliche Personen eher nach. Demgegenüber neigen Personen mit niedriger Verträglichkeit dazu, mit anderen Menschen zu konkurrieren und sich mit ihnen zu vergleichen. Überdies sind Menschen mit niedriger Verträglichkeit unkooperativ, berechnend, kalt und sarkastisch. Gewissenhafte Personen

sind selbstorganisiert, zielstrebig, leistungsorientiert, beharrlich, pflichtbewusst und zuverlässig (Herzberg & Roth, 2014). Genauigkeit, Sorgfalt und Korrektheit sind zusätzliche Eigenschaften von Menschen mit hoher Ausprägung in Gewissenhaftigkeit. Dies zeigt sich gemäss Herzberg und Roth (2014) beispielsweise in der Ausführung von Aufgaben oder in der Befolgung von Regeln.

Das FFM bietet einen theoretischen Rahmen, in den sich andere Persönlichkeitsmodelle integrieren lassen. So konnten Studien belegen, dass sich sowohl das PEN-Modell nach Eysenck (1967) als auch das 16-Faktoren-Modell nach Cattell (1965) mehr oder weniger in das FFM integrieren lassen (Herzberg & Roth, 2014). Das FFM wird gemäss Herzberg und Roth (2014) daher auch als einheitlicher Bezugsrahmen dargestellt, welcher es erlaubt, die Menge unterschiedlicher Konstrukte der Persönlichkeit sowie Verfahren zur Messung der Persönlichkeit zu systematisieren.

Kritisiert wird das FFM unter anderem mit dem Argument, dass fünf Faktoren nicht ausreichend seien, um Unterschiede in der Persönlichkeit zwischen Menschen zu beschreiben (Herzberg & Roth, 2014). Beispielsweise präsentierten Lee und Ashton im Jahr 2004 ein Persönlichkeitsmodell mit sechs Faktoren. Herzberg und Roth (2014) betonen, dass die Kritik an der Anzahl der Faktoren jedoch nicht nur für das FFM gelte, sondern für jedes Persönlichkeitsstrukturmodell. Ein möglichst vollständiges Modell der Persönlichkeitsbeschreibung und im gleichen Zug ein effizientes, empirisches Modell zu präsentieren, ist gemäss den Autoren ein generelles Dilemma.

2.2.3 HEXACO

Die Persönlichkeitsstruktur im HEXACO-Modell beruht auf sechs Dimensionen und wurde von Lee und Ashton im Jahr 2004 präsentiert. Neben den klassischen Big-Five-Dimensionen beinhaltet das HEXACO-Modell eine sechste Dimension: Ehrlichkeit-Bescheidenheit (Honesty-Humility), auch als H-Factor bekannt (Lee & Ashton, 2004).

Die Entstehung des HEXACO-Modells beruht auf lexikalischen Studien zur Persönlichkeitsstruktur in mehreren Sprachen, welche zum Ergebnis eines sechsten Faktors kamen. Dieser sechste Faktor wurde durch Inhalte definiert, welche auf Ehrlichkeit und Bescheidenheit hindeuteten und beispielsweise Beschreibungsmerkmale wie aufrichtig, fair, und bescheiden im Gegensatz zu hinterhältig, gierig und hochmütig beinhalten (Lee & Ashton, 2004). Lee und Ashton (2004) kamen demzufolge auf das sechsdimensionale Persönlichkeitsmodell, welches sie anhand der Anzahl und Namen der Faktoren unter dem Akronym HEXACO

zusammenfassten: Ehrlichkeit-Bescheidenheit (H), Emotionalität (E), Extraversion (X), Verträglichkeit (A), Gewissenhaftigkeit (C) und Offenheit für Erfahrungen (O).

Lee, Ogunfowora und Ashton (2005) betonen, dass das HEXACO-Modell nicht lediglich eine Erweiterung der Big Five im Sinne der Hinzunahme eines zusätzlichen Faktors darstellt. Beispielsweise stimmen die Faktoren Verträglichkeit und Emotionalität (Big Five: Neurotizismus) aus dem HEXACO-Modell nicht mit der Struktur und dem Inhalt der Faktoren aus den Big Five überein (Lee et al., 2005). Hervorzuheben ist, dass im Zuge der festgestellten inhaltlichen Veränderungen des Faktors Emotionale Stabilität, dem Gegenpol dieses Faktors, den Namen Emotionalität gegeben wurde (Ashton, Lee & Goldberg, 2004). Diese Benennung ist gemäss Ashton et al. (2004) weniger abwertend als die übliche Bezeichnung Neurotizismus oder Emotionale Instabilität. Die Abbildung 2 veranschaulicht das HEXACO-Modell mit den sechs Faktoren und den untergeordneten Facetten.

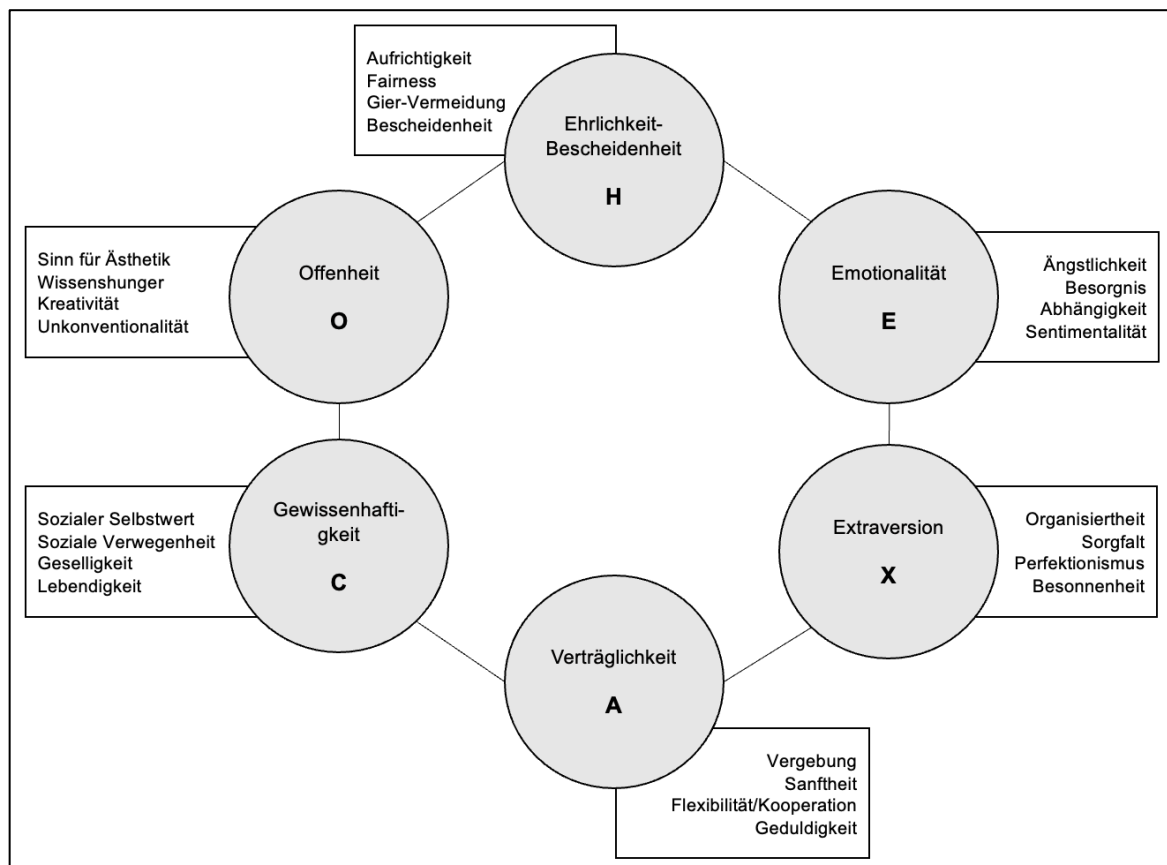


Abbildung 2. HEXACO-Modell mit Facetten, eigene Darstellung

Die Dimensionen des HEXACO-Modells sind beispielsweise mittels des *HEXACO Personality Inventory* (HEXACO-PI) nach Lee und Ashton (2004) operationalisierbar. Die Autoren betonen, dass sich die sechs Dimensionen in diversen Kulturen replizieren lassen, was dem Modell

mehr Bedeutung verleiht. Trotz bedeutenden Ergebnissen konnte das HEXACO-Modell gemäss Rauthmann (2017) die Big Five als dominierende Taxonomie nicht ablösen. Der Autor erläutert, dass das HEXACO-Modell mittlerweile in der aktuellen Forschung vielfach zum Einsatz komme, weshalb das Sechs-Faktoren-Modell zunehmend an Popularität gewinne. Ferner schlägt das HEXACO-Modell mit dem H-Factor das FFM bezüglich Vorhersagekraft für gewisse Kriterien wie beispielsweise für die Dunkle Tetrade der Persönlichkeit, bestehend aus Psychopathie, Machiavellismus, Narzissmus und Sadismus (Lee & Ashton, 2014), aber auch Risikobereitschaft und Berufserfolg (Ashton & Lee, 2008).

Zusammenfassend gibt die Abbildung 3 einen chronologischen Überblick über die in Kapitel 2.2. beschriebenen Persönlichkeitsmodelle.

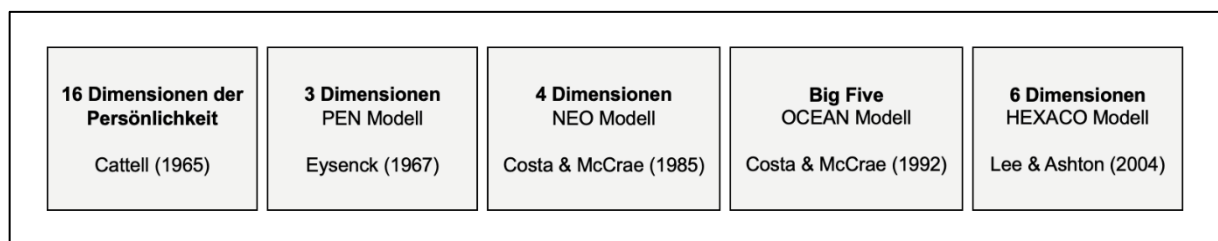


Abbildung 3. Chronologie der Persönlichkeitsmodelle, eigene Darstellung

2.3 Die Theorie zum Risikoverhalten

Zu Beginn dieses Kapitels wird der Begriff Risikoverhalten definiert. Mangels einer einheitlichen Theorie zum Risikoverhalten werden im Anschluss an die Begriffsdefinition empirische Hauptströmungen zum Risikoverhalten, welche in der Literatur vorwiegend zitiert werden, präsentiert. Darauf aufbauend wird die damit verbundene Rolle der Persönlichkeit näher vorgestellt. Abschliessend werden die theoretischen Zusammenhänge zwischen dem Regulationsfokus, der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten dargestellt.

2.3.1 Begriffsdefinition Risikoverhalten

Eine einheitliche und prägnante Erklärung des Begriffs Risikoverhalten ist nicht einfach. In der englischsprachigen Literatur wird der Begriff *risk taking* verwendet. In der deutschsprachigen Literatur werden mehrheitlich die Begriffe Risikoverhalten und Risikobereitschaft verwendet. Die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hängt von der subjektiven Wahrnehmung des Ausmasses ab, in dem ein Individuum sich einem Risiko ausgesetzt fühlt (Raithel, 2011). Diese Einschätzung beeinflusst, ob riskante Verhaltensweisen unterlassen oder praktiziert werden und

ob ein bestimmtes Verhalten als Risikoverhalten bewertet wird. Nicholson et al. (2005) definieren Risikobereitschaft als die angegebene Häufigkeit, mit der ein Mensch verschiedene Arten von Risiken eingeht. Dabei wird Risikobereitschaft als Summe des angegebenen Risikoverhaltens eines Menschen in unterschiedlichen Situationen und über einen längeren Zeitraum hinweg gemessen.

Als gemeinsames Merkmal der Risikodefinitionen beschrieb Yates bereits 1992 das Gefahrenmoment und die damit verbundene Möglichkeit eines Schadens. Unter Risikoverhalten kann demnach ein Verhalten verstanden werden, dessen unerwünschte Konsequenzen mit der Wahrscheinlichkeit eines Schadens oder Verlustes einhergehen (Raithel, 2011).

Auf den Arbeitskontext bezogen sprechen Rundmo und Hale (2003) von Risikoverhalten, wenn sich Mitarbeitende bei ihrer Tätigkeit nicht an Sicherheitsvorschriften halten, verbotene Tätigkeiten ausführen oder ihre Aufgaben nicht korrekt erledigen.

2.3.2 Entscheiden unter Unsicherheit

Wie vorgängig erwähnt, wird Risikoverhalten als ein Verhalten in einer Situation mit ungewissen Konsequenzen definiert. Gemäss Jungermann, Pfister und Fischer (2010) werden generell alle Entscheidungen unter Unsicherheit getroffen, da sich die Konsequenzen erst nach der Entscheidung zeigen. Nachfolgend werden zwei der bedeutendsten Entscheidungstheorien erläutert.

SEU-Theorie

Die *Subjective Expected Utility* (SEU)-Theorie wurde im Jahr 1954 von Edwards präsentiert. Die SEU-Theorie postuliert, dass Personen in Entscheidungssituationen die Option mit dem höchsten subjektiv erwarteten Nutzen auswählen (Jungermann et al., 2010). Wie Vogt (2010) erklärt, hebt sich die SEU-Theorie von der bisherigen Forschung zur Entscheidungsfindung ab, indem die Bewertung (Nutzen) und Erwartung (Unsicherheit) hinsichtlich einer Entscheidung subjektiv und nicht objektiv bestimmt werden. Die subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit von möglichen Konsequenzen steht demzufolge in der SEU-Theorie im Fokus. Nach Jungermann et al. (2010) wird die Risikoeinstellung einer Person dann sichtbar, wenn die Konsequenzen ungewiss sind. Dabei wird gemäss den Autoren zwischen risiko-geneigter, risiko-neutraler und risiko-aversiver Einstellung differenziert.

Prospect-Theorie

Die Prospect-Theorie wurde von Kahneman und Tversky im Jahr 1979 vorgestellt und ist eine Überarbeitung der SEU-Theorie (Jungermann et al., 2010). Die Prospect-Theorie wird in der Literatur zur Entscheidungsfindung in Risikosituationen vielfach zitiert (Nicholson et al., 2005). In der Theorie werden zwei Phasen im Entscheidungsprozess unterschieden, weshalb die Prospect-Theorie die klassischen Entscheidungstheorien erweitert. In der ersten Phase wird das Problem gemäss Jungermann et al. (2010) «nach bestimmten Regeln enkodiert, transformiert und mental repräsentiert» (S. 220). Sonach werden in einer zweiten Phase die Optionen einer Evaluation unterzogen. Konkret wird jeder Option ein subjektiver Wert zugeschrieben und sodann eine Option ausgewählt. Die Zuschreibung von Werten zu einer Option geschieht unter Berücksichtigung eines individuell bestimmten Referenzpunkts. Hierbei werden Konsequenzen, die den Referenzpunkt übersteigen, als Gewinne angesehen, und Konsequenzen, die den Referenzpunkt unterschreiten, als Verluste (Jungermann et al., 2010). Gemäss Kahneman und Tversky (1979) lassen sich Gewinne auf einer konkaven und Verluste auf einer konvexen Wertefunktion abbilden. Dies erklärt, dass sich Menschen in Bereichen des Gewinns risikoscheu und in Bereichen des Verlusts risikoreich verhalten. Daraus folgt, dass Menschen je nach eingeschätzter Sicherheit Risiken eingehen oder Risiken vermeiden (Kahneman & Tversky, 1979).

Die Prospect-Theorie hat zu zahlreichen Forschungsstudien über Risikobereitschaft von Menschen angeregt (Nicholson et al., 2005), insbesondere, weil die Theorie postuliert, dass die individuelle Risikobereitschaft in diversen Situationen unterschiedlich ist. So wird eine Person unter bestimmten Umständen ein Risiko eingehen und unter anderen Umständen verhält sie sich risikoavers (Kahneman & Tversky, 1979). Dieses Phänomen wurde vorwiegend in Framing-Studien untersucht. Dabei werden gleichwertige Entscheidungssituationen unterschiedlich dargestellt und die daraus resultierenden Präferenzen von Menschen untersucht (Kühberger, 1998). In einer Metaanalyse von Studien zu Framing-Effekten bestätigte Kühberger (1998) den Framing-Effekt als konsistentes Phänomen, wenn Referenzpunkte und Ergebnisse manipuliert werden. Nicholson et al. (2005) bemängeln jedoch, dass in Framing-Studien eher aggregierte als individuelle Daten untersucht werden. Dieser methodische Aspekt ist nach den Autoren jedoch ein wichtiger Bestandteil in der Untersuchung des Risikoverhaltens von Menschen. Insbesondere habe die Persönlichkeit unter den psychologischen Faktoren einen beachtlichen Einfluss auf das Risikoverhalten. Daher schlussfolgern Nicholson et al. (2005), dass die Risikobereitschaft eher eine Persönlichkeitseigenschaft darstellen könnte und weniger situationsabhängig sei. Nachfolgend werden empirische Erkenntnisse präsentiert, welche sich mit den individuellen Unterschieden im Risikoverhalten befassen. Hierbei ist das Konzept des Sensation-Seeking von besonderer Bedeutung.

2.3.3 Sensation-Seeking

Sensation-Seeking wird als das Streben nach vielseitigen und neuen intensiven Erfahrungen vor dem Hintergrund, für solche Erfahrungen physische, soziale, rechtliche sowie finanzielle Risiken einzugehen, definiert (Zuckerman, 1994). Zuckerman, Kolin, Price und Zoob (1964) entwickelten die *Sensation Seeking Scale* (SSS), mit welcher sich die Eigenschaft messen lässt.

Bisherige Forschungsergebnisse zur Untersuchung des Konzeptes des Sensation-Seeking und der Risikobereitschaft belegen, dass Sensation-Seeking ein konsistenter Prädiktor für diverse Arten von risikoreichen Verhaltensweisen zu sein scheint (Zuckerman, 2008). In der Literatur entstand daraufhin eine Debatte darüber, ob Sensation-Seeking und Risikobereitschaft eine eigene Persönlichkeitsdimension darstellen (Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta & Kraft, 1993) oder ob die Eigenschaften über die Big-Five-Persönlichkeitsdimensionen hinausgehen (Paunonen & Jackson, 2000). Costa und McCrae (1992) argumentieren hingegen, dass Sensation-Seeking und Risikobereitschaft einen bemerkenswerten Anteil der Varianz mit den Big-Five-Persönlichkeitsmerkmalen oder dem Fünf-Faktoren-Modell teilen. De Vries et al. (2009) betonen, dass letztere Position den meisten Zuspruch erhalten habe, da unterschiedliche Studien zum Schluss gekommen sind, dass Sensation-Seeking und Risikobereitschaft eine erhebliche Varianz mit Offenheit für Erfahrungen und Extraversion aufweisen, jedoch eine geringe Varianz mit den Dimensionen Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und Neurotizismus beziehungsweise Emotionale Stabilität teilen (Aluja, Garcia & Garcia, 2003; Dahlen & White, 2006). Vor diesem Hintergrund versuchten de Vries et al. (2009), die Varianz von Sensation-Seeking und Risikobereitschaft in den Persönlichkeitsdimensionen mit dem HEXACO-Modell zu erklären. Die Autoren nahmen an, dass die Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit, welche das HEXACO-Modell zusätzlich zu den Dimensionen des Big-Five-Modells besitzt, dafür Erklärungsansätze bieten könnte. In ihrer Studie kommen die Autoren zum Schluss, dass Sensation-Seeking und Risikobereitschaft im HEXACO-Persönlichkeitsmodell fest verankert sind – einerseits durch die Beziehung zwischen der Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit mit der Komponente Enthemmung aus dem SSS sowie andererseits aufgrund der starken Beziehung zwischen der Dimension Emotionalität, und insbesondere ihrer Furchtkomponente, mit Sensation-Seeking. Die Ergebnisse in der Studie der Autoren legen nahe, dass durch HEXACO-Facetten eine Skala gebildet werden kann, welche mit Sensation-Seeking und Risikobereitschaft konvergente Korrelationen aufweist.

Zusammengefasst kann festgehalten werden, dass frühere Forschungsrichtungen Risikobereitschaft als ein stabiles und dauerhaftes sowie bereichsübergreifendes Konstrukt ansahen

(Weller & Tikir, 2011). Neuere Forschungsrichtungen deuten jedoch darauf hin, dass Risikobereitschaft inhalts- oder bereichsspezifisch ist (Blais & Weber, 2006; Weber et al., 2002).

Nachstehend werden in einem nächsten Schritt Forschungsarbeiten präsentiert, welche den Ansatz verfolgen, Risikoverhalten auf intraindividuelle Ebene, insbesondere in verschiedenen Bereichen des Lebens, zu betrachten.

2.3.4 Bereichsspezifisches Risikoverhalten

Die Arbeiten von Weber et al. (2002) stellen wichtige Erkenntnisse dar, wenn es darum geht, das Risikoverhalten in unterschiedlichen Bereichen des Lebens zu untersuchen. Die Autoren kamen in einer Studie zum Schluss, dass das wahrgenommene Risiko einer Situation je nach Merkmalen der Situation unterschiedlich sein kann, die Einstellung zum wahrgenommenen Risiko jedoch situationsübergreifend stabil bleibt. Weber et al. (2002) präsentierten daraufhin die *Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT)*-Skala, die Entscheidungen und Verhaltensweisen in gewissen Situationen bereichsspezifisch vorhersagen lässt. Highhouse, Nye, Zhang und Rada (2016) erklären, dass die DOSPERT-Skala in der Forschung zur Risikobereitschaft eine Lücke füllt, indem sie theoriegeleitet und psychometrisch stabil anhand von Selbsteinschätzungen die Risikobereitschaft misst.

Vor dem Hintergrund empirischer Befunde zu Determinanten von Entscheidungen unter Risiko wurden fünf Risikodimensionen definiert: Ethik, Finanzen (unterteilt in Glücksspiel und Investitionen), Gesundheit respektive Sicherheit, Soziales und Freizeit (Weber et al., 2002). Als Ergebnis wird für jeden Risikobereich ein Wert ausgegeben. Mit der DOSPERT-Skala ist es möglich, die Wahrscheinlichkeit, mit der Risiken eingegangen werden (Risikoverhalten), die Wahrnehmung dieser Risiken sowie die Wahrnehmung des Nutzens, der vom Eingehen eines Risikos erwartet wird, zu erfassen. Trotz erst kurzer Existenz der Skala wurde diese bereits in verschiedene Sprachen übersetzt und in unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen eingesetzt (Highhouse et al., 2016). Appelt, Milch, Handgraaf und Weber (2011) bezeichnen die DOSPERT-Skala sogar als aktuellen Standard auf dem Gebiet der Urteils- und Entscheidungsfindung.

Der Ansatz, das Risiko nicht als allgemeines Merkmal zu messen, sondern als situationspezifisch, steht gemäss Highhouse et al. (2016) im Widerspruch zu Erkenntnissen der Persönlichkeitsforschung zumal in diesem Forschungsgebiet Belege für die Existenz allgemeiner Faktoren zur Persönlichkeit (Big Five) eruiert werden konnten. Die Autoren schlussfolgern, dass trotz Untersuchungen, die zeigen, dass Menschen ein unterschiedliches Risikoniveau in

diversen Bereichen aufweisen (Weber et al., 2002), eine situationsübergreifende Konsistenz nicht auszuschliessen ist. In ihrer Studie untersuchten Highhouse et al. (2016) demzufolge die Struktur der DOSPERT-Skala. Dabei belegten die Ergebnisse die Existenz eines *General Risk Factor* (GRF) mit fünf Restfaktoren, welche durch die DOSPERT-Bereiche repräsentiert werden. Angesichts dieser Erkenntnis scheint eine allgemeine Risikobereitschaft zu existieren (Highhouse et al., 2016). Dem GRF konnte weiter die beste Prädiktion unter Berücksichtigung anderer Kriterien, besonders für kontraproduktives Arbeitsverhalten (CWB: *counterproductive work behavior*) nachgewiesen werden. Überdies korrelierte der GRF signifikant negativ mit sicheren Verhaltensweisen am Arbeitsplatz, also dem Ausmass, in dem Mitarbeitende sichere Arbeitsverfahren anwenden, um ihre Tätigkeit auszuführen (Highhouse et al., 2016). Abschliessend betonen Highhouse et al. (2016), dass in Studien, in welchen allgemeine Ergebnisse im Vordergrund stehen, die DOSPERT-Bereiche zu einem Wert für einen allgemeinen Faktor aggregiert werden können.

Im nachfolgenden Kapitel werden bisherige Forschungsarbeiten, welche die Persönlichkeit und das Risikoverhalten gemeinsam analysiert haben, präsentiert. Anhand dieser Befunde werden Hypothesen abgeleitet, um die Fragestellung dieser Arbeit beantworten zu können.

2.3.5 Persönlichkeit und Risikoverhalten

In Risikosituationen unterscheiden sich Menschen in der Art und Weise, wie sie ihre Entscheidungen treffen. Diese unterschiedlichen Verhaltensweisen finden ihren Ursprung gemäss Nicholson et al. (2005) in der individuellen Risikoeinstellung. In ihrer Studie zeigen Nicholson et al. (2005), dass Persönlichkeitsprofile, gemessen an den Big Five, zur Vorhersage der Risikobereitschaft verwendet werden können. Weiter ist gemäss den Autoren eine hohe Risikobereitschaft, insbesondere bei jungen Männern, in den Bereichen Gesundheit, Freizeit und Sicherheit zu verzeichnen. Personen, die sich selbstständig gemacht haben, zeigen eine erhöhte Risikobereitschaft bezüglich finanzieller und sozialer Risiken. Zudem werden berufliche Risiken eher von Mitarbeitenden mit niedrigem Beschäftigungsgrad, in kleinen Organisationen und mit kürzerer Betriebszugehörigkeit eingegangen.

Bezogen auf die Persönlichkeitseigenschaften sind gemäss Nicholson et al. (2005) hohe Extraversion und Offenheit die antreibende Kraft für risikoreiches Verhalten. Extravertierte Personen besitzen Eigenschaften wie: mutig, gesellig, durchsetzungsfähig und enthusiastisch (Watson & Clark, 1997). Weiter ist eine hohe Abenteuerlust ein Merkmal einer hohen Ausprägung auf der Dimension Extraversion. Ohne hohes Stimulationsniveau sind extravertierte Menschen schnell gelangweilt (Asendorpf & Neyer, 2012). Um dieses hohe

Stimulationsniveau aufrechtzuerhalten und bezugnehmend auf die weiteren Charaktereigenschaften wird davon ausgegangen, dass extravertierte Personen eher eine Tendenz aufweisen, Risiken einzugehen. Eine positive Beziehung zu allgemeinem Risikoverhalten und Extraversion wird weiter erwartet, da bisherige Forschungsergebnisse diesen Zusammenhang bestätigen (de Vries et al., 2009; Joseph & Zhang, 2021). Gemäss Joseph und Zhang (2021) fungiert Extraversion insbesondere zur Vorhersage sozialer Risikobereitschaft.

Hypothese 3:

Extraversion korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Menschen, die offen für neue Erfahrungen sind, geniessen neue intellektuelle Erfahrungen (McCrae & Costa, 1997). Sie sind nicht abgeneigt zu experimentieren und haben eine grosse Toleranz gegenüber Veränderung, Ungewissheit sowie Innovation. Die positive Beziehung, die Joseph und Zhang (2021) zwischen der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen und dem Eingehen von Risiken in der Freizeit sowie dem Eingehen von sozialen Risiken feststellten, ist vor dem Hintergrund dieser Charaktereigenschaften nicht überraschend. Auch de Vries et al. (2009) kommen zum Schluss, dass hohe Werte auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen positiv mit der Bereitschaft, Risiken einzugehen, korrelieren. Für die vorliegende Arbeit wird folglich angenommen, dass neugierige und unkonventionelle Menschen eher zu Regelverletzungen, Experimenten und Improvisationen neigen, weshalb von Menschen mit einer hohen Ausprägung auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen eine Tendenz zu allgemeinen Risikoverhaltensweisen erwartet wird.

Hypothese 4:

Offenheit für neue Erfahrungen korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Nicholson et al. (2005) erläutern, dass niedrige Werte auf den Dimensionen des Neurotizismus und der Verträglichkeit weiter zur Risikobereitschaft beisteuern, da diese Menschen eine Abschirmung gegenüber Schuldgefühlen oder Angst vor negativen Konsequenzen verspüren. Neurotizismus korreliert stark positiv mit der Intensität und Häufigkeit negativer Emotionen (Asendorpf & Neyer, 2012). Neurotische Menschen sind ängstlich, nervös, empfindlich, schüchtern, sensibel, selbstunsicher und stressanfällig. Ängstlichkeit als Facette von Neurotizismus korreliert sehr hoch mit dem Gesamtwert von Neurotizismus. Neurotizismus kann folglich kaum von allgemeiner Ängstlichkeit unterschieden werden (Asendorpf & Neyer, 2012). Bezugnehmend auf die Risikobereitschaft kommen Nicholson et al. (2005) zum Schluss, dass die Dimension Neurotizismus unter anderen zum klaren Big-Five-Muster für die allgemeine Risikoaversion gehört. Weiter untersuchten de Vries et al. (2009), die Beziehungen zwischen dem

Risikoverhalten und der Persönlichkeit anhand des HEXACO-Modells. Zwischen dem Faktor Emotionalität und dem Risikoverhalten wird von einer tendenziell negativen Korrelation berichtet. Vor dem Hintergrund neurotischer Charaktereigenschaften und der bisherigen Forschung zur Beziehung zwischen Neurotizismus respektive der Dimension Emotionalität und dem Risikoverhalten ist im Umkehrschluss davon auszugehen, dass Menschen mit hohen Werten auf dem Faktor Emotionale Stabilität Risiken vermeiden.

Hypothese 5:

Emotionale Stabilität korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Menschen mit hoch ausgeprägten Werten auf der Dimension Verträglichkeit sind angenehm, tolerant, hilfsbereit und nicht defensiv (Hough, 1992). Grundsätzlich ist es einfach, mit ihnen auszukommen. Elemente des Vertrauens, der Compliance und des Altruismus sind zentral (Clarke & Robertson, 2005). Eine geringe Verträglichkeit ist von sozial problematischem Verhalten geprägt und trägt gemäss Salgado (2002) dazu bei, gegen Regeln zu verstossen. Im Hinblick auf das Risikoverhalten von Menschen mit einer ausgeprägten Verträglichkeit ist davon auszugehen, dass der freundliche und hilfsbereite Umgang mit anderen eine allgemeine Risikoaversion bewirkt, um einerseits soziale Beziehungen nicht zu gefährden und andererseits Regeln und Vorschriften nicht zu verletzen. Ferner zeigen empirische Befunde, dass zwischen Verträglichkeit und dem Eingehen von Risiken eine negative Beziehung besteht (Joseph & Zhang, 2021). Joseph und Zhang (2021) kommen zum Schluss, dass Eigenschaften unsympathischer Menschen unter anderem zum Persönlichkeitsprofil eines Risikoträgers oder einer Risikoträgerin gehören. Für diese Arbeit ist folglich davon auszugehen, dass Menschen mit einer hohen Verträglichkeit dazu neigen, Risiken zu vermeiden.

Hypothese 6:

Verträglichkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Gewissenhafte Personen widerspiegeln Verlässlichkeit, sie sind organisiert, pflicht-, detail- und verantwortungsbewusst (Goldberg, 1990). Zentrale Charaktereigenschaften sind weiter: Ordentlichkeit, Beharrlichkeit und Zuverlässigkeit (Asendorpf & Neyer, 2012). Sich an Regeln und Normen zu halten, ist für Menschen mit hoher Ausprägung auf der Dimension Gewissenhaftigkeit unabdingbar. Niedrige Werte auf der Dimension Gewissenhaftigkeit hingegen erleichtern das Überwinden des Kontrollbedürfnisses und die Tendenz, sich nicht konform zu verhalten, was risikofreudiges Verhalten fördert (Nicholson et al., 2005). Die gegenwärtige Forschung zeigt negative Zusammenhänge zwischen Gewissenhaftigkeit und dem Eingehen von Risiken (Joseph & Zhang, 2021). Insbesondere ermittelten Joseph und Zhang (2021) für

die Facette Vorsicht/Verantwortung eine starke negative Beziehung mit der Bereitschaft, Gesundheitsrisiken einzugehen. Weiter korrelierte in der Studie der Autoren das Eingehen ethischer Risiken am stärksten negativ mit Gewissenhaftigkeit im Vergleich zu den anderen Big-Five-Dimensionen. Vor diesem Hintergrund ist für die vorliegende Arbeit anzunehmen, dass gewissenhafte Personen aufgrund ihrer Eigenschaften eine Tendenz aufweisen, allgemeine Risiken zu meiden.

Hypothese 7:

Gewissenhaftigkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit (H-Factor) spielt eine bedeutende Rolle zum Verständnis sozial bedeutender Verhaltensweisen (Ashton & Lee, 2008). Personen mit hohen Werten im H-Factor unterlassen eine Manipulation anderer, um persönliche Vorteile zu erzielen, halten sich an Regeln und haben ein geringes Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (Ashton & Lee, 2008). Menschen mit einer niedrigen Ausprägung des H-Factors orientieren sich nicht an traditionellen Regeln und Einschränkungen. Vielmehr sind sie geneigt, gesellschaftliche Konventionen, Gesetze und Normen zu verletzen, um dadurch einen subjektiven Vorteil zu erlangen (Weller & Tikir, 2011). Ashton und Lee (2008) merken an, dass Personen mit einem niedrigem H-Factor sich weniger an Sicherheitsregeln halten, wenn diese nicht ihren persönlichen Interessen dienen. Kontraproduktive Handlungen und unsichere Verhaltensweisen sind die Folge davon (Ashton & Lee, 2008). De Vries et al. (2009) kommen zu zwei zentralen Erkenntnissen bezüglich des H-Factors. Erstens belegen sie, dass ein tiefer H-Factor-Wert Risikobereitschaft vorhersagt, und zweitens scheint der H-Factor eine wichtige Ergänzung der Persönlichkeitsmodelle zur Erklärung der Risikobereitschaft zu sein, insbesondere durch die Korrelation eines tiefen H-Factors mit enthemmten Verhaltensweisen. Die Autoren argumentieren, dass enthemmte Verhaltensweisen von anderen als unfair empfunden werden können. Folglich gehen Menschen mit einem tiefen H-Factor das Risiko ein, blossgestellt zu werden. Angesichts empirischer Befunde und der beschriebenen Charaktereigenschaften zum H-Factor wird angenommen, dass Menschen mit hohen H-Factor-Werten eine Tendenz aufweisen, Risiken zu vermeiden.

Hypothese 8:

Ehrlichkeit-Bescheidenheit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

2.3.6 Zusammenhänge zwischen Regulationsfokus, Persönlichkeit und Risikoverhalten

Wie in Kapitel 2.1 erklärt, spiegeln der Präventions- und der Promotionsfokus jeweils unterschiedliche Strategien zur Zielerreichung wider, die über unterschiedliche Motivationskanäle wirken (Eifer beziehungsweise Wachsamkeit). Lanaj et al. (2012) schlussfolgern daraus, dass die Fokusse eine jeweils unterschiedliche Beziehung zu Persönlichkeitsmerkmalen, Verhaltensweisen und Einstellungen zeigen sollten.

Empirische Befunde deuten etwa darauf hin, dass Extraversion, Gewissenhaftigkeit, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit, positive Affektivität sowie Lern- und Zielorientierung in Richtung Leistung in einer positiven Beziehung zum Promotionsfokus stehen. Demgegenüber werden Neurotizismus, Gewissenhaftigkeit, negative Affektivität und Leistungsvermeidungszielorientierung durch den Präventionsfokus bestimmt (Lanaj et al., 2012). Die Studie von Lanaj et al. (2012) zeigt, dass Gewissenhaftigkeit sowohl präventionsorientierte als auch promotionorientierte Zielstrategien fördert. An dieser Stelle ist anzumerken, dass Gewissenhaftigkeit als einer der bedeutendsten Prädiktoren für Verhaltensweisen im Arbeitskontext gilt (Barrick & Mount, 1991; Barrick, Mount & Judge 2001). Personen mit hoher Gewissenhaftigkeit halten trotz Schwierigkeiten an ihren Arbeitszielen fest, zeigen eine hohe Selbstkontrolle und unterdrücken zielgerichtete Ablenkungen (McCrae & Löckenhoff, 2010). Die Charaktereigenschaften von gewissenhaften Personen können sonach mit dem Präventions- wie auch dem Promotionsfokus assoziiert werden, was gemäss Lanaj et al. (2012) den Zusammenhang zwischen Gewissenhaftigkeit sowie dem Präventions- und Promotionsfokus erklärt.

Grant und Higgins (2003) kommen zum Schluss, dass Menschen mit einem Promotionsfokus eifrig, risikofreudig und auf das Erzielen von Gewinnen ausgerichtet sind. Der Präventionsfokus hingegen steht in einem Zusammenhang mit vorsichtigem, zurückhaltendem und auf die Vermeidung von Verlusten ausgerichtetem Verhalten. Dem Regulationsfokus wird folglich eine hohe Bedeutung für die Entscheidungsfindung und Problemlösung zugesprochen (Higgins et al., 2001). Die Bedeutung des Regulationsfokus in Bezug auf Entscheidungen in Risikosituationen gewinnt somit an Relevanz. Wie Raithel (2011) beschreibt, geht das Verhalten in Risikosituationen mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit eines Schadens oder Verlusts einher. Individuelle Bedürfnisse, Motivationen und Emotionen bei der Entscheidungsfindung respektive auf dem Weg der Zielerreichung, im Sinne des Regulationsfokus, könnten demnach wesentliche Faktoren darstellen, die das Risikoverhalten mitbeeinflussen. Vor diesem Hintergrund besteht die Möglichkeit eines Vorhersagegewinns für das Risikoverhalten, indem die Regulationsfokusorientierung gemeinsam mit grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften analysiert

wird. Die Annahme, dass der Regulationsfokus als inkrementeller Prädiktor fungiert, ist nicht abwegig, da in früheren Untersuchungen dem Regulationsfokus eine inkrementelle Validität zugesprochen werden konnte (Lanaj et al., 2012). Der Regulationsfokus erklärte in der von Lanaj et al. (2012) durchgeführten Studie die Varianz der Ergebnisse über andere Prädiktoren hinaus. Dem Regulationsfokus wurde dabei speziell für die Vorhersage von innovativem Verhalten sowie Sicherheitsverhalten eine besondere Bedeutung zugeschrieben. Innovatives Verhalten steht im Zusammenhang mit dem Promotionsfokus und Sicherheitsverhalten ist mit dem Präventionsfokus verknüpft (Lanaj et al., 2012).

Zusammengefasst belegen Befunde, dass Persönlichkeitseigenschaften als bedeutsame Prädiktoren für Risikoverhalten fungieren (Nicholson et al., 2005). Auch zwischen dem Regulationsfokus und der Tendenz zu risikoreichem respektive risikoaversen Verhalten bestehen empirische Zusammenhänge (Grant & Higgins, 2003). Dem Regulationsfokus kommt insofern für die vorliegende Arbeit eine besondere Bedeutung hinzu, als er bereits in bisherigen Studien als zusätzlicher Prädiktor eine Varianzaufklärung bewirken konnte.

Für diese Arbeit wird angenommen, dass Extraversion und Emotionale Stabilität in einer signifikant positiven Beziehung zu allgemeinem Risikoverhalten stehen. Hingegen wird erwartet, dass Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit-Bescheidenheit statistisch signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten korrelieren (siehe Hypothesen 3 bis 8). Eine signifikant negative Korrelation wird weiter zwischen dem Präventionsfokus und allgemeinem Risikoverhalten erwartet. Hingegen wird angenommen, dass der Promotionsfokus signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten korreliert (siehe Hypothesen 1 und 2). Unter der Annahme, dass der Regulationsfokus nur gering mit den grundlegenden Persönlichkeitsmerkmalen korreliert, wird in der Hypothese 9 davon ausgegangen, dass durch die Hinzunahme des Regulationsfokus in die bestehende Beziehung zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Risikoverhalten eine Varianzaufklärung bewirkt werden kann.

Hypothese 9:

Durch eine Hinzunahme des Regulationsfokus als weiterer Prädiktor zu den Persönlichkeitsmerkmalen wird die Vorhersagekraft für allgemeines Risikoverhalten signifikant gesteigert.

3 METHODIK

In diesem Kapitel wird das methodische Vorgehen dieser Arbeit vorgestellt. Zu Beginn wird das Studiendesign (Kapitel 3.1) beschrieben. Anschliessend wird aufgezeigt, wie die Daten erhoben wurden (Kapitel 3.2). Dazu gehören der Fragebogen, die Stichprobe, der Zugang zum Forschungsfeld, der Rücklauf sowie die Datenbereinigung und -aufbereitung. Dieses Kapitel schliesst mit der Beschreibung der Datenauswertung (Kapitel 3.3) ab.

3.1 Studiendesign

Um die Fragestellung und die aus der Theorie abgeleiteten Hypothesen (siehe Kapitel 2) zu überprüfen, wurde ein quantitatives Untersuchungsdesign gewählt. Als Erhebungsinstrument wurde in dieser Arbeit ein standardisierter Fragebogen eingesetzt. Döring und Bortz (2016) erläutern, dass durch quantitative Analysen die Überprüfung von theoriegeleiteten Hypothesen und etablierten Theorien möglich wird. Weiter kommen quantitative Forschungsmethoden zum Einsatz, wenn eine hohe Anzahl an Fällen statistisch untersucht wird und standardisierte Datenerhebungsinstrumente verwendet werden (Döring & Bortz, 2016). Weitere Vorteile quantitativer Methoden sind, dass zahlreiche individuelle Merkmale in kurzer Zeit abgefragt werden können und dass die Datenerhebung in anonymisierter Form durchgeführt werden kann (Döring & Bortz, 2016). Die Anonymisierung der Daten war für die vorliegende Studie zentral, da mitunter Informationen zu intimen Themen erhoben wurden. Ein standardisierter und anonymisierter Fragebogen als Erhebungsinstrument war somit passend für die vorliegende Untersuchung. Angesichts eben aufgeführter Aspekte wurden andere Forschungsmethoden, beispielsweise ein Experiment oder ein qualitatives Vorgehen, als ungeeignet für die Beantwortung vorliegender Fragestellung bewertet. Das Forschungsdesign dieser Arbeit kann somit in fünf Schritten zusammengefasst werden. In einem ersten Schritt wurden mittels Literaturrecherche geeignete Instrumente zur Operationalisierung der Konstrukte ermittelt. Darauf folgten die Erstellung des Fragebogens und ein Pretest. Sodann wurde die Befragung durchgeführt und abschliessend eine statistische Auswertung der eruierten Daten vorgenommen. Abbildung 4 zeigt die geschilderten Schritte des Forschungsdesigns dieser Arbeit.

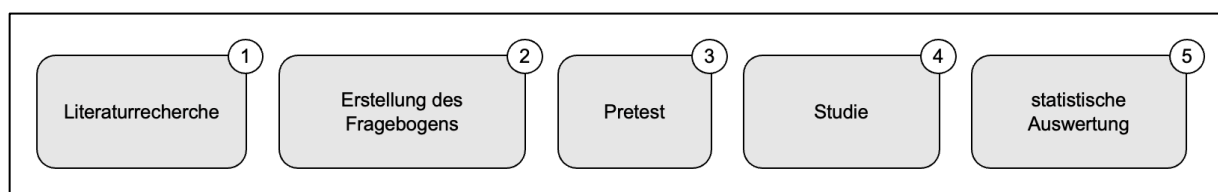


Abbildung 4. Forschungsdesign, eigene Darstellung

3.2 Datenerhebung

Wie bereits in Kapitel 3.1 beschrieben, wurde zur Datenerhebung ein standardisierter Fragebogen eingesetzt. Die Befragung dauerte vom 05.10.2021 bis zum 05.11.2021 und wurde mit dem *Online Research, Questionnaire, and Assessment System* (ORQAS) durchgeführt.

3.2.1 Fragebogen

Der eingesetzte Fragebogen erfasste die individuelle Regulationsorientierung, das individuelle allgemeine Risikoverhalten und das eigene Persönlichkeitsprofil. Die Struktur des Fragebogens ist der Abbildung 5 zu entnehmen. Gemäss Hollenberg (2016) ist die Gestaltung der ersten Seite einer schriftlichen Studie entscheidend dafür, ob eine Person bei der Befragung ehrlich antwortet beziehungsweise überhaupt teilnimmt. Eine klare und verständliche Sprache sowie eine transparente Aufklärung zum Inhalt des Fragebogens waren für die Gestaltung der Titelseite zentral. Weiter wurde auf die Anonymisierung der Daten verwiesen und die Bearbeitungszeit wurde als Orientierung angegeben. Den Teilnehmenden wurde für ihre offene Beantwortung der Fragen gedankt. Als Teilnahmeanreiz wurde darauf verwiesen, dass individuelle Ergebnisse zum Persönlichkeitsprofil sowie zum Risikoverhalten am Ende des Fragebogens präsentiert werden.

Der Hauptteil des Fragebogens umfasste drei Teile. Bei der Zusammensetzung des Fragebogens wurde darauf geachtet, dass die ersten Fragen leicht zu beantworten waren. Gemäss Hollenberg (2016) trägt dies zu einer erhöhten Antwortquote und -qualität bei. Heikle oder intime Fragen sind nach dem Autor zum Schluss des Fragebogens zu stellen. Die Reihenfolge der Themenblöcke im Fragebogen wurde demzufolge wie folgt festgelegt. Im ersten Themenblock wurden die Persönlichkeitseigenschaften erfasst, der zweite Themenblock befasste sich mit der Erfassung der Regulationsfokusorientierung und der dritte Themenblock erhob das Risikoverhalten. Die drei eingesetzten Instrumente zur Erfassung der Konstrukte werden nachstehend genauer erläutert. Zum Schluss des Fragebogens wurden die demografischen Daten erhoben. Gemäss Hollenberg (2016) werden die Angaben zu den demografischen Daten stets zum Schluss erhoben, da diese für die Teilnehmenden uninteressant sein könnten. Die Abbruchquote kann so laut dem Autor minimiert werden. Nach der Erfassung der demografischen Daten wurden am Ende des Fragebogens die individuellen Ergebnisse angezeigt. Der gesamte Fragebogen ist in Anhang A abgebildet.

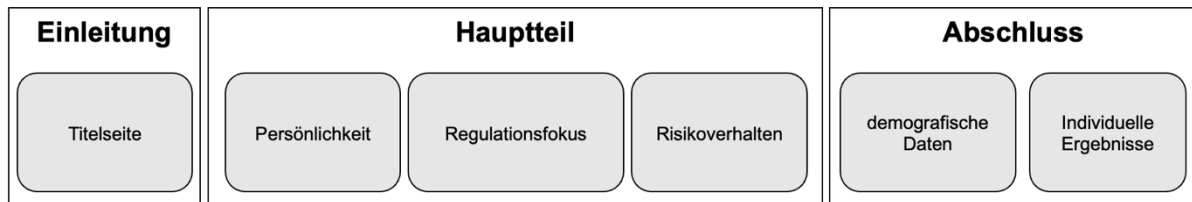


Abbildung 5. Struktur des eingesetzten Fragebogens, eigene Darstellung

Erfassung der Persönlichkeit mit dem HEXA-WPI

Zur Erfassung der Persönlichkeit wurde der berufsbezogene Persönlichkeitsfragebogen HEXA-WPI, der an der Fachhochschule Nordwestschweiz entwickelt wurde, eingesetzt. Der Test umfasst 80 Items zu den Dimensionen: Offenheit für neue Erfahrungen (HEXA-WPI: Offenheit), Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit, Extraversion, Emotionale Stabilität (HEXA-WPI: Belastbarkeit) und Ehrlichkeit-Bescheidenheit (HEXA-WPI: Integrität). Die Items werden auf einer sechsstufigen Likert-Skala mit den Endpolen *1 – trifft gar nicht zu* bis *6 – trifft vollständig zu* bewertet. Die Operationalisierung der Dimensionen im HEXA-WPI geht auf eine Arbeit von DeYoung, Quilty und Peterson (2007) zurück. Die Autoren kamen in ihrer Studie zum Schluss, dass jeder Big-Five-Dimension zwei verschiedene (aber korrelierende) Facetten zugeordnet werden können, die als eine Art Zwischenebene der Persönlichkeitsstruktur zwischen Facetten und Dimensionen bezeichnet werden können. Zu dieser 2-Faktor-Lösung gelangten DeYoung et al. (2007) durch Faktorenanalysen von 75 Facetten-Skalen aus zwei grossen Big-Five-Inventaren. Deshalb sind den Dimensionen im HEXA-WPI jeweils zwei Facetten untergeordnet, welche es ermöglichen, die Dimension zu erfassen (Pässler & Hell, 2021).

Wie in Kapitel 2.2.3 erwähnt, identifizierten Lee und Ashton (2004) neben den fünf Faktoren der Persönlichkeit den zusätzlichen Faktor Ehrlichkeit-Bescheidenheit, welcher die Persönlichkeitsbeschreibung bedeutend ergänzt. Dieser theoretische Fortschritt fand in der Entwicklung des HEXA-WPI Berücksichtigung, weshalb der HEXA-WPI sechs Dimensionen operationalisiert (Pässler & Hell, 2021).

Ein weiteres besonderes Merkmal des HEXA-WPI ist, dass die sogenannte *Dunkle Triade* (bestehend aus: Narzissmus, Machiavellismus und Psychotizismus) der Persönlichkeit im Test mitberücksichtigt wurde. Vorwiegend finden die Persönlichkeitsmerkmale Anwendung in der klinischen Diagnostik, jedoch bestätigte sich deren Bedeutsamkeit auch im Arbeitskontext (Pässler & Hell, 2021). Operationalisiert wird die Dunkle Triade im HEXA-WPI durch den Einbezug der Persönlichkeitsmerkmale in den Dimensionen Integrität, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit.

Seit der Entwicklung und Validierung des HEXA-WPI wurde der Fragebogen in verschiedenen Studien eingesetzt. Dabei bestätigte sich seine Testgültigkeit. In der Tabelle 2 wird der HEXA-WPI mit seinen Skalen und Subskalen im Vergleich zu den Big Five und dem Fünf-Faktor-Modell, dem HEXACO-Modell sowie der Dunklen Triade der Persönlichkeit dargestellt.

Tabelle 2
HEXA-WPI im Vergleich

Skala HEXA-WPI	Subskala HEXA-WPI	Big Five	HEXACO	Dunkle Triade
Belastbarkeit	Ausgeglichenheit Resilienz	Emotionale Stabilität (FFM: Neurotizismus*)	Emotionalität	-
Extraversion	Kontaktfreude Durchsetzungsvermögen	Extraversion	Extraversion	-
Offenheit	Offenheit für Neues Offenheit für Ästhetik	Intellekt / Imagination (FFM: Offenheit für Erfahrungen)	Offenheit für Erfahrungen	-
Verträglichkeit	Hilfsbereitschaft Kooperationsbereitschaft	Verträglichkeit	Verträglichkeit	Psychotizismus*
Gewissenhaftigkeit	Leistungsmotivation Planen und Organisieren	Gewissenhaftigkeit	Gewissenhaftigkeit	Psychotizismus*
Integrität	Aufrichtigkeit Bescheidenheit	-	Ehrlichkeit-Bescheidenheit (H-Faktor)	Machiavellismus* Narzissmus*

Anmerkungen. FFM: Fünf-Faktor-Modell. * als Gegenpol im HEXA-WPI operationalisiert. Aus «HEXA-WPI Manual (in progress)» von K. Pässler & B. Hell, 2021, S. 5.

Erfassung des Regulationsfokus mit dem *General Regulatory Focus Measure (GRFM)*

Gorman et al. (2012) kommen in ihrer Metaanalyse zum Schluss, dass zur Erfassung des chronischen Regulationsfokus der *General Regulatory Focus Measure (GRFM)* von Lockwood et al. (2002) sowie der *Regulatory Focus Questionnaire (RFQ)* nach Higgins et al. (2001) die zwei verbreitetsten Instrumente in der Forschung darstellen. Die Items im GRFM fokussieren im Gegensatz zum RFQ stärker die individuelle Zielerreichung und speziell wird das Selbstbild, welches entweder dem Promotions- oder dem Präventionsfokus zugehörig ist, berücksichtigt (Lockwood et al., 2002). Ein Beispielitem für den Promotionsfokus ist: «*Im Allgemeinen konzentriere ich mich darauf, in meinem Leben positive Ergebnisse zu erzielen*» und für den Präventionsfokus: «*Im Allgemeinen konzentriere ich mich darauf, negative Ereignisse in meinem Leben zu verhindern*».

In der vorliegenden Studie wurde der GRFM-Fragebogen eingesetzt. Dieser wird als geeignet bewertet, da sich die Items auf die aktuelle respektive zukünftige Erreichung von Zielen beziehen. Im Kontrast dazu fokussiert der RFQ in den Items den vergangenen Erfolg von Personen bei promotions- und präventionsorientierten Aufgaben und erfasst so den chronischen Regulationsfokus (Higgins et al., 2001). Hollenberg (2016) betont in diesem Zusammenhang, dass bei der Abfrage von zeitlich weit zurückliegenden Informationen in Fragebögen Schwierigkeiten auftreten können, was eine Verzerrung der Testantworten zur Folge haben könnte. Für die Verwendung des GRFM spricht weiter, dass in den Items das eigene Handeln hinsichtlich Promotions- (Selbstverwirklichung) und Präventionsaufgaben (Sicherheit) im Vordergrund steht (Lockwood et al., 2002).

Haws, Dholakia und Bearden (2010) kritisieren am RFQ, dass affektive Aspekte in den Items vernachlässigt werden. Am GRFM-Fragebogen hingegen kritisieren sie, dass dieser in den Items keine Berücksichtigung für das Vermeiden von Nicht-Gewinnen beziehungsweise das Annähern von Nicht-Verlusten findet. Angesichts der häufigen und erfolgreichen Verwendung des GRFM-Fragebogens in bisherigen Untersuchungen (Yeo & Park, 2006; Zhao & Pechmann, 2007) wurde der GRFM-Fragebogen trotz erwähnter Kritik für die vorliegende Studie verwendet.

Weitere Fragebögen zur Erfassung des Regulationsfokus legen den Fokus beispielsweise spezifischer auf den Arbeitskontext (Neubert et al., 2008; Wallace & Chen, 2006). Diese Fragebögen wurden für die vorliegende Fragestellung als weniger geeignet sowie unpassend für die definierte Zielgruppe bewertet, da ein allgemeiner Fokus im Vordergrund stand.

Die Promotions- wie auch die Präventionsfokus-Skala des GRFM sind reliabel (Promotions-Skala $\alpha = .81$; Präventions-Skala $\alpha = .75$) und korrelieren schwach miteinander ($r = .17$, $p < .01$) (Lockwood et al., 2002). Die 18 Items werden ursprünglich auf einer neunstufigen Likert-Skala mit den Endpolen *1 – trifft überhaupt nicht auf mich zu* bis *9 – trifft sehr auf mich zu* bewertet. Für die vorliegende Arbeit wurde die sechsstufige Likert-Skala des HEXA-WPI eingesetzt. Döring und Bortz (2016) erläutern, dass die Verwendung unterschiedlicher Likert-Skalen in einem Fragebogen ein ständiges Umdenken für die Studienteilnehmenden bedeutet. Einfacher und konsistenter für die Studienteilnehmenden ist der Einsatz ähnlicher Antwortformate (Döring & Bortz, 2016). Weiter wurden die Items des GRFM in die deutsche Sprache übersetzt und fünf Items zielgruppenkonform umformuliert. Die Übersetzung der Items wurde zur Begutachtung einer englischsprachigen Lehrbeauftragten zur Begutachtung eingereicht, damit die Kernbotschaft der Items nach der Übersetzung weiterhin gewährleistet ist. Die eingesetzte GRFM-Skala ist dem Anhang B zu entnehmen.

Erfassung des Risikoverhaltens mit der DOSPERT-Skala

Die *Domain-Specific Risk-Taking* (DOSPERT)-Skala wurde im Jahr 2002 von Weber et al. entwickelt und ist eines der am häufigsten eingesetzten Instrumente zur Erfassung der Risikoneigung (Joseph & Zhang, 2021). Wie bereits in 2.3.4 beschrieben, misst die Skala die Wahrscheinlichkeit, mit der Risiken eingegangen werden, die Wahrnehmung dieser Risiken sowie die Wahrnehmung des Nutzens, der vom eingehenden Risiko erwartet wird, in fünf verschiedenen Bereichen: finanzielle Entscheidungen (Investition und Glücksspiel), Gesundheit beziehungsweise Sicherheit, Freizeit sowie ethische und soziale Entscheidungen. Weber et al. (2002) bestätigen in ihren Untersuchungen, dass die Risikobereitschaft inhaltspezifisch ist und dadurch bereichs- wie auch geschlechtsspezifische Unterschiede in der Risikobereitschaft vorliegen, weshalb die DOSPERT-Skala die erwähnten fünf Bereiche umfasst.

Johnson, Wilke und Weber (2004) validierten eine deutsche Version der ursprünglich englischen DOSPERT-Skala. Zunächst enthielt die Skala 40 Items. In einer Revision der Skala wurde eine kürzere Version (30 Items) untersucht, um eine grössere Anzahl von Befragten aus verschiedenen Kulturen befragen zu können (Blais & Weber, 2006). In ihrer Studie konnten Blais und Weber (2006) bestätigen, dass die um 25 % kürzere Version der DOSPERT-Skala hinsichtlich ihrer psychometrischen Eigenschaften stabil bleibt. Überdies kommen die Autoren zum Schluss, dass die Skala mit ihren Items auf ein breit gefächertes Spektrum von Personen aus verschiedenen Altersgruppen, Kulturen und Bildungsniveaus anwendbar ist.

Für die vorliegende Arbeit wurde die deutsche Version der DOSPERT-Skala (30 Items) verwendet. Weiter wurde lediglich die Teilskala Risikoverhalten, d. h. mit welcher Wahrscheinlichkeit Risiken eingegangen werden, eingesetzt. Dieses Vorgehen ist gemäss Johnson et al. (2004) möglich. Die 30 Items wurden auf einer siebenstufigen Likert-Skala mit den Endpolen *1 = sehr unwahrscheinlich* bis *7 = sehr wahrscheinlich* bewertet. Wie erwähnt, lässt sich die DOSPERT-Skala in jeweils fünf spezifische Bereiche der Risikoneigung aufteilen. Für die vorliegende Untersuchung erschien der Autorin die Analyse der einzelnen Subskalen nicht als aufschlussreicher als die Analyse der Subskalen als Ganzes, weshalb der Summenscore der fünf Subskalen ermittelt wurde. Hierfür wurde der Datensatz vorab auf eine positive Korrelation zwischen den Skalen überprüft. Eine positive Beziehung zwischen den DOSPERT-Bereichen wurde erwartet, da bestehende Literatur diese bestätigt (Weber et al., 2002). Weiter fassten frühere Studien die Messwerte der unterschiedlichen Inhaltsbereiche der DOSPERT-Skala zu einem Gesamtmass der Risikoneigung zusammen (Mishra, Lalumière & Williams, 2010; Szrek, Chao, Ramlagan & Peltzer, 2012). Überdies zeigten Forschungsergebnisse zur Struktur der DOSPERT-Skala die Existenz eines *General Risk Factors* (GRF) mit fünf Restfaktoren, welche durch die DOSPERT-Bereiche repräsentiert werden (Highhouse et al., 2016).

Vergleichbar ist diese Struktur nach Highhouse et al. (2016) mit dem allgemeinen Intelligenzfaktor (g) und dessen evidenzbasierten Subfaktoren. Diese Forschungsergebnisse bestärken das Vorgehen betreffend der Ermittlung des Summenscores der fünf DOSPERT-Bereiche in dieser Arbeit. Die eingesetzte DOSPERT-Skala ist im Anhang C ersichtlich.

3.2.2 Stichprobe

Um die Ergebnisse auf die Grundgesamtheit übertragen zu können (Repräsentativität), ist die Grösse der Stichprobe zentral. Gemäss Zöfel (2003) wird der Mittelwert der Grundgesamtheit angenähert, je grösser die Stichprobenfallzahl ist. Um Gewissheit über den Stichprobenumfang für die vorliegende Studie zu erhalten, wurde für die Produkt-Moment-Korrelation sowie für die multiple Regressionsanalyse eine Poweranalyse berechnet. Diese wurde mit dem frei zugänglichen Programm G*Power durchgeführt.

Bisherige Studien ermittelten starke bis mittlere Effekte bezüglich Risikobereitschaft und Persönlichkeit (Joseph & Zhang, 2021; Nicholson et al., 2005). Die Poweranalyse wurde für die vorliegende Arbeit mit mittleren Effekten berechnet. Bei einer Produkt-Moment-Korrelation von $r = .30$ (mittlerer Effekt), einem Signifikanzniveau von 0.05 (95 % Wahrscheinlichkeit) und einer statistischen Power von 0.8 muss die Stichprobe mindestens 84 Personen umfassen.

Für die multiple Regression mit insgesamt acht Prädiktoren, einer erwarteten Effektgrösse von $f^2 = .15$ (kleiner Effekt), einem Signifikanzniveau von 0.05 (95 % Wahrscheinlichkeit) und einer statistischen Power von 0.8 werden gemäss der Poweranalyse mindestens 109 Personen in der Studie benötigt.

Die heterogene Zusammensetzung der Stichprobe erlaubte es, Kriterien, welche für die Erfassung des Risikoverhaltens von Bedeutung sind, zu berücksichtigen. So berichten beispielsweise Nicholson et al. (2005) von einem signifikanten Unterschied zwischen Männern und Frauen für das Risikoverhalten. Weiter spielt gemäss Nicholson et al. (2005) das Alter für die Bereitschaft, Risiken einzugehen, eine zentrale Rolle. Bezugnehmend auf die Stichprobe stand somit die Ermittlung des allgemeinen Risikoverhaltens im Vordergrund. Dies bedeutet, dass beispielsweise nicht spezifisch Personen aus einem bestimmten Arbeitskontext befragt wurden, vielmehr war die Teilnahme an der Studie auch für Studentinnen oder Studenten und Personen aus unterschiedlichen Arbeitsbereichen möglich. Als einziges Kriterium galt ein Mindestalter von 18 Jahren. Die heterogene Stichprobe ermöglichte es dementsprechend, neben der Berechnung der Mindestzahl an Versuchspersonen repräsentative Ergebnisse für die Grundgesamtheit zu eruieren.

3.2.3 Zugang zum Feld

Um eine möglichst grosse Stichprobenfallzahl zu erreichen, wurden unterschiedliche Wege zum Forschungsfeld gewählt. Der Fragebogenlink wurde auf dem Linked-in-Profil der Autorin gepostet und in ihrem privaten Umfeld verteilt. Weiter wurde der Fragebogen an Studierende der Fachhochschule Nordwestschweiz aus den Studiengängen Wirtschaftspsychologie und Angewandte Psychologie versendet. Der Fragebogen wurde dabei bewusst an Studierende versendet, welche mit dem Persönlichkeitstest HEXA-WPI noch nicht vertraut waren. Dies betraf vorwiegend Studierende in höheren Semestern. Der Begleittext zur Studie ist in Anhang D zu entnehmen. Die Anzahl der Studienteilnehmenden wurde während der Erhebungsphase kontinuierlich überprüft.

3.2.4 Pretest

Das Ziel der Durchführung eines Pretests ist es, Schwierigkeiten bei der Durchführung des Fragebogens aufzudecken und das Erhebungsinstrument entsprechend anzupassen (Döring & Bortz, 2016). Weiter liefert ein Pretest Informationen zur Verständlichkeit und die Bearbeitungsdauer sowie technische Probleme können eruiert werden (Blanke, Gauckler & Sattelberger, 2008). Der Fokus des Pretests dieser Arbeit lag auf der Verständlichkeit, insbesondere bezüglich der übersetzten Items aus dem GRFM-Fragebogen (siehe Anhang B), der Instruktion zu Beginn des Fragebogens sowie der Ergebnisdarstellung am Ende des Fragebogens. Der Pretest wurde mit fünf Teilnehmenden unterschiedlichen Alters und Geschlechts aus dem Umfeld der Autorin durchgeführt, sodass die Zielgruppe entsprechend repräsentiert war.

Der Pretest lieferte einige Anpassungsvorschläge, welche in die Überarbeitung des Fragebogens miteinbezogen wurden. Insgesamt wurde der Fragebogen von den Pretest-Teilnehmenden als verständlich beurteilt. Die Bearbeitungsdauer belief sich auf 15 bis 20 Minuten. Die Ergebnisse des Pretests zeigten, dass der Fragebogen für die Studiendurchführung geeignet war. Die Daten aus dem Pretest wurden für die nachfolgende Untersuchung nicht verwendet.

3.2.5 Rücklauf, Datenbereinigung und -aufbereitung

Insgesamt wurde der Fragebogen von 191 Personen gestartet. 136 Personen haben den Fragebogen vollständig ausgefüllt. Dies entspricht einer Abbruchquote von 29 % (55). Die vollständig ausgefüllten Fragebögen wurden von ORQAS in das Statistikprogramm SPSS exportiert. Keine Person hat angegeben, den Fragebogen nicht ernsthaft ausgefüllt zu haben, weshalb aus diesem Grund keine Fragebögen entfernt wurden. Weiter wurde die Bearbeitungszeit

überprüft. Aufgrund der Möglichkeit, sich mit der *Personal Identification Number* für eine Bearbeitungsfortsetzung erneut einzuloggen, wurde der Datensatz insbesondere auf eine zu kurze Bearbeitungszeit überprüft. Sechs Fragebögen wurden entfernt, da diese eine auffällig kurze Bearbeitungszeit (unter zehn Minuten) aufwiesen. Nach der Datenbereinigung resultierte ein Datensatz mit $N = 130$ welcher für die statistischen Auswertungen genutzt wurde. Bevor die statistischen Auswertungen durchgeführt werden konnten, wurde eine Datenaufbereitung vorgenommen. Zur Datenaufbereitung gehörte die Überprüfung der Items. Es wurde kontrolliert, ob die umgepolten Items invertiert in das Statistikprogramm SPSS übernommen wurden. Für die spätere Bildung von Skalen war dies von zentraler Bedeutung. Da keine Auffälligkeiten diesbezüglich festgestellt wurden, konnten somit die Skalen gebildet werden, welche für die Berechnung der Produkt-Moment-Korrelationen sowie die multiplen Regressionsanalysen benutzt wurden.

3.3 Datenauswertung

Die Datenauswertung wurde mit dem Statistikprogramm SPSS durchgeführt. Für die Überprüfung der formulierten Hypothesen (siehe Kapitel 2) wurden Produkt-Moment-Korrelationen und multiple Regressionen berechnet. Gemäss Zöfel (2003) beschreibt eine Produkt-Moment-Korrelation den Zusammenhang zwischen zwei Variablen und eine multiple Regressionsanalyse ermöglicht die Vorhersage einer Kriteriumsvariablen (abhängige Variable) durch den Einbezug mehrerer Prädiktorvariablen (unabhängige Variablen). In den folgenden Unterkapiteln werden die statistischen Verfahren genauer vorgestellt.

3.3.1 Produkt-Moment-Korrelation

Je nach Skalenniveau der Daten kommen gemäss Zöfel (2003) unterschiedliche Korrelationsverfahren zum Einsatz. Der Autor beschreibt, dass Produkt-Moment-Korrelationen berechnet werden können, wenn die Variablen intervallskaliert und normalverteilt sind. Dabei ist zu beachten, dass Ratingskalen, bei welchen die Abstände zwischen den Zahlenwerten als gleich gross (äquidistant) empfunden werden, als Intervallskalen interpretiert werden können (Backhaus, Erichson, Gensler, Weiber & Weiber, 2021). Der Zusammenhang zweier Variablen wird mit dem Korrelationskoeffizienten beschrieben. In der Literatur wird auch von Masskorrelationskoeffizient oder Korrelationskoeffizient nach Pearson gesprochen (Zöfel, 2003). Die Stärke des Zusammenhangs wird mit dem Kleinbuchstaben r angegeben und der Wert bewegt sich stets zwischen -1 und $+1$. Das Vorzeichen gibt an, ob der Zusammenhang gleichläufig

beziehungsweise gegenläufig ist (Zöfel, 2003). Tabelle 3 zeigt die Einstufung des Korrelationskoeffizienten.

Tabelle 3
Korrelationskoeffizienten nach Cohen (1988), eigene Darstellung

Korrelationskoeffizient	Einstufung
0.0 bis 0.2	sehr geringe Korrelation
0.2 bis 0.5	geringe Korrelation
0.5 bis 0.7	mittlere Korrelation
0.7 bis 0.9	hohe Korrelation
0.9 bis 1	sehr hohe Korrelation

Die alleinige Betrachtung des Korrelationskoeffizienten ist kein ausreichendes Indiz für eine kausale Abhängigkeit (Bortz & Schuster, 2010). Besteht eine Korrelation zwischen zwei Variablen, gibt dies bestenfalls einen Hinweis darauf, dass zwischen zwei Merkmalen eine kausale Beziehung bestehen *könnte* (Bortz & Schuster, 2010). In weiteren Untersuchungen kann die Vermutung einer Kausalität zwischen zwei Variablen erforscht werden. Bortz und Schuster (2010) betonen jedoch die Kontroverse bezüglich der empirischen Nachweisbarkeit von Kausalität in der Forschung.

Berechnen der Effektstärke

Lediglich aufzuzeigen, dass ein Ergebnis signifikant ist, und demzufolge die Hypothese anzunehmen, ist gemäss Döring und Bortz (2016) nicht zielführend. Um die Bedeutsamkeit eines Ergebnisses zu bestimmen, wird die Effektstärke angegeben. In der vorliegenden Arbeit wurde daher für die Ergebnisse jeweils die Effektstärke berechnet. Zu den bekanntesten Effektgrössenmassen gehören nach Döring und Bortz (2016) diejenigen der *d*-Familie (Gruppendifferenz-Effektgrössenmasse) und der *r*-Familie (Zusammenhangs- und Varianzaufklärungsmasse). Die Zusammenhangs-Effektgrössenmasse sind als standardisierte Effektgrössenmasse direkt interpretierbar, da sie durch die jeweilige Streuung bereits relativiert sind (Döring & Bortz, 2016). Tabelle 4 verweist auf die Beurteilung der Effektstärken nach Cohen (1988).

Tabelle 4

Effektstärke Produkt-Moment-Korrelationen nach Cohen (1988), eigene Darstellung

<i>r</i>	Grösse des Effekts
.20	kleiner Effekt
.30	mittlerer Effekt
.50	grosser Effekt

Überprüfung der Normalverteilung

Bevor statistische Datenanalysen an den Stichprobendaten durchgeführt werden können, muss überprüft werden, ob die untersuchten Daten als Stichprobe aus einer normalverteilten Grundgesamtheit stammen (Janssen & Laatz, 2017). Gemäss Janssen und Laatz (2017) sind die gängigsten statistischen Tests relativ robust, sodass Verletzungen der Normalverteilung akzeptiert werden können. Von Bedeutung ist die Normalverteilung, die entsteht, wenn unendlich viele Stichproben gezogen würden. Um die Normalverteilung der Stichprobenwerte in der vorliegenden Studie zu überprüfen, wurde der Kolmogorov-Smirnov-Test (Signifikanzkorrektur nach Lilliefors) durchgeführt. Zusätzlich wurde der Saphiro-Wilk-Test angewandt, da sich der Kolmogorov-Smirnov-Test vorwiegend für kleine Stichproben eignet (Zöfel, 2003). Überdies zeichnet sich der Saphiro-Wilk-Test unter vergleichbaren Tests mit einer der besten Teststärken aus (Janssen & Laatz, 2017). Zusätzlich zu den Tests auf Normalverteilung wurde vorgängig eine visuelle Anzeige der Normalverteilungskurve in Form eines Histogramms grafisch überprüft.

Die Nullhypothese (die Daten sind normalverteilt) wird abgelehnt, wenn der Kolmogorov-Smirnov-Test sowie der Saphiro-Wilk-Test einen Signifikanzwert von $p < .05$ aufweisen. Ist der Wert hingegen $p > .05$ kann von einer Normalverteilung der Stichprobenwerte ausgegangen werden und die Nullhypothese wird bestätigt (Bühl, 2016). Die vorliegenden Testergebnisse zeigen für den Kolmogorov-Smirnov-Test einen Wert von $p = .200$ und für den Saphiro-Wilk-Test einen Wert von $p = .071$. Dies bedeutet, dass das allgemeine Risikoverhalten einer Normalverteilung entspricht und die Nullhypothese angenommen werden kann.

3.3.2 Multiple Regressionsanalyse

Regressionsanalysen werden unterteilt in einfache und multiple Regressionsanalysen (Bortz & Schuster, 2010). Bei Ersteren wird der Zusammenhang einer unabhängigen und einer abhängigen Variablen geprüft. Letztere testen den Zusammenhang zwischen mehreren unabhängigen Variablen und einer abhängigen Variablen. Weiter wird zwischen linearen und

nichtlinearen Zusammenhängen unterschieden. Die multiple lineare Regression gehört zu den meistverwendeten Analyseverfahren in der Psychologie und den Sozialwissenschaften (Bortz & Schuster, 2010). Wie erwähnt, wird anhand der multiplen Regression die Analyse der Beziehung zwischen mehreren Prädiktorvariablen (unabhängige Variablen) und einer Kriteriumsvariable (abhängige Variable) möglich. Voraussetzung ist, dass die abhängige Variable intervallskaliert (Zöfel, 2003) oder bei mindestens fünfstufiger äquidistanter Likert-Skala ordinalskaliert ist (Zumbo & Zimmerman, 1993). Insbesondere kann mit einer multiplen Regression Kenntnis über den Einfluss von Drittvariablen (Prädiktoren) auf die Vorhersage der Kriteriumsvariablen gewonnen werden (Bortz & Schuster, 2010). Wie in Kapitel 2.3.5 beschrieben, fungieren gewisse Persönlichkeitseigenschaften als Prädiktoren für das Risikoverhalten. Um die Bedeutung des Regulationsfokus im Vergleich zu grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften für die Vorhersagekraft von allgemeinem Risikoverhalten zu analysieren, wurden für die vorliegende Arbeit multiple Regressionsanalysen gerechnet.

Um die unabhängigen Variablen in das Regressionsmodell aufzunehmen, gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen (Backhaus et al., 2021). Einerseits können unabhängige Variablen aufgrund theoretischer Überlegungen in die Regressionsanalyse aufgenommen werden, andererseits aufgrund einer datengesteuerten Auswahl von unabhängigen Variablen zur Erhöhung der Varianzaufklärung im Kriterium bei gleichzeitiger Minimierung der Anzahl zu berücksichtigender Prädiktoren (Eid, Gollwitzer & Schmitt, 2010). Das Statistikprogramm ermittelt bei letzterer Vorgehensweise aus vorgegebenen unabhängigen Variablen und aufgrund vorgegebener statistischer Kriterien das *beste* Modell (Stötzer, 2017). Diese Vorgehensweise eignet sich gemäss Eid et al. (2010), wenn kein theoretisches Modell vorliegt und mehrere unabhängige Variablen vorhanden sind, von denen die beste Prädiktion ermittelt werden soll.

Für die vorliegende Studie galt es, die besten Prädiktoren für allgemeines Risikoverhalten zu identifizieren. Hierfür wurde die Vorhersagekraft der Persönlichkeitseigenschaften mit derjenigen unter Einbezug des Regulationsfokus mit der Persönlichkeit für das Risikoverhalten verglichen. Daher wurden in der Studie multiple Regressionen gerechnet, welche auf einer datengesteuerten Auswahl der unabhängigen Variablen basieren. Bei dieser Methode werden weiter nur diejenigen unabhängigen Variablen aufgenommen, welche einen signifikanten Erklärungsbeitrag zur Vorhersage des Kriteriums leisten, hingegen werden Prädiktoren, welche keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage des Kriteriums leisten, im Regressionsmodell ausgeschlossen (Eid et al., 2010).

In Bezug auf die datengesteuerten Auswahl werden drei Verfahren unterschieden: die Vorwärtsselektion, die Rückwärtselimination sowie die schrittweise Regression. Die schrittweise

Regression vereint die beiden anderen Strategien (Eid et al., 2010). Bei der schrittweisen Regression werden die unabhängigen Variablen schrittweise vom stärksten bis zum schwächsten Prädiktor in das Regressionsmodell aufgenommen (Döring & Bortz, 2016). Hierfür gibt ein vorab festgelegtes Signifikanzniveau an, ab wann ein Prädiktor einen signifikanten Erklärungsbeitrag zur Varianzaufklärung im Kriterium liefert. In der vorliegenden Arbeit wurde das schrittweise Verfahren angewandt und das vom Statistikprogramm SPSS voreingestellte Signifikanzniveau von $\leq .05$ für den Einschluss und $\geq .01$ für den Ausschluss einer unabhängigen Variablen verwendet. Bei einer bestimmten Kombination von unabhängigen Variablen ist es gemäss Eid et al. (2010) möglich, dass der Erklärungsbeitrag einer zuvor aufgenommenen unabhängigen Variablen nicht mehr signifikant ist. Überschreitet der Signifikanzwert einer solchen Variablen das vorab festgelegte Ausschluss-Signifikanzniveau, so wird diese Variable entfernt, bevor eine neue Variable hinzugenommen wird (Eid et al., 2010).

Kritisiert wird die schrittweise Auswahl von unabhängigen Variablen, da theoretische Überlegungen vernachlässigt würden (Backhaus et al., 2021). Dies geschieht nach Backhaus et al. (2021), da das Statistikprogramm unabhängige Variablen nach statistischen Kriterien auswählt, womit die inhaltliche Relevanz eines Regressionsmodells verloren geht. Um diesem Kritikpunkt entgegenzuwirken, wurde in der vorliegenden Studie eine Vorauswahl von unabhängigen Variablen für die Regressionsanalyse getroffen. Lediglich diejenigen unabhängigen Variablen (Persönlichkeitseigenschaften und Regulationsfokus), welche mit der abhängigen Variablen (Risikoverhalten) in einem statistisch gesicherten Zusammenhang standen, wurden in der Regressionsanalyse berücksichtigt.

Vor der Interpretation der Ergebnisse zur Regressionsanalyse mussten die Voraussetzungen für eine multiple Regression überprüft werden. Dazu wurden grafische Darstellungen sowie statistische Testverfahren verwendet. Nachstehende Voraussetzungen müssen gemäss Jansen und Laatz (2017) für eine multiple Regression gegeben sein:

- **Linearität:** *Linearer Zusammenhang zwischen den unabhängigen und der abhängigen Variablen.*
- **Keine Multikollinearität:** *Die unabhängigen Variablen korrelieren nicht zu stark miteinander.*
- **Bedingter Erwartungswert:** *Fehlerwert soll für jeden Wert der unabhängigen Variablen den Erwartungswert 0 haben.*
- **Homoskedastizität:** *Für jeden Wert der unabhängigen Variablen hat der Fehlerwert dieselbe Varianz.*
- **Keine Autokorrelation:** *Die Fehlerwerte hängen nicht voneinander ab.*
- **Normalverteilung des Fehlerwerts:** *Fehlerwert ist näherungsweise normalverteilt.*

Um die Güte des Regressionsmodells zu bestimmen, wurden das Bestimmtheitsmass R^2 , das korrigierte R^2 und die standardisierten Regressionskoeffizienten (Beta-Gewichte) betrachtet. Das Bestimmtheitsmass R^2 eignet sich gemäss Backhaus et al. (2021) zur Überprüfung, wie gut die abhängige Variable (Risikoverhalten) durch das Regressionsmodell erklärt wird. Das korrigierte R^2 berücksichtigt dabei die Grösse der Stichprobe und die Anzahl der Variablen im Modell und nimmt Werte zwischen 0 und 1 an. Je höher R^2 ist, umso grösser ist der Anteil der Varianz, der durch die unabhängigen Variablen in der abhängigen Variablen erklärt wird (Eid et al., 2010). Die standardisierten Regressionskoeffizienten bestimmen, ob und wie gut die unabhängigen Variablen (Persönlichkeitseigenschaften, Regulationsfokus) des Regressionsmodells zur Erklärung der abhängigen Variablen (Risikoverhalten) beitragen (Backhaus et al., 2021).

Berechnen der Effektstärke

Auch im Rahmen der multiplen Regressionsanalyse werden Effektstärken berechnet, um die praktische Relevanz eines Ergebnisses zu interpretieren. Für Regressionsanalysen wird das ermittelte R^2 in das Effektstärkemass f^2 umgerechnet (Bortz & Schuster, 2010). Die Wertebereiche sind in Tabelle 5 nach Cohen (1988) definiert.

Tabelle 5

Effektstärke Regressionen nach Cohen (1988), eigene Darstellung

f^2	Grösse des Effekts
.02	schwacher Effekt
.15	mittlerer Effekt
.35	starker Effekt

Nach der Beschreibung der Methodik in diesem Kapitel werden im nächsten Kapitel die Ergebnisse der Studie vorgestellt.

4 ERGEBNISSE

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Studie präsentiert. Das Kapitel 4.1 zeigt die deskriptiven Auswertungen zur Studie auf. Dazu gehören die Itemanalyse der Skalen Risikoverhalten und Regulationsfokus und der t-Test für Mittelwertvergleiche. Das Kapitel 4.2 stellt die Ergebnisse zu den Hypothesen dar, die aus der Theorie im Kapitel 2 abgeleitet wurden.

4.1 Deskriptive Statistik

Die Tabelle 6 zeigt die Anzahl männlicher und weiblicher Teilnehmenden in der Studie. Gesamthaft haben 42 (32.3 %) Männer an der Studie teilgenommen. Der weibliche Anteil belief sich auf 67.7 %, was einer Anzahl von 88 Frauen entspricht.

Tabelle 6

Deskriptive Statistik Geschlecht, eigene Darstellung

	Häufigkeit	Prozent
männlich	42	32.3
weiblich	88	67.7
Gesamt	130	100

Aus der Tabelle 7 ist die Verteilung des Alters der Teilnehmenden zu entnehmen. Die Teilnehmenden der Studie waren zwischen 18 und 64 Jahre alt. Der Mittelwert (M) beläuft sich auf 32.3 Jahre und die Standardabweichung (SD) weist einen Wert von 10.7 Jahren auf.

Tabelle 7

Deskriptive Statistik Alter, eigene Darstellung

	Mittelwert (M)	Standardabweichung (SD)
Alter	32.3	10.7

Anmerkung. N = 130

In der Tabelle 8 sind die Häufigkeiten zur aktuellen Tätigkeit der Studienteilnehmenden ersichtlich. 108 Personen (83.1 %) gaben an, einer Berufstätigkeit nachzugehen. 67 Studienteilnehmende (51.1 %) befanden sich im Studium. Lediglich jeweils 1 Person (0.8 %) befand sich zum Zeitpunkt der Studie im Zivildienst, Wehrdienst, Militär, sozialen Jahr oder in einer

beruflichen Ausbildung (Lehre). 2 Personen (1.5 %) gaben an, Schüler oder Schülerin zu sein, und 3 Studienteilnehmende (2.3 %) gehen einer Promotion nach. 6 Personen (4.6 %) haben die Frage mit der Kategorie Sonstiges beantwortet. Bei der Angabe der aktuellen Tätigkeit waren Mehrfachantworten möglich.

Tabelle 8

Aktuelle Tätigkeit der Stichprobe, eigene Darstellung

	Häufigkeit	Prozent
Berufstätigkeit	108	83.1
Student/-in	67	51.1
Promotion	3	2.3
Schüler/-in	2	1.5
Zivildienst / Wehrdienst / Militär / soziales Jahr	1	0.8
Berufliche Ausbildung (Lehre)	1	0.8
Sonstiges	6	4.6

Itemanalyse der Skalen Risikoverhalten, Präventionsfokus und Promotionsfokus

Die Reliabilitätsanalyse, auch Itemanalyse genannt, dient dazu, die Zuverlässigkeit (Reliabilität) einer Skala, welche durch die additive Zusammenfassung einzelner Items generiert wird, zu überprüfen. Die Zusammenfassung mehrerer gleichwertiger Items dient dazu, die Zuverlässigkeit der Messung einer Variablen zu erhöhen (Janssen & Laatz, 2017). In der vorliegenden Studie wurden einerseits Items der DOSPERT-Skala zum Risikoverhalten in neue Variablen und andererseits Items aus der GRFM-Skala zu den Variablen Präventions- respektive Promotionsfokus zusammengefasst. Diese neu gebildeten Variablen wurden vorab mittels einer Reliabilitätsanalyse auf ihre Zuverlässigkeit überprüft. Zur Beurteilung der Brauchbarkeit eines Items einer Skala werden die Korrelationen der Messwerte des Items mit denen der Gesamtmessung (korrigierte Item-Skala-Korrelation) sowie der Zuverlässigkeitskoeffizient Cronbachs Alpha (α) betrachtet (Janssen & Laatz, 2017).

Die korrigierte Item-Skala-Korrelation wird auch als Trennschärfe eines Items bezeichnet. Die Itemtrennschärfe gibt an, inwieweit ein Item etwas Ähnliches erfasst wie die restlichen Items einer Skala. Die Trennschärfe eines Items wird mit einer Korrelation angegeben. Werte von $< .30$ werden als niedrige Trennschärfe bezeichnet, Werte zwischen $.30$ und $.50$ als mittlere und Werte $> .50$ als hohe Trennschärfe. Die Itemtrennschärfe ist ein zentraler Parameter zur Beurteilung der Brauchbarkeit eines Items (Bühner, 2011).

Cronbachs Alpha stellt ein Mass für die interne Konsistenz einer Skala dar. Die interne Konsistenz gibt Aufschluss darüber, inwieweit die Items inhaltlich dasselbe Konstrukt messen. Wie sich das Cronbachs Alpha der Gesamtskala durch den Ausschluss eines Items verändert, ist dafür ein zentrales Beurteilungskriterium. Ein Wert von $\alpha > .80$ weist eine gute interne Skalenskonsistenz auf, ein $\alpha < .50$ wird als unzureichende Konsistenz beurteilt (Bühner, 2011).

Zu Beginn wurden die Items des Risikoverhaltens zur jeweiligen Risikobereichsskala (Gesundheit, Ethik, Soziales, Finanzen und Freizeit) zusammengefasst. Sodann wurden die Risikobereichsskalen miteinander korreliert, um die Beziehung der Bereichsskalen zu ermitteln. Dieses Vorgehen war für die Bildung der Summenskala für allgemeines Risikoverhalten notwendig. Die Korrelationen zwischen den fünf Risikobereichen sind alle mindestens auf dem Niveau von 0.05 signifikant. Sämtliche Korrelationen zwischen den Risikobereichen sind aus der Tabelle 9 zu entnehmen.

An dieser Stelle ist zu erwähnen, dass das Statistikprogramm SPSS für die Signifikanzbezeichnung von Ergebnissen zwischen signifikant (0.05-Niveau) und hoch signifikant (0.01-Niveau) unterscheidet. In der vorliegenden Arbeit wurde das Signifikanzniveau auf 0.05 gesetzt, weshalb im Folgenden nicht zwischen signifikant und hoch signifikant unterschieden wird. Alle signifikanten Werte entsprechen in dieser Arbeit einer Signifikanz mindestens auf dem Niveau von 5 %.

Tabelle 9
Korrelationstabelle Risikobereiche, eigene Darstellung

	Soziales	Gesundheit	Ethik	Finanzen	Freizeit
Soziales	-				
Gesundheit	.184*	-			
Ethik	.184*	.552*	-		
Finanzen	.334*	.396*	.385*	-	
Freizeit	.256*	.524*	.341*	.464*	-

Anmerkung. * Die Korrelation ist mindestens auf dem Niveau von 0.05 (2-seitig) signifikant

Die Korrelationsergebnisse erlaubten es somit, eine Summenskala für allgemeines Risikoverhalten aus den fünf Risikobereichsskalen zu bilden. Weiter wurden die Items der Skala Risikoverhalten auf ihre Reliabilität geprüft sowie die Itemtrennschärfe betrachtet. Die Skalenreliabilität zum Risikoverhalten weist ein α von .86 auf. Gemäss Bühner (2011) ist dieses Ergebnis als gute interne Konsistenz zu beurteilen. Cronbachs Alpha würde sich bei Weglassung

gewisser Items kaum verändern, weshalb keine Items aus der Skala Risikoverhalten entfernt wurden. Diese Ergebnisse sprechen ergänzend dafür, dass die Items der Skala Risikoverhalten sinnvoll zu einer Gesamtskala zusammengefasst werden können.

Ferner wurde die Reliabilität der Skalen Präventionsfokus und Promotionsfokus überprüft. Die Analyse der Skala Präventionsfokus ergab eine Skalenreliabilität α von .78. Die Reliabilität zur Skala Promotionsfokus zeigte ein α von .77. Diese Werte können als zufriedenstellende interne Konsistenzen angesehen werden (Bühner, 2011). Vor diesem Hintergrund wurden ebenfalls keine Items aus den Skalen Präventions- und Promotionsfokus entfernt.

Die eben beschriebenen Ergebnisse zu den Skalenreliabilitäten sind der Tabelle 10 zu entnehmen.

Tabelle 10

Reliabilitätsstatistiken Cronbachs Alpha, eigene Darstellung

	Skalenreliabilität α	Anzahl Items
Risikoverhalten	.86	30
Präventionsfokus	.78	9
Promotionsfokus	.77	9

In einem nächsten Schritt wurden die Items zu Variablen zusammengefasst. Diese neu gebildeten Variablen wurden für die Berechnungen von Produkt-Moment-Korrelationen und multiplen Regressionen verwendet. Die Tabelle 11 gibt einen Überblick über die deskriptive Statistik zu den neu gebildeten Variablen. Die Skala Risikoverhalten zeigt einen Mittelwert (M) von 3.39 und eine Standardabweichung (SD) von .82 auf. Die Präventionsfokus-Skala weist einen Mittelwert (M) von 3.03 und eine Standardabweichung (SD) von .79 auf und die Skala Promotionsfokus besitzt einen Mittelwert (M) von 3.92 und eine Standardabweichung (SD) von .78.

Tabelle 11

Deskriptive Statistik der neu gebildeten Skalen, eigene Darstellung

	Mittelwert (<i>M</i>)	Standardabweichung (<i>SD</i>)
Risikoverhalten	3.39	.82
Präventionsfokus	3.03	.79
Promotionsfokus	3.92	.78

Anmerkungen. *N* = 130. Risikoverhalten: 1 = *sehr unwahrscheinlich* bis 7 = *sehr wahrscheinlich*. Regulationsfokus: 1 = *trifft gar nicht zu* bis 6 = *trifft vollständig zu*

Mittelwertvergleiche Geschlecht und Risikoverhalten

Verschiedene Studien kommen zum Schluss, dass das Geschlecht einen beachtlichen Einfluss auf das Risikoverhalten aufweist. Mehrfach wurde bestätigt, dass besonders Männer im Vergleich zu Frauen zu einem risikoreichen Verhalten neigen (Nicholson et al., 2005; Weber et al., 2002). Um mögliche Geschlechtsdifferenzen bezüglich des Risikoverhaltens in der durchgeführten Studie zu erkennen, wurde mit der Variablen Geschlecht und der Variablen Risikoverhalten ein t-Test für unabhängige Stichproben durchgeführt. Für die Durchführung eines t-Tests müssen die Daten der abhängigen Variablen (Risikoverhalten) mindestens intervallskaliert und die Daten der unabhängigen Variablen (Geschlecht) nominalskaliert vorliegen (Janssen & Laatz, 2017). Weiter setzt ein Vergleich von Mittelwerten eine Normalverteilung voraus, ansonsten würde der Median berechnet und ein nichtparametrischer Test für den Stichprobenvergleich durchgeführt (Bühl, 2016). Ferner ist gemäss Bühl (2016) die Gleichheit der Varianzen (Varianzhomogenität) eine Voraussetzung.

Vorab wurde überprüft, ob die Variable Risikoverhalten auf Gruppenebene einer Normalverteilung entsprechen. Die Testergebnisse zeigen für Männer und Frauen kein signifikantes Ergebnis (Saphiro-Wilk-Test: Männer $p = .669$; Frauen $p = .104$). Das bedeutet, dass das Risikoverhalten gemäss dem Shapiro-Wilk-Test für Männer sowie für Frauen normalverteilt ($p > .05$) ist. Weiter wurde die Variable durch die Betrachtung des Box-Plot-Diagramms auf Ausreisser überprüft. Es wurden keine extremen Ausreisser identifiziert, weshalb keine Fälle aus dem Datensatz entfernt wurden. Der Gruppenstatistik (siehe Tabelle 12) ist zu entnehmen, dass sich die Mittelwerte (*M*) des Risikoverhaltens zwischen Männern ($M = 3.84$, $SD = .86$) und Frauen ($M = 3.17$, $SD = .72$) unterscheiden.

Tabelle 12

Gruppenstatistik Risikoverhalten und Geschlecht, eigene Darstellung

		<i>n</i>	Mittelwert (<i>M</i>)	Standardabweichung (<i>SD</i>)
Risikoverhalten	männlich	42	3.84	.86
	weiblich	88	3.17	.72

Anmerkung. *N* = 130. Risikoverhalten: 1 = sehr unwahrscheinlich bis 7 = sehr wahrscheinlich

Wie erwähnt, setzt der t-Test für unabhängige Stichproben eine Varianzhomogenität voraus. Der Levene-Test prüft, ob die Varianzen homogen sind (Bühl, 2016). Die Gleichheit der Varianzen wird verworfen, wenn der Levene-Test ein $p < .05$ ergibt. In diesem Fall würde von Varianzheterogenität gesprochen (Bühl, 2016). Der Tabelle 13 können ein F-Wert von .676 und eine Signifikanz von $p = .412$ entnommen werden. Es liegt also Varianzhomogenität vor (Levene-Test: $F(1,128) = .676, p = .412, N = 130$).

Die vorliegende Teststatistik zum t-Test zeigt $t = 4.650$ und einen Signifikanzwert von $p < .05$ (siehe Tabelle 13). Die Mittelwerte von Frauen und Männern unterscheiden sich hinsichtlich des Risikoverhaltens signifikant ($t(128) = 4.650, p < .05$). Die Effektstärke liegt bei $d = .76$ und entspricht nach Cohen (1988) einem starken Effekt.

Tabelle 13

Teststatistik Levene-Test und t-Test, eigene Darstellung

	Levene-Test		t-Test			
	F	<i>p</i>	T	df	Signifikanz (2-seitig)	Cohens <i>d</i>
Risikoverhalten	.676	.412	4.650	128	< .05	.76

Anmerkung. *N* = 130

4.2 Ergebnisdarstellung

Zu Beginn werden in Kapitel 4.2.1 die Korrelationsergebnisse zum Regulationsfokus und zum Risikoverhalten aufgezeigt. Darauf folgen die Ergebnisse zur statistischen Beziehung zwischen der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten in Kapitel 4.2.2. Abschliessend werden in Kapitel 4.2.3 die berechneten Regressionsmodelle präsentiert.

4.2.1 Regulationsfokus und Risikoverhalten

Nachfolgend werden die statistischen Beziehungen zwischen dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten dargestellt.

4.2.1.1 H1: Promotionsfokus und Risikoverhalten

Hypothese 1 ging davon aus, dass zwischen dem Promotionsfokus und dem Risikoverhalten ein signifikant positiver Zusammenhang besteht. Aus der Tabelle 14 ist zu entnehmen, dass die Korrelation zwischen dem Promotionsfokus und dem Risikoverhalten positiv ist ($r = .238$, $p < .05$, $N = 130$). Sie ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Die Korrelation von .238 ist nach Cohen (1988) als kleiner Effekt zu beurteilen.

Tabelle 14

Pearson-Korrelation Promotionsfokus und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Promotionsfokus	Pearson-Korrelation	.283
	Signifikanz (1-seitig)	< .05

Anmerkung. $N = 130$

4.2.1.2 H2: Präventionsfokus und Risikoverhalten

Hypothese 2 besagte, dass es einen signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Präventionsfokus und dem Risikoverhalten gibt. In der Tabelle 15 ist das Ergebnis der Korrelation zwischen dem Präventionsfokus und dem Risikoverhalten präsentiert. Der Präventionsfokus korreliert tendenziell negativ mit dem Risikoverhalten ($r = -.024$, $p = .393$, $N = 130$). Die Korrelation ist jedoch nicht signifikant.

Tabelle 15

Pearson-Korrelation Präventionsfokus und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Präventionsfokus	Pearson-Korrelation	-.024
	Signifikanz (1-seitig)	.393

Anmerkung. N = 130

4.2.2 Persönlichkeit und Risikoverhalten

In den folgenden Kapiteln werden die statistischen Zusammenhänge zwischen der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten präsentiert.

4.2.2.1 H3: Extraversion und Risikoverhalten

Hypothese 3 besagte, dass zwischen Extraversion und Risikoverhalten ein signifikant positiver Zusammenhang besteht. In der Tabelle 16 ist ersichtlich, dass zwischen Extraversion und Risikoverhalten ein positiver Zusammenhang besteht ($r = .162$, $p < .05$, $N = 130$). Dieser ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Gemäss Cohen (1988) entspricht die Korrelation von .162 einem kleinen Effekt.

Tabelle 16

Pearson-Korrelation Extraversion und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Extraversion	Pearson-Korrelation	.162
	Signifikanz (1-seitig)	.033

Anmerkung. N = 130

4.2.2.2 H4: Offenheit für neue Erfahrungen und Risikoverhalten

Hypothese 4 ging davon aus, dass Offenheit für neue Erfahrungen mit dem Risikoverhalten signifikant positiv korreliert. Wie aus der Tabelle 17 zu entnehmen ist, besteht zwischen Offenheit für neue Erfahrungen und dem Risikoverhalten ein positiver Zusammenhang ($r = .170$, $p < .05$, $N = 130$). Dieser ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant und entspricht nach Cohen (1988) einem kleinen Effekt.

Tabelle 17

Pearson-Korrelation Offenheit für neue Erfahrungen und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Offenheit für neue Erfahrungen	Pearson-Korrelation	.170
	Signifikanz (1-seitig)	.027

Anmerkung. $N = 130$

4.2.2.3 H5: Emotionale Stabilität und Risikoverhalten

Die Hypothese 5 ging davon aus, dass ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Emotionaler Stabilität und dem Risikoverhalten besteht. Aus der Tabelle 18 kann entnommen werden, dass tendenziell ein positiver Zusammenhang zwischen Emotionaler Stabilität und Risikoverhalten besteht ($r = .047$, $p = .300$, $N = 130$). Dieser ist jedoch nicht signifikant.

Tabelle 18

Pearson-Korrelation Emotionale Stabilität und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Emotionale Stabilität	Pearson-Korrelation	.047
	Signifikanz (1-seitig)	.300

Anmerkung. $N = 130$

4.2.2.4 H6: Verträglichkeit und Risikoverhalten

Hypothese 6 besagte, dass zwischen Verträglichkeit und Risikoverhalten ein signifikant negativer Zusammenhang besteht. Wie in Tabelle 19 präsentiert, konnte ein negativer Zusammenhang gefunden werden ($r = -.158$, $p < .05$, $N = 130$). Dieser ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Nach Cohen (1988) entspricht die Korrelation von $-.158$ einem kleinen Effekt.

Tabelle 19

Pearson-Korrelation Verträglichkeit und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Verträglichkeit	Pearson-Korrelation	-.158
	Signifikanz (1-seitig)	.036

Anmerkung. $N = 130$

4.2.2.5 H7: Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten

In Hypothese 7 wurde angenommen, dass Gewissenhaftigkeit mit dem Risikoverhalten signifikant negativ korreliert. In der Tabelle 20 ist ersichtlich, dass ein negativer Zusammenhang vorliegt ($r = -.218$, $p < .05$, $N = 130$). Dieser ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant und entspricht nach Cohen (1988) einem kleinen Effekt.

Tabelle 20

Pearson-Korrelation Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Gewissenhaftigkeit	Pearson-Korrelation	-.218
	Signifikanz (1-seitig)	.006

Anmerkung. $N = 130$

4.2.2.6 H8: Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Risikoverhalten

Hypothese 8 nahm an, dass zwischen Ehrlichkeit-Bescheidenheit und dem Risikoverhalten ein signifikant negativer Zusammenhang besteht. Wie in der Tabelle 21 ersichtlich, konnte ein negativer Zusammenhang gefunden werden ($r = -.353$, $p < .05$, $N = 130$). Die Korrelation ist auf dem 0.05-Niveau signifikant. Gemäss Cohen (1988) ist diese als mittlerer Effekt zu bewerten.

Tabelle 21

Pearson-Korrelation Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Risikoverhalten, eigene Darstellung

		Risikoverhalten
Ehrlichkeit-Bescheidenheit	Pearson-Korrelation	-.353
	Signifikanz (1-seitig)	< .05

Anmerkung. $N = 130$

4.2.3 Persönlichkeit, Regulationsfokus und Risikoverhalten

In diesem Kapitel werden die Regressionsanalysen zur Persönlichkeit und dem Risikoverhalten sowie der Persönlichkeit, dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten präsentiert.

4.2.3.1 Regression Persönlichkeit und Risikoverhalten

In den vorigen Kapiteln wurde mittels Produkt-Moment-Korrelationen den Zusammenhang zwischen einem Prädiktor und dem Risikoverhalten berechnet. Mittels der multiplen linearen Regression soll nun der Zusammenhang zwischen mehreren unabhängigen Variablen (Prädiktoren) und einer abhängigen Variablen (Kriterium) überprüft werden, um die Varianzaufklärung für das Risikoverhalten bestimmen zu können. Im Regressionsmodell wurden diejenigen Prädiktoren berücksichtigt, welche in einem signifikanten Zusammenhang mit dem Kriterium (Risikoverhalten) stehen. Für die Persönlichkeitsmerkmale Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit-Bescheidenheit konnte ein signifikanter Zusammenhang mit dem Risikoverhalten ermittelt werden. Für die Dimension Emotionale Stabilität konnte kein signifikanter Zusammenhang mit dem Risikoverhalten gefunden werden.

Aufgrund des ermittelten signifikanten Effekts der Variablen Geschlecht auf das Kriterium Risikoverhalten (siehe Kapitel 4.1) wurde diese als Kovariate, auch Kontrollvariable genannt, in die nachstehenden Regressionsmodelle mitaufgenommen. Die Aufnahme einer Kontrollvariablen in ein statistisches Modell ermöglicht es, deren Effekt auf die weiteren Prädiktoren im Regressionsmodell zu kontrollieren (Field, 2013). Dadurch konnte der ermittelte signifikante Geschlechtseffekt betreffend Risikoverhalten für die Berechnungen der multiplen Regressionen berücksichtigt werden.

Bevor die Ergebnisse des Regressionsmodells interpretiert werden können, müssen zunächst einige Voraussetzungen überprüft werden. Die Voraussetzungen einer multiplen linearen

Regression wurden in Kapitel 3.3.2 erläutert. Nachstehend werden die Ergebnisse der Voraussetzungen dargestellt.

Um den linearen Zusammenhang der unabhängigen Variablen mit der abhängigen Variablen zu überprüfen, wurden die Streudiagramme in SPSS betrachtet. Als Interpretationshilfe wurde jeweils eine Anpassungslinie im Streudiagramm eingefügt. Es liess sich feststellen, dass lineare Zusammenhänge zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Ehrlichkeit-Bescheidenheit sowie der Variablen Geschlecht mit dem Risikoverhalten angenommen werden können.

Weiter wurden die unabhängigen Variablen darauf überprüft, dass sie nicht zu stark miteinander korrelieren (keine Multikollinearität). Hierfür wurden die Werte des Varianzinflationsfaktors (VIF) betrachtet. Diese sollten für alle unabhängigen Variablen gemäss Field (2013) nicht grösser als 10 sein. Für die Variable Geschlecht wurde ein VIF-Wert von 1.051 ausgegeben, für Ehrlichkeit-Bescheidenheit ein VIF-Wert von 1.051, für Offenheit für neue Erfahrungen ein VIF-Wert von 1.000, für Extraversion ein VIF-Wert von .946, für Verträglichkeit ein VIF-Wert von .917 und Gewissenhaftigkeit wies einen VIF-Wert von .959 auf. Die Voraussetzung, dass keine Multikollinearität zwischen den unabhängigen Variablen besteht, konnte somit bestätigt werden.

In einem nächsten Schritt wurde der Fehlerwert für jeden Wert der unabhängigen Variablen auf den Erwartungswert 0 überprüft. Hierfür wurde das Streudiagramm der standardisierten Fehlerwerte mit den standardisierten geschätzten Werten betrachtet. Visuell wurde geprüft, ob über den gesamten Wertebereich der geschätzten Werte, der Fehler im Mittel 0 beträgt. Zusätzlich kann mittels des gleichen Streudiagramms die Voraussetzung der Homoskedastizität überprüft werden. Homoskedastizität liegt vor, wenn der Fehlerwert für jeden Wert der unabhängigen Variablen dieselbe Varianz aufweist (Field, 2013). Für Homoskedastizität soll gemäss Field (2013) im Streudiagramm kein eindeutiges Muster erkennbar sein. Beide Voraussetzungen konnten für die vorliegenden Daten angenommen werden.

Weiter wurde die Voraussetzung geprüft, dass keine Autokorrelation der Fehlerwerte besteht. Hierfür wurde der Wert des Durbin-Watson-Tests betrachtet. Der Wert sollte gemäss Field (2013) um 2 liegen. Werte um 0 und 4 deuten hingegen auf eine Autokorrelation hin. Vorliegend zeigt der Durbin-Watson-Test, welcher aus der Modellzusammenfassung der Regressionsanalyse in SPSS entnommen wurde, einen Wert von 1.738. Somit kann davon ausgegangen werden, dass keine Autokorrelation der Fehlerwerte besteht.

Abschliessend wurde die Normalverteilung des Fehlerwerts im Histogramm standardisiertes Residuum beurteilt. Auch diese Voraussetzung ist vorliegend anzunehmen, da gemäss der Verteilung des Fehlerwerts im Histogramm eine Normalverteilung erkennbar ist.

Vor dem Hintergrund der überprüften Voraussetzungen konnten nun die Regressionsmodelle sowie die Regressionskoeffizienten für die unabhängigen Variablen betrachtet und hinsichtlich ihrer statistischen Signifikanz beurteilt werden.

Regressionsanalyse Persönlichkeitsmerkmale, Geschlecht und Risikoverhalten

Für die unabhängigen Variablen (Geschlecht, Ehrlichkeit-Bescheidenheit, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit für neue Erfahrungen und Gewissenhaftigkeit) präsentiert das Statistikprogramm SPSS drei Regressionsmodelle. In einem ersten Schritt wird die unabhängige Variable Geschlecht eingeschlossen (Modell 1). Modell 2 enthält zwei unabhängige Variablen (Geschlecht und Ehrlichkeit-Bescheidenheit). In einem letzten Schritt wird zusätzlich die Variable Offenheit für neue Erfahrungen eingeschlossen (Modell 3). Die Variablen Gewissenhaftigkeit ($p = .090$), Extraversion ($p = .170$) und Verträglichkeit ($p = .108$) werden ausgeschlossen. Dies bedeutet, dass diese drei Variablen die Aufnahmekriterien des Auswahlalgorithmus hier nicht erfüllen. Wie im Kapitel 3.3.2 erklärt, werden nur unabhängige Variablen in das Regressionsmodell aufgenommen, wenn diese einen p -Wert von $< .05$ aufweisen. Nachfolgend werden die Ergebnisse des Regressionsmodells 3 dargestellt, welches die grösste Vorhersagekraft für das Kriterium Risikoverhalten hat.

Der Tabelle 22 ist zu entnehmen, dass das Regressionsmodell als Ganzes signifikant ist ($F(3,126) = 14.012, p < .05$). Das R^2 weist einen Wert von .250 (korrigiertes $R^2 = .232$) auf. Gemeinsam leisten die Prädiktoren somit einen Erklärungsbeitrag von 23.2 % für das Kriterium Risikoverhalten. Nach Cohen (1988) entspricht dies einem mittleren Effekt. Die Variable Geschlecht leistet im Modell einen signifikanten Beitrag dazu, das Risikoverhalten vorherzusagen ($\beta = -.317, p < .05$). Das Beta-Gewicht der unabhängigen Variablen Geschlecht ist negativ. Aufgrund der Kodierung 1 = männlich und 2 = weiblich bedeutet ein negatives Beta-Gewicht, dass die Frauen im Vergleich zu den Männern von einem geringeren Risikoverhalten berichten. Die Persönlichkeitsmerkmale Ehrlichkeit-Bescheidenheit ($\beta = -.285, p < .05$) und Offenheit ($\beta = .171, p < .05$) sind weiter signifikante Prädiktoren für das Kriterium Risikoverhalten, wobei das Beta-Gewicht der unabhängigen Variablen Ehrlichkeit-Bescheidenheit negativ, das Beta-Gewicht des Prädiktors Offenheit für neue Erfahrungen positiv gerichtet ist.

Tabelle 22

Regression Persönlichkeit, Geschlecht und Risikoverhalten, eigene Darstellung

Prädiktoren	β	p
Geschlecht	-.317	< .05
Ehrlichkeit-Bescheidenheit	-.285	< .05
Offenheit für neue Erfahrungen	.171	.028
F	14.012*	
R^2	.250*	
korr. R^2	.232*	

Anmerkungen. Kriterium: Risikoverhalten. Kodierung Geschlecht: 1 (*männlich*) und 2 (*weiblich*). * $p < .05$

Nachfolgend werden die Ergebnisse der multiplen Regression zusammen mit dem Regulationsfokus präsentiert.

4.2.3.2 H9: Regression Persönlichkeit, Regulationsfokus und Risikoverhalten

An dieser Stelle ist anzumerken, dass für das nachfolgende Regressionsmodell die Voraussetzungen einer multiplen linearen Regression, welche im vorherigen Kapitel erläutert wurden, überprüft wurden. Vor diesem Hintergrund wird auf die jeweiligen Ergebnisse zur Überprüfung der Voraussetzungen nicht mehr eingegangen.

In der Hypothese 9 wurde angenommen, dass durch die Hinzunahme des Regulationsfokus als weiterer Prädiktor zu den Persönlichkeitsmerkmalen die Vorhersagekraft für allgemeines Risikoverhalten signifikant gesteigert wird. Insbesondere korreliert der Promotionsfokus signifikant positiv mit dem Risikoverhalten. Hingegen steht der Präventionsfokus in keiner signifikanten Beziehung zum Risikoverhalten. Vor diesem Hintergrund wurde lediglich die Variable Promotionsfokus in der Regressionsanalyse berücksichtigt.

Für die unabhängigen Variablen Geschlecht, Ehrlichkeit-Bescheidenheit, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit für neue Erfahrungen, Gewissenhaftigkeit und Promotionsfokus berechnet das Statistikprogramm SPSS insgesamt fünf Regressionsmodelle. Das Modell 1 schliesst die unabhängige Variable Geschlecht ein. Das Modell 2 wird um die Variable Ehrlichkeit-Bescheidenheit erweitert. In einem nächsten Schritt wird die Variable Promotionsfokus eingeschlossen (Modell 3). Im Modell 4 wird zusätzlich die Variable Offenheit für neue Erfahrungen mitaufgenommen. In einem letzten Schritt wird die Variable Gewissenhaftigkeit in Modell 5 eingeschlossen. Die unabhängigen Variablen Extraversion ($p = .131$), Verträglichkeit

($p = .103$) und Präventionsfokus ($p = .955$) werden im Modell mit dem höchsten Erklärungsbeitrag für das Kriterium Risikoverhalten ausgeschlossen, da sie keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung im Kriterium leisten. Nachstehend werden die Ergebnisse des Regressionsmodells 5, welches den höchsten Erklärungsbeitrag für das Kriterium Risikoverhalten liefert, dargestellt.

Folgende Ergebnisse werden aus der Tabelle 23 entnommen. Das Regressionsmodell mit der höchsten Vorhersagekraft für das Kriterium Risikoverhalten ist als Ganzes signifikant ($F(5,124) = 11.144, p < .05$). Das Modell weist ein R^2 von .310 (korrigiertes R^2 .282) auf. Dies bedeutet, dass 28.2 % der Gesamtvarianz im Risikoverhalten durch die unabhängigen Variablen erklärt werden können. Gemäss Cohen (1988) ist dieser Wert als starker Effekt zu beurteilen.

Der Prädiktor Geschlecht ($\beta = -.298, p < .05$) weist den höchsten signifikanten Erklärungsbeitrag für das Kriterium Risikoverhalten auf. Darauf folgen die Prädiktoren Ehrlichkeit-Bescheidenheit ($\beta = -.180, p < .05$), Promotionsfokus ($\beta = .231, p < .05$), Offenheit für neue Erfahrungen ($\beta = .179, p < .05$) und Gewissenhaftigkeit ($\beta = -.172, p < .05$). Hierbei ist das Beta-Gewicht der Prädiktoren Geschlecht, Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Gewissenhaftigkeit negativ, hingegen ist das Beta-Gewicht der unabhängigen Variablen Promotionsfokus und Offenheit für neue Erfahrungen positiv gerichtet.

Tabelle 23

Regression Persönlichkeit, Regulationsfokus, Geschlecht und Risikoverhalten, eigene Darstellung

Prädiktoren	β	p
Geschlecht	-.298	< .05
Ehrlichkeit-Bescheidenheit	-.180	.035
Promotionsfokus	.231	.006
Offenheit für neue Erfahrungen	.179	.018
Gewissenhaftigkeit	-.172	.028
F	11.144*	
R^2	.310*	
korr. R^2	.282*	

Anmerkungen. Kriterium: Risikoverhalten. Kodierung Geschlecht: 1 (männlich) und 2 (weiblich). * $p < .05$

Im nachfolgenden Kapitel der Diskussion werden die Ergebnisse vorliegender Arbeit im Hinblick auf die Beantwortung der Fragestellung respektive der Hypothesen unter Einbezug der Theorie diskutiert.

5 DISKUSSION

Die vorliegende Arbeit beschäftigte sich mit der Untersuchung von Prädiktoren für allgemeines Risikoverhalten von Menschen. Angesichts der Relevanz des Regulationsfokus für Leistungsbereiche erhält dessen Erforschung im Kontext der Arbeits- und Organisationspsychologie eine besondere Bedeutung (Lanaj et al., 2012). Aus diesem Grund wurde in der vorliegenden Arbeit die Bedeutung des Regulationsfokus im Vergleich zu grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften für das allgemeine Risikoverhalten erforscht.

Ausgehend von der Fragestellung *Ist der Regulationsfokus im Vergleich zu Persönlichkeitsmerkmalen inkrementell valide für allgemeines Risikoverhalten?* wurden vor dem Hintergrund der Theorie neun Hypothesen abgeleitet. Die durchgeführte Studie erlaubte eine Datenerhebung zu den Konstrukten Persönlichkeit, Regulationsfokus und Risikoverhalten. Der empirische Teil befasste sich mit der Untersuchung statistisch signifikanter Beziehungen zwischen dem Regulationsfokus mit dem Risikoverhalten einerseits und den Persönlichkeitseigenschaften mit dem Risikoverhalten andererseits. In einem weiteren Schritt wurde die Vorhersagekraft der gemeinsam untersuchten Prädiktoren für das Risikoverhalten erforscht. Die Erkenntnisse ermöglichen es, in diesem Kapitel die Bedeutung des Regulationsfokus im Vergleich zu den Persönlichkeitseigenschaften für das allgemeine Risikoverhalten zu erklären.

Nachfolgend findet die Überprüfung der neun Hypothesen statt, indem die Ergebnisse interpretiert und diskutiert werden. Darauf aufbauend wird die Fragestellung beantwortet. In Kapitel 5.2 erfolgt eine kritische Reflexion des methodischen Vorgehens. Abschliessend werden die Schlussfolgerungen dieser Arbeit in Hinblick auf die zukünftige Forschung in einem Ausblick (Kapitel 5.3) präsentiert.

5.1 Interpretation und Diskussion der Ergebnisse

In diesem Kapitel wird die Fragestellung beantwortet. Vorab werden die Hypothesen anhand der Ergebnisse vorliegender Arbeit überprüft, der Literatur gegenübergestellt sowie zentrale Themen diskutiert. Der Aufbau orientiert sich an der bisherigen Struktur der Arbeit, wobei zuerst die Zusammenhänge zwischen dem Regulationsfokus und dem Risikoverhalten

interpretiert werden und anschliessend die statistischen Beziehungen zwischen der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten. Ferner wird der Einfluss der eruierten Prädiktoren auf das allgemeine Risikoverhalten anhand der durchgeführten Regressionsanalysen diskutiert.

5.1.1 Regulationsfokus und Risikoverhalten

Hypothese 1

Der Promotionsfokus korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Bisherige Befunde legen nahe, dass promotionsorientierte Menschen eine Tendenz zur Risikobereitschaft aufweisen (Crowe & Higgins, 1997; Förster et al., 2003). Weiter konnten Forschungsergebnisse aufzeigen, dass promotionsorientierte Personen risikoreiche Entscheidungen im Bereich Finanzen tätigen (Zhou & Tuan Pham, 2004). Promotionsorientierte Menschen sind gemäss Higgins (1998) auf dem Weg der Zielerreichung eifrig und das Streben nach Leistung, Wachstum- und Aufstieg ist ein zentrales Merkmal. Charakteristisch für promotionsorientierte Personen sind demnach Verhaltensweisen, die wenig auf Vorsicht und Wachsamkeit abzielen.

Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit zeigen, dass ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem Promotionsfokus und allgemeinem Risikoverhalten besteht. Der positive Zusammenhang ist mindestens auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Die Effektstärke des Ergebnisses ist nach Cohen (1988) zwar als klein zu beurteilen, es kann aber dennoch festgehalten werden, dass die Nullhypothese (kein signifikanter Zusammenhang) zugunsten der Alternativhypothese (signifikanter Zusammenhang) zu verwerfen ist. Demzufolge wird die Hypothese 1 angenommen. Eine statistische Signifikanz auf dem 0.05-Niveau lässt weiter die Aussage zu, dass die Nullhypothese mit einer Wahrscheinlichkeit von 5% fälschlich abgelehnt wird. Vor dem Hintergrund dieser kleinen Irrtumswahrscheinlichkeit kann davon ausgegangen werden, dass ein Zusammenhang zwischen dem Promotionsfokus und dem allgemeinen Risikoverhalten auch in der Grundgesamtheit besteht.

Der gefundene Zusammenhang zwischen dem Promotionsfokus und dem allgemeinen Risikoverhalten stimmt insofern mit den Ergebnissen aus der Literatur überein. Die Ergebnisse legen nahe, dass promotionsorientierte Menschen dazu neigen, sich risikoreich zu verhalten, nicht nur im Bereich finanzieller Entscheidungen, wie es die Autoren Zhou und Tuan Pham (2004) bestätigten. Vielmehr zeigen die Ergebnisse dieser Studie, dass promotionsorientierte Personen eine allgemeine Tendenz aufweisen, in unterschiedlichen Bereichen Risiken einzugehen. Anzunehmen ist, dass sich promotionsorientierte Personen auf dem Weg der

Zielerreichung nicht scheuen, Risiken in Kauf zu nehmen. Dies deckt sich mit den Aussagen von Higgins (1998). Der Autor beschreibt, dass promotionsorientierte Personen sich für die Erreichung eines Ziels weniger auf Vorsicht und Wachsamkeit fokussieren, sondern eifrig nach Wachstum und Leistung streben, um das Selbst in Einklang mit dem gewünschten Selbstzustand zu bringen.

Hypothese 2

Der Präventionsfokus korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Frühere Studien zeigen, dass präventionsorientierte Menschen eher konservative beziehungsweise vorsichtigeren Verhaltensweisen zeigen (Crowe & Higgins, 1997; Förster et al., 2003). Zhou und Tuan Pham (2004) zeigten auf, dass promotionsorientierte im Gegensatz zu präventionsorientierten Menschen eine höhere Risikoakzeptanz, insbesondere wenn es um Investmententscheidungen geht, aufweisen. Charakteristisch ist für Menschen mit einem Präventionsfokus das Bedürfnis nach Schutz und Sicherheit, wobei die Vermeidung von Verlusten eine bedeutende Rolle spielt und ein vorsichtiges Verhalten im Vordergrund steht (Higgins, 1997). Anhand der jeweils unterschiedlichen Zielverfolgungsstrategien und Präferenzen von Menschen mit einem Präventions- respektive einem Promotionsfokus lassen sich theoretisch plausible Annahmen für das Risikoverhalten ableiten, sodass in dieser Arbeit davon ausgegangen wurde, dass der Präventionsfokus in einer signifikant negativen Beziehung zum allgemeinen Risikoverhalten steht.

Entgegen der Erwartung konnte kein signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Präventionsfokus und dem allgemeinen Risikoverhalten in der vorliegenden Studie gefunden werden. Das Ergebnis zeigt, dass tendenziell eine negative Beziehung zwischen dem Präventionsfokus und dem allgemeinen Risikoverhalten besteht, der Zusammenhang ist jedoch nicht signifikant. Die Nullhypothese kann demnach anstelle der Alternativhypothese nicht verworfen werden. Die Hypothese 2 ist daher abzulehnen.

Trotz des nicht signifikanten Ergebnisses zum Präventionsfokus und dem allgemeinen Risikoverhalten geht der Zusammenhang zumindest in die erwartete Richtung, dass präventionsorientierte Menschen eher dazu neigen, sich risikoavers zu verhalten. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen der Studie von Zhou und Tuan Pham (2004), welche für präventionsorientierte Menschen eher zurückhaltende und sichere Verhaltensweisen bezüglich Investitionen identifizierten. Die Autoren merken an, dass die unterschiedliche Bereitschaft, Risiken einzugehen, kein bestimmtes Merkmal des Regulationsfokus darstellen muss. Präventionsfokus und Promotionsfokus gehen somit nicht immer mit Risikoaversion beziehungsweise

Risikobereitschaft einher, beispielsweise in einer Situation, in welcher das Vermeiden eines Verlusts nicht mit einem geringeren Risiko verbunden ist (Zhou & Tuan Pham, 2004). Es könnte sein, dass Items wie «Wie gross ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie bei einem wichtigen Thema anderer Meinung sind als Ihr Vater?» oder «Wie gross ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie in eine Stadt weit entfernt von Ihrer Familie ziehen?» von den Befragten nicht als Risiko wahrgenommen wurden und somit kein Vermeiden von Verlusten im Sinne des Präventionsfokus darstellen. Weitere Erkenntnisse hierfür würde der Einsatz der Teilskala zur Risikowahrnehmung der DOSPERT-Skala liefern.

Um mögliche Erklärungen für das vorliegende Ergebnis zu ermitteln, wurde in einer nachgelagerten Analyse die Struktur der Skala Präventionsfokus mittels einer Faktorenanalyse geprüft. Von einer Mehrdimensionalität der Skala Präventionsfokus wurde zunächst nicht ausgegangen, weil insbesondere der Cronbachs-Alpha-Koeffizient der Skala als zufriedenstellend bewertet wurde ($\alpha = .78$). Döring und Bortz (2016) erläutern hierzu, dass die interne Konsistenz der Skala neben dem Indikator für Reliabilität auch ein Hinweis auf Eindimensionalität ist. Um Hypothese 2 noch fundierter bewerten zu können, werden die Erkenntnisse der ergänzend durchgeführten Faktorenanalyse nachfolgend dargelegt.

Janssen und Laatz (2017) erläutern, dass einerseits das Kaiser-Meyer-Olkin-Mass (KMO) und andererseits der Bartlett-Test auf Sphärizität als Voraussetzungen für die Durchführung einer Faktorenanalyse gelten. Das KMO nimmt gemäss den Autoren Werte zwischen 0 und 1 an. Je grösser der Wert ist, desto geeigneter ist die Variablenauswahl. Vorliegend bestätigten das Kaiser-Meyer-Olkin-Mass ($KMO = .785$) sowie der Bartlett-Test ($\text{Chi-Quadrat}(36) = 275.15$, $p < .001$) die Durchführung einer Faktorenanalyse. Der KMO-Wert von 0.785 ist gemäss Janssen und Laatz (2017) als durchschnittlich zu bewerten. Das Ergebnis des Bartlett-Tests weist darauf hin, dass die Korrelationskoeffizienten zwischen den Variablen signifikant von 0 abweichen. Daraufhin wurde eine Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation durchgeführt. Diese deutet darauf hin, dass drei Faktoren (Eigenwert grösser als 1.0) vorliegen. Die drei Faktoren zusammen erklären 62.2 % der Varianz aller Variablen. Somit liegen drei Faktoren vor, die wie folgt betitelt werden könnten: «Vermeiden von Verlusten», «Sorgen» und «Zukünftige Erwartungen». In einem nächsten Schritt wurden die drei extrahierten Faktoren mit der Variablen allgemeines Risikoverhalten korreliert.

Die Ergebnisse zeigen, dass der Faktor «Vermeiden von Verlusten» in einem tendenziell negativen Verhältnis zum allgemeinen Risikoverhalten steht ($r = -.090$, $p = .311$). Der Faktor «Sorgen» ($r = .022$, $p = .800$) sowie der Faktor «Zukünftige Erwartungen» ($r = .020$, $p = .824$) korrelieren tendenziell positiv mit allgemeinem Risikoverhalten. Keines der

Korrelationsergebnisse weist jedoch eine Signifikanz auf. Die Ergebnisse legen nahe, dass insbesondere der Faktor «Vermeiden von Verlusten» in die zu erwartende Richtung geht, da er in einer tendenziell negativen Beziehung zum allgemeinen Risikoverhalten steht. Die Ergebnisse der Faktoren «Sorgen» und «Zukünftige Erwartungen» lassen sich in diesem Rahmen nicht plausibel erklären. Eine Möglichkeit könnte jedoch sein, dass die verwendete Skala verschiedene Aspekte des Konstrukts Präventionsfokus misst. Diese Vermutung wird gestützt durch die Extraktion der drei Faktoren. Zukünftige Forschung könnte in diesem Bereich weitere interessante Erkenntnisse liefern. Die berichteten Ergebnisse zur durchgeführten Faktorenanalyse sowie die erläuterten Korrelationsergebnisse zwischen den extrahierten Faktoren und dem Risikoverhalten sind dem Anhang E zu entnehmen. An dieser Stelle ist anzumerken, dass die eben dargelegten Ergebnisse der durchgeführten Faktorenanalyse an der grundlegenden Bewertung von Hypothese 2 nichts ändern. Die Hypothese 2 wird nach wie vor abgelehnt.

5.1.2 Persönlichkeit und Risikoverhalten

Hypothese 3

Extraversion korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Forschungsergebnisse legen nahe, dass die Persönlichkeitseigenschaft Extraversion als antreibende Kraft für risikoreiches Verhalten fungiert (Nicholson et al., 2005). Insbesondere sind extravertierte Personen mutig, gesellig, durchsetzungsfähig, enthusiastisch und abenteuerlustig (Watson & Clark, 1997), weshalb die Tendenz eines risikoreichen Verhaltens naheliegender scheint. Weiter erläutern Asendorpf und Neyer (2012), dass Personen mit hohen Werten auf der Dimension Extraversion ein hohes Niveau an Stimulation bevorzugen, um nicht gelangweilt zu sein, weshalb in dieser Arbeit ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und allgemeinem Risikoverhalten angenommen wurde.

Vorliegend konnte der erwartete positive Zusammenhang zwischen der Dimension Extraversion und allgemeinem Risikoverhalten bestätigt werden. Der Zusammenhang ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant, wobei das Ergebnis nach Cohen (1988) einer kleinen Effektstärke entspricht. Die Nullhypothese kann demnach zugunsten der Alternativhypothese mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % verworfen werden. Die Hypothese 3 wird angenommen. Angesichts der kleinen Irrtumswahrscheinlichkeit kann davon ausgegangen werden, dass eine Beziehung zwischen Extraversion und allgemeinem Risikoverhalten auch in der Grundgesamtheit besteht.

Das Ergebnis lässt sich in die Befundlage der bisherigen Literatur einordnen. Die Ergebnisse legen nahe, dass extravertierte Personen Charaktereigenschaften besitzen, welche risikoreiche Verhaltensweisen in verschiedenen Risikobereichen begünstigen. Es kann somit die Schlussfolgerung gezogen werden, dass extravertierte Personen dazu tendieren, sich risikoreich zu verhalten, um dem Bedürfnis nach hoher Stimulation gerecht zu werden. Die Ergebnisse von Joseph und Zhang (2021) überschneiden sich mit den Ergebnissen vorliegender Arbeit. Die Dimension Extraversion korrelierte auch in der Studie der Autoren signifikant positiv mit allen Risikobereichen.

Hypothese 4

Offenheit für neue Erfahrungen korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Personen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen experimentieren gerne, geniessen neue intellektuelle Erfahrungen und haben eine grosse Toleranz gegenüber Veränderung, Ungewissheit und Innovation (McCrae & Costa, 1997). De Vries et al. (2009) konnten in ihrer Studie aufzeigen, dass Menschen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen dazu neigen, risikoreiche Verhaltensweisen an den Tag zu legen.

Gemäss den Ergebnissen der vorliegenden Studie besteht zwischen der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen und allgemeinem Risikoverhalten ein signifikant positiver Zusammenhang. Der gefundene Zusammenhang ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Die Effektstärke ist nach Cohen (1988) als kleiner Effekt zu interpretieren. Mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % kann folglich die Nullhypothese zugunsten der Alternativhypothese abgelehnt werden. Die Hypothese 4 wird angenommen. Vor diesem Hintergrund kann mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % von einer Beziehung zwischen Personen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen und allgemeinem Risikoverhalten in der Allgemeinheit ausgegangen werden.

Das Ergebnis widerspiegelt die Ergebnisse in der bisherigen Forschung zur statistischen Beziehung zwischen der Persönlichkeitsdimension Offenheit für neue Erfahrungen und dem Risikoverhalten. Insbesondere fanden auch Joseph und Zhang (2021) in ihrer Studie signifikant positive Korrelationen zwischen dem Risikoverhalten und der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen.

Neugierde, Improvisation und Experimentieren sind unter anderem zentrale Eigenschaften von Menschen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen (McCrae

& Costa, 1997). Demzufolge kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass Menschen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen dazu tendieren, sich risikoreich zu verhalten, um ihre Neugierde zu stillen sowie ihre Experimentierfreudigkeit auszuleben. So nehmen auch Joseph und Zhang (2021) an, dass Menschen mit hohen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen Risiken eingehen, um neue Erfahrungen zu machen, welche dadurch zu erwartende positive Emotionen auslösen.

Hypothese 5

Emotionale Stabilität korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.

Neurotische Menschen sind gemäss Asendorpf und Neyer (2012) ängstlich, nervös, empfindlich, schüchtern, sensibel, unsicher und stressanfällig. In der Literatur konnten negative Zusammenhänge zwischen den Faktoren Emotionalität beziehungsweise Neurotizismus und dem Risikoverhalten identifiziert werden (de Vries et al., 2009), weshalb in der vorliegenden Arbeit im Umkehrschluss von einer positiven Beziehung zwischen Emotionaler Stabilität und allgemeinem Risikoverhalten ausgegangen wurde. Weiter konnten Nicholson et al. (2005) einen negativen Zusammenhang mit der Dimension Neurotizismus und dem Risikoverhalten finden, ausgenommen für den Bereich gesundheitlicher Risiken.

Die vorliegende Analyse der Pearson-Korrelation zwischen der Dimension Emotionale Stabilität und allgemeinem Risikoverhalten ergab entgegen der Erwartung keinen signifikant positiven Zusammenhang. Die Nullhypothese ist demzufolge zugunsten der Alternativhypothese nicht zu verwerfen. Demzufolge wird die Hypothese 5 abgelehnt. Das Ergebnis ist insofern mit der Studie von de Vries et al. (2009) vergleichbar, als das Ergebnis in die erwartete Richtung geht. Das vorliegende Ergebnis weist jedoch im Gegensatz zur Studie der Autoren keine Signifikanz auf.

Joseph und Zhang (2021) eruierten in ihrer Studie analog einen tendenziell negativen (jedoch nicht signifikanten) Zusammenhang zwischen Neurotizismus und dem Totalscore über die Risikobereiche der DOSPERT-Skala. Die Autoren konnten auf Facettenebene Angst, als Facette des Neurotizismus, als primären Prädiktor für Risikoverhalten identifizieren. Die Autoren berichten jedoch weiter, dass auf Facettenebene keine weiteren Zusammenhänge zwischen negativen Emotionen und Risikoverhalten gefunden werden konnten. Insofern besteht zwischen der Studie von Joseph und Zhang (2021) und den Ergebnissen dieser Arbeit eine Übereinstimmung, als auf Dimensionsebene für Emotionale Stabilität beziehungsweise Neurotizismus kein eindeutiger prädiktiver Einfluss für allgemeines Risikoverhalten nachgewiesen werden konnte. Für die vorliegende Arbeit gilt, dass eine weiterführende Analyse auf Facettenebene

Aufschluss über eindeutigere Korrelationen zwischen einzelnen Facetten der Dimension Emotionale Stabilität und dem allgemeinem Risikoverhalten geben könnte. Interessanterweise berichten Vollrath und Torgersen (2002), dass Neurotizismus in bisherigen Studien insbesondere in Bezug auf gesundheitliche Risiken ein inkonsistenter Prädiktor für riskante gesundheitliche Verhaltensweisen war. So ermittelten beispielsweise Nicholson et al. (2005) einen positiven Zusammenhang zwischen Neurotizismus und dem Risikobereich Gesundheit. Erklärungen hierfür bieten Vollrath und Torgersen (2002), indem sie annehmen, dass die Entscheidung für gesundheitsschädliche Verhaltensweisen (beispielsweise Alkohol trinken oder rauchen) als vorteilhaft empfunden wird, da so kurzfristig negativen Emotionen entgegengewirkt werden kann. Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse könnte der vorliegend nicht statistisch gesicherte Zusammenhang von Emotionaler Stabilität mit *allgemeinen* riskanten Verhaltensweisen insofern erklärt werden, als die Inkonsistenz bezüglich Neurotizismus mit gesundheitlichen Risiken möglicherweise auf die Ermittlung des *allgemeinen* Risikoverhaltens einen Einfluss hat.

Hypothese 6

Verträglichkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Zentrale Eigenschaften von Personen mit hohen Werten auf der Dimension Verträglichkeit sind gemäss Clarke und Robertson (2005) Vertrauen, Compliance und Altruismus. Hingegen wird geringe Verträglichkeit mit sozial problematischem Verhalten und dem Verstossen gegen Regeln assoziiert (Salgado, 2002). Untersuchungen von Joseph und Zhang (2021) legen nahe, dass zwischen Verträglichkeit und dem Risikoverhalten eine negative Beziehung besteht.

Die Analyse der Dimension Verträglichkeit und des allgemeinen Risikoverhaltens zeigte in der vorliegenden Studie wie erwartet einen signifikant negativen Zusammenhang. Der gefundene negative Zusammenhang ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Das Ergebnis entspricht zwar einem kleinen Effekt (Cohen, 1988), die Nullhypothese ist jedoch gleichwohl zugunsten der Alternativhypothese zu verwerfen. Die Hypothese 6 wird angenommen. Für die Grundgesamtheit kann demzufolge mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % davon ausgegangen werden, dass Menschen mit einer ausgeprägten Verträglichkeit ein weniger risikoreiches Verhalten zeigen.

Das Ergebnis lässt sich somit in die bestehende Forschungslandschaft einordnen. Mögliche Erklärungen, weshalb sich Menschen mit einer ausgeprägten Verträglichkeit risikoavers verhalten, bietet Salgado (2002). Der Autor nimmt an, dass verträgliche Menschen soziale Beziehungen durch ein risikoreiches Verhalten nicht gefährden wollen oder das Bedürfnis nach dem

Einhalten von Regeln nicht verletzt werden soll. Diese Annahmen können durch das vorliegende Ergebnis unterstützt werden.

Hypothese 7

Gewissenhaftigkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Forschungsergebnisse zeigen, dass Personen mit niedrigen Werten auf der Dimension Gewissenhaftigkeit eine Tendenz aufweisen, sich nicht an Regeln und Normen zu halten, was risikoreiches Verhalten fördert (Nicholson et al., 2005). Hingegen sind gewissenhafte Menschen zuverlässig, beharrlich und ordentlich sowie organisiert, pflicht- und verantwortungsbewusst (Asendorpf & Neyer, 2012). Die Autoren Joseph und Zhang (2021) ermittelten in ihrer Studie risikobereichsübergreifend signifikant negative Zusammenhänge zwischen Gewissenhaftigkeit und dem Risikoverhalten.

Gemäss den Ergebnissen konnte ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Dimension Gewissenhaftigkeit und allgemeinem Risikoverhalten gefunden werden. Dieser ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant. Nach Cohen (1988) entspricht das Ergebnis einer kleinen Effektstärke. Die Nullhypothese wird zugunsten der Alternativhypothese verworfen. Folglich wird die Hypothese 7 angenommen. Eine Signifikanz auf dem 0.05-Niveau lässt die Schlussfolgerung zu, dass mit einer Wahrscheinlichkeit von 5 % die Nullhypothese fälschlich verworfen wird. Unter Berücksichtigung dieser kleinen Irrtumswahrscheinlichkeit kann festgehalten werden, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten auch in der Population angenommen werden kann.

Der gefundene Zusammenhang stimmt demnach mit der bisherigen Literatur überein. Personen mit hohen Werten auf der Dimension Gewissenhaftigkeit verhalten sich angesichts vorliegender Ergebnisse weniger risikoreich. Dieses Ergebnis lässt sich plausibel anhand der Charaktereigenschaften gewissenhafter Personen erklären. Verantwortungsbewusstsein, das Einhalten von Regeln und Normen, Zuverlässigkeit und Pflichtbewusstsein sind zentrale Eigenschaften gewissenhafter Personen (Asendorpf & Neyer, 2012; Nicholson et al., 2005), diese stehen dem Eingehen von Risiken entgegen. Das Ergebnis vorliegender Studie widerspiegelt ergänzend die Befunde in der Studie von de Vries et al. (2009), welche ebenso signifikante Zusammenhänge zwischen tiefen Werten auf der Dimension Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten ermittelten.

Hypothese 8

Ehrlichkeit-Bescheidenheit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.

Frühere Forschungen legen nahe, dass die Persönlichkeitseigenschaft Ehrlichkeit-Bescheidenheit (H-Factor) Risikobereitschaft vorhersagt (de Vries et al., 2009). Menschen mit tiefen Werten im H-Factor neigen gemäss Weller und Tikir (2011) dazu, Gesetze und Normen zu verletzen, um dadurch einen subjektiven Vorteil zu erlangen. Weiter argumentieren die Autoren, dass Personen mit tiefen Werten im H-Factor sich weniger an Sicherheitsregeln halten, wenn diese keinen persönlichen Nutzen versprechen. In der vorliegenden Arbeit wurde demzufolge von einer signifikant negativen Beziehung zwischen Ehrlichkeit-Bescheidenheit und dem allgemeinen Risikoverhalten ausgegangen.

Die erwartete signifikant negative Korrelation zwischen Ehrlichkeit-Bescheidenheit und allgemeinem Risikoverhalten konnte bestätigt werden. Das Ergebnis ist auf dem 0.05-Niveau (1-seitig) signifikant und entspricht gemäss Cohen (1988) einem mittleren Effekt. Die Nullhypothese ist demzufolge zugunsten der Alternativhypothese zu verwerfen. Die Hypothese 8 wird angenommen. Die Signifikanz auf dem 0.05-Niveau lässt weiter die Aussage zu, dass mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % die Nullhypothese verworfen wird. Angesichts dieser kleinen Wahrscheinlichkeit kann angenommen werden, dass auch in der Grundgesamtheit eine negative Beziehung zwischen dem H-Factor und dem Risikoverhalten besteht.

Das Ergebnis widerspiegelt die Befunde früherer Studien. So berichten de Vries et al. (2009), dass der H-Factor eine der bedeutendsten Korrelationen zum Risikoverhalten aufweist. Die Autoren schlussfolgern, dass die Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit eine wichtige Ergänzung in Persönlichkeitsmodellen darstellt, da sie eine bedeutende Rolle in der Erklärung des Risikoverhaltens zu spielen scheint. Insbesondere nehmen die Autoren an, dass die negative Beziehung zwischen Ehrlichkeit-Bescheidenheit und dem Risikoverhalten darauf zurückzuführen ist, dass ein geringes Ehrlichkeitsverhalten oftmals mit einem gewissen Risiko einhergeht. So könnte die Möglichkeit bestehen, erappt, blossgestellt oder bestraft zu werden, wenn Normen verletzt werden. Insofern lässt sich auch das Ergebnis vorliegender Arbeit zum negativen Zusammenhang zwischen dem H-Factor und dem allgemeinen Risikoverhalten anhand der Annahmen von de Vries et al. (2009) erklären.

Zwischenfazit zur Hypothesenbeantwortung und zum Einfluss der Persönlichkeit auf das allgemeine Risikoverhalten

Nachdem nun die statistischen Zusammenhänge zwischen dem Regulationsfokus sowie der Persönlichkeit und dem Risikoverhalten geprüft und interpretiert wurden, kann ein erstes

Zwischenfazit gezogen werden. Die Hypothesen 1, 3, 4, 6, 7 und 8 konnten bestätigt werden. Hingegen wurden die Hypothesen 2 und 5 verworfen. Die Ergebnisse legen nahe, dass der Promotionsfokus mit dem Risikoverhalten zusammenhängt. Der Präventionsfokus scheint hingegen in keinem eindeutigen Zusammenhang mit dem Risikoverhalten zu stehen. Für die Persönlichkeitsmerkmale Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit-Bescheidenheit konnte jedoch eine signifikante Beziehung mit allgemeinem Risikoverhalten eruiert werden. Die Dimension Emotionale Stabilität scheint hingegen kein eindeutiger Prädiktor für allgemeines Risikoverhalten zu sein. Grösstenteils sind die eruierten Zusammenhänge der Persönlichkeit mit dem Risikoverhalten mit früheren Forschungsergebnissen vereinbar.

Anhand der Ergebnisse aus der Regressionsanalyse lässt sich nun der gemeinsame Einfluss der einzelnen Persönlichkeitsmerkmale auf das Risikoverhalten erklären. Die Prädiktoren Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Offenheit für neue Erfahrungen können unter Einbezug des Geschlechts als weiterer Prädiktor gemeinsam 23.2 % der Varianz am Kriterium Risikoverhalten erklären. Nach Cohen (1988) entspricht dies einer mittleren Varianzaufklärung.

Die Variable Geschlecht leistet den höchsten Erklärungsbeitrag für das Kriterium Risikoverhalten. Diese Erkenntnis spiegelt die Befunde in der bisherigen Forschung wider, welche zu ähnlichen Ergebnissen bezüglich Geschlechtsdifferenzen und Risikoverhalten gelangen. Weber et al. (2002) stellten beispielsweise fest, dass Männer im Vergleich zu Frauen Risiken als geringer wahrnehmen, insbesondere in den Risikobereichen Gesundheit beziehungsweise Sicherheit, Freizeit, Ethik und Finanzen. Das Geschlecht ist angesichts vorliegender Ergebnisse eine bedeutende Determinante, um das Risikoverhalten zu erklären beziehungsweise dessen Effekt auf die unabhängigen Variablen im Regressionsmodell zu kontrollieren. Weiter leistet der Prädiktor Ehrlichkeit-Bescheidenheit, gefolgt von Offenheit für neue Erfahrungen, eine signifikante Varianzaufklärung im Kriterium Risikoverhalten. Das Beta-Gewicht von Ehrlichkeit-Bescheidenheit ist negativ gerichtet. Dies bedeutet, je höher die Werte auf der Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit sind, desto niedriger ist das Risikoverhalten. Offenheit für neue Erfahrungen leistet unter allen Persönlichkeitseigenschaften den geringsten signifikanten Erklärungsbeitrag für das Kriterium Risikoverhalten. Das Beta-Gewicht des Prädiktors ist positiv. Dies bedeutet, je höher die Werte auf der Dimension sind, desto höher ist das Risikoverhalten.

Nachfolgend wird die Bedeutung des Regulationsfokus im Vergleich zu den Persönlichkeitsmerkmalen für das Risikoverhalten interpretiert. Dafür wird vorab Hypothese 9 geprüft. Abschliessend wird ein Gesamtfazit gezogen, die Fragestellung beantwortet und die praktische Relevanz der Ergebnisse diskutiert.

5.1.3 Regulationsfokus als Prädiktor für Risikoverhalten

Hypothese 9

Durch die Hinzunahme des Regulationsfokus als weiterer Prädiktor zu den Persönlichkeitsmerkmalen wird die Vorhersagekraft für allgemeines Risikoverhalten signifikant gesteigert.

Unterschiedliche Studien legen nahe, dass dem Regulationsfokus eine inkrementelle Validität zugesprochen werden kann. So kommen Lanaj et al. (2012) in ihrer Studie zum Schluss, dass der Präventionsfokus eine bedeutende Rolle für Sicherheitsverhalten spielt, hingegen war der Promotionsfokus zentral für innovatives Verhalten im Arbeitskontext. Gorman et al. (2012) konnten dem Regulationsfokus in ihrer Metaanalyse einen signifikanten Beitrag an zusätzlicher Varianz für Arbeitszufriedenheit sowie Aufgabenleistung nachweisen. Angesichts dieser Befunde wurde in der Hypothese 9 die inkrementelle Validität des Regulationsfokus im Vergleich zu grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften für das allgemeine Risikoverhalten geprüft. Bisherige Befunde zeigen, dass promotionsorientierte Menschen risikofreudig und auf das Erzielen von Gewinnen ausgerichtet sind. Präventionsorientierte Menschen sind hingegen eher vorsichtig und zurückhaltend in ihrem Verhalten sowie auf die Vermeidung von Verlusten ausgerichtet (Crowe & Higgins, 1997; Förster et al., 2003; Grant & Higgins, 2003). Vor diesem Hintergrund wurde von einer positiven Beziehung zwischen dem Promotionsfokus und allgemeinem Risikoverhalten (siehe H1) sowie im Gegensatz dazu von einer negativen Beziehung zwischen dem Präventionsfokus und allgemeinem Risikoverhalten (siehe H2) ausgegangen.

Die Ergebnisse des Regressionsmodells mit den Prädiktoren Geschlecht, Persönlichkeit und Regulationsfokus zeigen, dass eine Varianzaufklärung im Kriterium Risikoverhalten bewirkt werden kann. Für den Regulationsfokus gilt, dass insbesondere der Promotionsfokus einen signifikanten Erklärungsbeitrag leistet. Der Präventionsfokus leistet hingegen keine Varianzaufklärung für das Risikoverhalten.

Die Nullhypothese ist demzufolge zugunsten der Alternativhypothese zu verwerfen. Die Hypothese 9 wird angenommen. Gemeinsam leisten die Prädiktoren Geschlecht, Ehrlichkeit-Bescheidenheit, Promotionsfokus, Offenheit für neue Erfahrungen und Gewissenhaftigkeit eine Varianzaufklärung von 28.2 % am Kriterium Risikoverhalten. Diese Varianzaufklärung entspricht nach Cohen (1988) einem starken Effekt. Aufgrund des positiven Beta-Gewichts des Promotionsfokus ist weiter interpretierbar: Je ausgeprägter der Promotionsfokus ist, desto ausgeprägter scheint das Risikoverhalten zu sein. Im Vergleich zum Regressionsmodell, welches einzig die Persönlichkeitsmerkmale gemeinsam für das Kriterium Risikoverhalten analysiert, kann durch die Hinzunahme des Promotionsfokus in die Regressionsanalyse eine signifikante Steigerung der Varianzaufklärung für allgemeines Risikoverhalten bewirkt werden. Vor

dem Hintergrund der Ergebnisse dieser Studie kann insbesondere dem Promotionsfokus eine inkrementelle Validität zugesprochen werden. Dieses Ergebnis deckt sich in gewisser Weise mit früheren Befunden, welche den Promotionsfokus als inkrementellen Prädiktor für unterschiedliche Kriterien festmachen (Gorman et al., 2012; Lanaj et al., 2012). Entgegen früheren Studien konnte jedoch in der vorliegenden Arbeit keine inkrementelle Validität für den Präventionsfokus eruiert werden. Die Tabelle 24 gibt eine Übersicht zur Hypothesenbewertung.

Tabelle 24
Übersicht Bewertung der Hypothesen, eigene Darstellung

Hypothese	Bewertung
H1 Der Promotionsfokus korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H2 Der Präventionsfokus korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.	Abgelehnt
H3 Extraversion korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H4 Offenheit für neue Erfahrungen korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H5 Emotionale Stabilität korreliert signifikant positiv mit allgemeinem Risikoverhalten.	Abgelehnt
H6 Verträglichkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H7 Gewissenhaftigkeit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H8 Ehrlichkeit-Bescheidenheit korreliert signifikant negativ mit allgemeinem Risikoverhalten.	Angenommen
H9 Durch die Hinzunahme des Regulationsfokus als weiterer Prädiktor zu den Persönlichkeitsmerkmalen wird die Vorhersagekraft für allgemeines Risikoverhalten signifikant gesteigert.	Angenommen

5.1.4 Gesamtfazit und Beantwortung der Fragestellung

Zusammengefasst kann festgehalten werden, dass sieben von neun Hypothesen angenommen werden konnten. Die Persönlichkeitseigenschaft Ehrlichkeit-Bescheidenheit weist im Vergleich zu den anderen Persönlichkeitsmerkmalen die bedeutendste Vorhersagekraft für allgemeines Risikoverhalten auf. Die Effektstärke der bivariaten Korrelation ist nach Cohen (1988) als mittlerer Effekt zu bezeichnen. Überdies ist die Dimension ein konsistenter Prädiktor in den berechneten Regressionsmodellen und bewirkt ferner einen beachtlichen Erklärungsbeitrag für allgemeines Risikoverhalten. Diese Feststellung unterstreicht einerseits die Ergebnisse von de Vries et al. (2009), welche analog eine bedeutende Korrelation zwischen dem Risikoverhalten und dem H-Factor eruierten, und andererseits kann gemäss den Ergebnissen dieser

Arbeit die mit de Vries et al. (2009) übereinstimmende Schlussfolgerung gezogen werden, dass der H-Factor eine wesentliche Ergänzung von Persönlichkeitsmodellen darstellt, insbesondere für die Erklärung des Risikoverhaltens.

Entgegen der Erwartung konnte kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Emotionaler Stabilität und allgemeinem Risikoverhalten gezeigt werden. Für die Dimension Verträglichkeit konnte eine signifikant negative bivariate Korrelation mit allgemeinem Risikoverhalten eruiert werden. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Befunden der bisherigen Literatur. Weiter steht die Dimension Extraversion wie erwartet in einem signifikant positiven Zusammenhang mit dem Risikoverhalten. Auch dieses Ergebnis ist mit der bisherigen Forschung vergleichbar. Ferner konnte für Offenheit für neue Erfahrungen die erwartete signifikante Beziehung zum allgemeinen Risikoverhalten gezeigt werden. Dieses Ergebnis deckt sich mit den bisherigen Forschungsergebnissen. Die Vorhersagekraft der Dimensionen Verträglichkeit, Extraversion und Offenheit für neue Erfahrungen ist jeweils als klein zu interpretieren (Cohen, 1988).

Die Regressionsanalyse, in welcher die Persönlichkeitsmerkmale gemeinsam analysiert werden, zeigt, dass sowohl Verträglichkeit als auch Emotionale Stabilität, Extraversion sowie Gewissenhaftigkeit keinen signifikanten Erklärungsbeitrag für allgemeines Risikoverhalten leisten. Hingegen können die Variablen Geschlecht, Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Offenheit für neue Erfahrungen gemeinsam zu 23.2 % das allgemeine Risikoverhalten vorhersagen. Diese Varianzaufklärung ist nach Cohen (1988) als mittlere Effektstärke zu beurteilen.

Für den Promotionsfokus konnte wie erwartet eine signifikant positive Korrelation mit allgemeinem Risikoverhalten gezeigt werden, wobei die Effektstärke als klein zu interpretieren ist (Cohen, 1988). Der Präventionsfokus steht jedoch wider Erwarten in keiner statistisch gesicherten negativen Beziehung zu allgemeinem Risikoverhalten. Eine nachgelagerte Faktorenanalyse mit der Skala Präventionsfokus zeigte, dass die Skala möglicherweise drei unterschiedliche Facetten des Präventionsfokus misst. Hieran kann in weiteren Forschungsarbeiten angeknüpft werden.

Wenn die Prädiktoren Geschlecht, Persönlichkeitseigenschaften und Promotionsfokus gemeinsam einbezogen wurden, konnte die Varianz des Risikoverhaltens zu einem beachtlichen Teil (28.2 %) erklärt werden. Die Fragestellung *Ist der Regulationsfokus im Vergleich zu Persönlichkeitsmerkmalen inkrementell valide für allgemeines Risikoverhalten?* kann angesichts empirischer Befundlage dahingehend beantwortet werden, dass insbesondere dem Promotionsfokus eine inkrementelle Validität für allgemeines Risikoverhalten zugesprochen werden kann, wenn im Regressionsmodell für die Variable Geschlecht kontrolliert wird. Der

Präventionsfokus leistet hingegen keinen Beitrag zur Varianzaufklärung für allgemeines Risikoverhalten. Angesichts der aufgedeckten Multidimensionalität des Präventionsfokus sollte die Erklärungskraft dieses Regulationsfokusaspekts für das Risikoverhalten von Menschen in weiteren Studien tiefergehend analysiert werden. Generell kann vor dem Hintergrund der Ergebnisse vorliegender Arbeit sowie früherer Studien zur inkrementellen Validität des Regulationsfokus festgehalten werden, dass dieser in der Lage ist, für unterschiedliche Kriterien eine zusätzliche Varianzaufklärung zu bewirken. Dies ermöglicht es, die zunehmende Verwendung des Regulationsfokus in Forschungsarbeiten auch im Bereich der Arbeits- und Organisationspsychologie zu erklären.

Ferner ist die Bedeutung der Kovariate Geschlecht für die Erklärung von allgemeinem Risikoverhalten hervorzuheben. Wenn das Geschlecht in der Regressionsanalyse kontrolliert wird, lässt sich eine zusätzliche Varianzaufklärung für das Risikoverhalten festmachen und dies war in beiden berechneten Regressionsmodellen vorliegender Studie der Fall. Die Variable Geschlecht ist angesichts der Ergebnisse dieser Arbeit als bedeutender Prädiktor für allgemeines Risikoverhalten zu interpretieren. Künftige Forschungsarbeiten sollten demnach den bedeutenden Effekt des Geschlechts in Studien zum Risikoverhalten berücksichtigen.

Wie in der Einleitung erwähnt, wurden Emotionen und Motivationen als Grundlage für menschliches Handeln in der Human-Factors-Forschung bislang wenig beforscht (Badke-Schaub et al., 2012). Da in dieser Arbeit die Persönlichkeit gemeinsam mit dem Regulationsfokus untersucht wurde, ermöglichen die Ergebnisse neue Erkenntnisse. Für die Praxis kann entsprechend den vorliegenden empirischen Erkenntnissen im Kontext der Personalauswahl weiter festgehalten werden, dass die Persönlichkeit bei der Erklärung von allgemeinem Risikoverhalten eine bedeutende Rolle spielt. Die Resultate der vorliegenden Arbeit ermöglichen es, ein Persönlichkeitsprofil zu beschreiben, das individuelles Risikoverhalten vorhersagt. Speziell bietet dies einen Mehrwert für die Personalauswahl in Unternehmen, in welchen der Umgang mit Risiken zentral ist. Die Ergebnisse legen ferner nahe, dass sich Menschen mit ausgeprägter Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Gewissenhaftigkeit sowie tiefen Werten auf der Dimension Offenheit für neue Erfahrungen weniger risikoreich verhalten. Weiter kann den Ergebnissen entnommen werden, dass insbesondere Männer zu einem risikoreichen Verhalten tendieren und eine promotionsorientierte Zielverfolgungsstrategie risikoreiche Verhaltensweisen begünstigt. Neben der Bedeutsamkeit vorliegender Ergebnisse für die Personalauswahl können die Erkenntnisse zusätzlich einen Mehrwert für die Personalentwicklung darstellen. Vor dem Hintergrund der identifizierten risikorelevanten Persönlichkeitsvariablen können demnach zielgruppenspezifische Sensibilisierungs- beziehungsweise Präventionsmassnahmen entwickelt werden. Weiter können die Erkenntnisse vorliegender Arbeit zur Ausbildung und Förderung

sicherer Verhaltensweisen in Unternehmen herangezogen werden, beispielsweise in Trainings und Schulungen zur Unfallvermeidung für Mitarbeitende mit einem erhöhten Risikoprofil.

In Bezug auf den Arbeitskontext könnten die Ergebnisse vorliegender Arbeit nicht nur für Hochrisikoorganisationen wie beispielsweise Luftfahrt, Kerntechnik oder Medizin relevant sein, sondern bieten generell praktische Relevanz für Arbeitsbereiche, in denen Menschen während ihrer Tätigkeit mit Gefährdungspotenzialen in Berührung kommen, beispielsweise bei Arbeitstätigkeiten, die bedeutende Finanz- oder Investitionsentscheidungen erfordern oder bei staatlichen Verwaltungsentscheidungen, die einen Reputationsverlust für die betroffenen Akteure beziehungsweise Akteurinnen nach sich ziehen könnten, aber auch bei juristischen oder politischen Entscheidungen, welche beachtliche Folgen für Mensch und Umwelt haben könnten.

5.2 Reflexion der Methodik

In diesem Kapitel wird die angewandte Methodik kritisch beleuchtet und Grenzen der Studie werden aufgezeigt. Als erster Punkt ist positiv hervorzuheben, dass die heterogene Stichprobe es erlaubte, Geschlechtseffekte bezüglich des Risikoverhaltens zu identifizieren. Bereits frühere Studien berichten von Geschlechtseffekten in Bezug auf das Risikoverhalten (Weber et al., 2002). In Übereinstimmung mit früheren Forschungsarbeiten zeigen auch die vorliegenden Erkenntnisse, dass das Geschlecht einen beachtlichen Einfluss auf das Risikoverhalten aufweist. Zu kritisieren ist, dass das Geschlecht in der vorliegenden Arbeit nicht Teil der Hypothesen war. Die Berücksichtigung des Geschlechts in den Hypothesen hätte noch fundiertere Ergebnisse für das allgemeine Risikoverhalten liefern können.

Als zweiter Punkt sind die verwendeten Instrumente in der vorliegenden Studie kritisch zu diskutieren. Die DOSPERT-Skala ermöglicht es, das Risikoverhalten in verschiedenen Bereichen zu messen. Frühere Forschungsarbeiten konzentrierten sich ebenfalls vorwiegend mit Einsatz der DOSPERT-Skala darauf, das Risikoverhalten bereichsspezifisch zu untersuchen (Nicholson et al., 2005; Weller & Tikir, 2011). Joseph und Zhang (2021) erläutern den Mangel an Forschung zum *allgemeinen* Risikoverhalten. In der vorliegenden Studie wurde über die Risikobereiche der DOSPERT-Skala ein Summenscore gebildet und so das allgemeine Risikoverhalten untersucht. Vor diesem Hintergrund trägt die vorliegende Studie dazu bei, diese Lücke zu füllen. Überdies wurden die Ergebnisse von Highhouse et al. (2016), welche in ihrer Untersuchung zur Struktur der DOSPERT-Skala zu einem *General Risk Factor* gelangten, in der vorliegenden Studie berücksichtigt. Weiter ist zu erwähnen, dass die Teilnehmenden in der DOSPERT-Skala die Wahrscheinlichkeit ihres Risikoverhaltens für unterschiedliche hypothetische Situationen einschätzten. Porst (2014) erläutert diesbezüglich, dass hypothetische Fragen insbesondere deshalb problematisch zu beurteilen seien, weil von den Befragten

verlangt werde, sich in eine hypothetische Situation hineinzusetzen, diese im Kurzzeitgedächtnis präsent zu halten und anschliessend die Frage auf dieser Grundlage zu beantworten. Wie gut dies den Befragten gelingt, hängt gemäss dem Autor von ihrer kognitiven Leistung sowie davon ab, ob sich die Befragten früher schon einmal mit der hypothetischen Situation auseinandergesetzt haben. Mögliche Einflüsse dieser Faktoren wurden in der vorliegenden Studie nicht berücksichtigt.

Die Persönlichkeit wurde in der vorliegenden Studie bewusst auf Domänen-Ebene in Zusammenhang mit dem allgemeinen Risikoverhalten untersucht, um zu starke Interkorrelationen beziehungsweise inhaltliche Redundanzen zwischen den Prädiktoren zu vermeiden. Zu bemängeln ist daher, dass so etwaige interessante Beziehungen auf Facettenebene mit dem allgemeinen Risikoverhalten vernachlässigt wurden. Die Untersuchung auf Domänen-Ebene besitzt jedoch die Stärke, dass bisherige Befunde, welche die Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit als bedeutenden Prädiktor für das Risikoverhalten identifizierten (de Vries et al., 2009) in dieser Arbeit berücksichtigt werden konnten. Der in der vorliegenden Studie verwendete Persönlichkeitstest HEXA-WPI schliesst die Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit mit ein. Einerseits konnte angesichts dessen, die bedeutende Erklärungskraft der Dimension Ehrlichkeit-Bescheidenheit für das allgemeine Risikoverhalten eruiert werden und andererseits erlauben es die vorliegenden Ergebnisse, die Befundlage von de Vries et al. (2009) zu untermauern.

Als letztes Instrument ist die GRFM-Skala zu erwähnen. Gorman et al. (2012) identifizierten in ihrer breit angelegten Metaanalyse den GRFM nach Lockwood et al. (2002) als eines der populärsten Instrumente in der Forschung, um den Regulationsfokus zu messen. Der GRFM weist eine gute interne Konsistenz für die Skala Promotionsfokus sowie für den Präventionsfokus auf, weshalb das Instrument unter anderem in der vorliegenden Arbeit verwendet wurde. Aufgrund einer genaueren Untersuchung der Skala Präventionsfokus zeigte eine Faktorenanalyse, dass die Skala des Präventionsfokus möglicherweise unterschiedliche Aspekte von Prävention misst. Dies könnte ein Grund sein, weshalb in dieser Arbeit kein eindeutiger Zusammenhang mit dem allgemeinen Risikoverhalten ermittelt werden konnte. Gemäss Gorman et al. (2012) existiert jedoch kein Standardinstrument für die Erfassung des Regulationsfokus. Es stellt sich somit die Frage, ob mit anderen Fragebögen zur Erfassung des Regulationsfokus analoge Ergebnisse ermittelt werden.

Als dritter und letzter Punkt ist die Datenerhebung mittels Selbstberichtsverfahren zu diskutieren. In der vorliegenden Studie wurden die Prädiktoren sowie das Risikoverhalten anhand von Selbstauskünften erhoben. Die Erhebung objektiver Daten oder von Fremdeinschätzungen zur Erfassung der Konstrukte war im Rahmen dieser Masterarbeit nicht realisierbar. Stattdessen

wurden hochwertige Skalen mit verhaltensnahen Items, die in der aktuellen Forschung mehrheitlich Einsatz finden, in der vorliegenden Studie verwendet. Echterhoff (2013) erklärt diesbezüglich, dass bei der Erhebung von Selbstauskünften stets zu hinterfragen sei, inwiefern diese über das zu untersuchende Merkmal valide Auskunft geben. Für die vorliegende Studie ist daher beispielsweise die Konsistenz zwischen der Selbsteinschätzung des Risikoverhaltens und dem tatsächlich gezeigten Verhalten in einer Risikosituation zu hinterfragen.

5.3 Ausblick

In der vorliegenden Arbeit wurden Prädiktoren für das allgemeine Risikoverhalten untersucht. Hierfür wurde die Persönlichkeit auf Domänen-Ebene erforscht. Insbesondere eignet sich der in der Studie verwendete Persönlichkeitstest HEXA-WPI für eine weiterführende Erforschung auf Facettenebene, da dieser auf einer 2-Faktoren-Lösung von DeYoung et al. (2007) basiert. Beispielsweise besteht die Dimension Emotionale Stabilität (HEXA-WPI: Belastbarkeit) aus den Facetten Ausgeglichenheit und Resilienz. Insbesondere könnte die Analyse der Dimension Emotionale Stabilität (HEXA-WPI: Belastbarkeit) auf Facettenebene weitere interessante Erkenntnisse für allgemeines Risikoverhalten liefern, da in dieser Arbeit kein eindeutiger prädiktiver Einfluss dieser Dimension für allgemeines Risikoverhalten festgestellt werden konnte.

Weitere Forschungsarbeiten könnten die vorliegend identifizierte Mehrdimensionalität der Skala Präventionsfokus des GRFM-Fragebogens genauer analysieren. Dies ist insbesondere angezeigt, da der GRFM-Fragebogen im Vergleich zu anderen Instrumenten mehrheitlich in Studien zur Erfassung des Regulationsfokus verwendet wird (Gorman et al., 2012). Vorliegend konnte zwar kein Erklärungsbeitrag des Präventionsfokus für allgemeines Risikoverhalten identifiziert werden, möglicherweise besteht jedoch ein Zusammenhang des Präventionsfokus mit risikoaversen Verhaltensweisen, wenn spezifisch Risikobereiche im Arbeitskontext untersucht werden. Vor diesem Hintergrund sind zukünftige Studien zur Erforschung der Bedeutung des Präventionsfokus im Zusammenhang mit dem Risikoverhalten weiter relevant. Generell sind zukünftige Forschungsarbeiten zur inkrementellen Validität des Regulationsfokus im Bereich der Arbeits- und Organisationspsychologie von Interesse, da die individuelle Zielverfolgungsstrategie im Sinne des Regulationsfokus und die damit verbundenen Motivationsprozesse gemäss Lanaj et al. (2012) in Leistungsdomänen eine bedeutende Rolle spielen. Erklärungsansätze zu Verhaltensweisen im Arbeitskontext, welche möglicherweise in Zusammenhang mit der regulatorischen Orientierung stehen, könnten so eruiert werden.

Abschliessend könnte die situative Variabilität des Regulationsfokus in zukünftigen Untersuchungen genauer erforscht werden. Wie in Kapitel 2.1.1 erwähnt, kann eine situative

regulatorische Orientierung je nach Umgebung beziehungsweise Aufgabenformulierung aktiviert werden, welche nicht zwingend konsistent mit der chronischen Regulationsorientierung sein *muss* (Higgins, 2002). In dieser Arbeit wurde die Bedeutung des chronischen Regulationsfokus für das allgemeine Risikoverhalten untersucht. Angesichts der möglichen situativen Variation des Regulationsfokus wäre für weiterführende Studien interessant, den Einfluss des situativen Regulationsfokus im Arbeitskontext im Zusammenhang mit dem Risikoverhalten zu untersuchen, beispielsweise wenn Rahmenbedingungen wie Zeitdruck, finanzieller Druck oder eine erwartete Belohnung bei der Tätigkeitsausführung im Vordergrund stehen.

6 LITERATURVERZEICHNIS

- Allport, G.W. & Odbert, H.S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), 1-171. <https://doi.org/10.1037/h0093360>
- Aluja, A., García, Ó. & García, L.F. (2003). Relationships among extraversion, openness to experience, and sensation seeking. *Personality and Individual Differences*, 35(3), 671-680. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00244-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00244-1)
- Angleitner, A., Ostendorf, F. & John, O.P. (1990). Towards a taxonomy of personality descriptors in German: A psycho-lexical study. *European Journal of Personality*, 4(2), 89-118. <https://doi.org/10.1002/per.2410040204>
- Appelt, K.C., Milch, K.F., Handgraaf, M.J.J. & Weber, E.U. (2011). The Decision Making Individual Differences Inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making*, 6(3), 252-62.
- Asendorpf, J.B. (2015). *Persönlichkeitspsychologie für Bachelor*. Berlin: Springer.
- Asendorpf, J.B. & Neyer, F.J. (2012). *Psychologie der Persönlichkeit*. Berlin: Springer.
- Ashton, M.C., Lee, K. & Goldberg, L.R. (2004). A Hierarchical Analysis of 1,710 English Personality-Descriptive Adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5), 707-721. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.5.707>
- Ashton, M.C. & Lee, K. (2008). The prediction of honesty-humility-related criteria by the HEXACO and Five-Factor-Models of personality. *Journal of Research in Personality*, 42(5), 1216-1228. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.03.006>
- Backhaus, K., Erichson, B., Gensler, S., Weiber, R. & Weiber, T. (2021). *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung* (16., vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.). Berlin: Springer.
- Badke-Schaub, P., Hofinger, G. & Lauche, K. (Hrsg.). (2012). *Human Factors. Psychologie sicheren Handelns in Risikobranchen* (2. Aufl.). Berlin: Springer.

- Barrick, M.R. & Mount, M.K. (1991). The Big Five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44(1), 1-26. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x>
- Barrick, M.R., Mount, M.K., & Judge, T.A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and assessment*, 9(1-2), 9-30. <https://doi.org/10.1111/1468-2389.00160>
- Blais, A.-R. & Weber E.U. (2008). A Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT) scale for adult populations. *Judgment and Decision Making*, 1(1), 33-47.
- Blanke, K., Gauckler, B. & Sattelberger, S. (2008). Fragebogen auf dem Prüfstand: Testmethoden und deren Einsatz in der amtlichen Statistik. *Wirtschaft und Statistik*, 8, 641-649.
- Bortz, J. & Schuster, C. (2010). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler* (7., vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.). Berlin: Springer.
- Brockner, J. & Higgins, E.T. (2001). Regulatory focus theory: Implications for the study of emotions at work. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(1), 35–66. <https://doi.org/10.1006/obhd.2001.2972>
- Bühl, A. (2016). *SPSS 23 Einführung in die moderne Datenanalyse* (15., aktualisierte Aufl.). München: Pearson.
- Bühner, M. (2011). *Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion*. München: Pearson.
- Cattell, R.B. (1965). *The scientific analysis of personality*. Harmondsworth: Penguin.
- Clarke, S. & Robertson, I.T. (2005). A meta-analytic review of the Big Five personality factors and accident involvement in occupational and non-occupational settings. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78(3), 355-376. <https://doi.org/10.1348/096317905X26183>
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

- Costa, P.T. Jr. & McCrae, R.R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P.T. Jr. & McCrae, R.R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90236-l](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90236-l)
- 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. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.2675>
- Dahlen, E.R. & White, R.P. (2006). The Big Five factors, sensation seeking, and driving anger in the prediction of unsafe driving. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 903-915. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.03.016>
- De Cremer, D., Mayer, D.M., van Dijke, M., Schouten, B.C. & Bardes, M. (2009). When does self-sacrificial leadership motivate prosocial behavior? It depends on followers' prevention focus. *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 887-899. <https://doi.org/10.1037/a0014782>
- De Vries, R.E., de Vries, A. & Feij, J.A. (2009). Sensation seeking, risk taking, and the HEXACO model of personality. *Personality and Individual Differences*, 47(6), 536-540. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.05.029>
- DeYoung, C.G., Quilty, L.C. & Peterson, J.B. (2007). Between Facets and Domains: 10 Aspects of the Big Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 880-869. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.880>
- Döring, N. & Bortz, J. (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften* (5., vollständig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl.). Berlin: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-41089-5>.
- Echterhoff, G. (2013). Quantitative Erhebungsmethoden. In W. Hussy, M. Schreier & G. Echterhoff, *Forschungsmethoden in Psychologie und Sozialwissenschaften für Bachelor* (2., überarbeitete Aufl., S. 56-112). Berlin: Springer.
- Eckardt, G. (2017). *Persönlichkeits- und Differentielle Psychologie. Quellen zu ihrer Entstehung und Entwicklung*. Wiesbaden: Springer.

- Edwards, W. (1954). The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 51(4), 380-417. <https://doi.org/10.1037/h0053870>
- Eid, M., Gollwitzer, M. & Schmitt, M. (2010). *Statistik und Forschungsmethoden*. Weinheim: Beltz.
- Eysenck, H.J. (1967). *The biological basis of personality*. Springfield, IL: Thomas.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row Peterson and Company.
- Field, A. (2013). *Discovering Statistics Using SPSS* (4th ed.). London: SAGE.
- Freud, S. (1950). *Beyond the pleasure principle*. New York: Liveright.
- Friedman, R.S. & Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1001-1013. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1001>
- 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(5), 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(1), 148-164. [https://doi.org/10.1016/S0749-5978\(02\)00509-5](https://doi.org/10.1016/S0749-5978(02)00509-5)
- Goldberg, L.R. (1990). An alternative «description of personality»: The Big-Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1216-1229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216>
- Gorman C.A., Meriac, J.P., Overstreet, B.L., Apodaca, S., McIntyre, A.L., Park, P. & Godbey, J.N. (2012). A meta-analysis of the regulatory focus nomological network: Work-related antecedents and consequences. *Journal of Vocational Behavior*, 80(1), 160-172. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.07.005>

- Grant, H. & Higgins, E.T. (2003). Optimism, promotion pride, and prevention pride as predictors of quality of life. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(12), 1521-1532. <https://doi.org/10.1177/0146167203256919>
- Haws, K.L., Dholakia, U.M. & Bearden, W.O. (2010). An Assessment of Chronic Regulatory Focus Measures. *Journal of Marketing Research*, 47(5), 967-982. <https://doi.org/10.1509/jmkr.47.5.967>
- Herzberg, P.Y. & Roth, M. (2014). *Persönlichkeitspsychologie*. Wiesbaden: Springer.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280>
- Higgins, E.T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1-46). New York: Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60381-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60381-0)
- Higgins, E.T. (2001). Promotion and prevention experiences: Relating emotions to non-emotional motivational states. In J.P. Forgas (Ed.), *Handbook of emotions* (pp. 186–211). London: Blackwell.
- Higgins, E.T. (2002). How self-regulation creates distinct values: The case of promotion and prevention decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 12(3), 177-191. https://doi.org/10.1207/S15327663JCP1203_01
- Higgins, E.T., Friedman, R.S., Harlow, R.E., Idson, L.C., Ayduk, O.N. & Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31(1), 3-23. <https://doi.org/10.1002/ejsp.27>
- Higgins, E.T., Shah, J.Y. & Friedman, R. (1997). Emotional responses to gain attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 515-525. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.515>
- Higgins, E.T. & Silberman, I. (1998). Development of regulatory focus: Promotion and prevention as ways of living. In J. Heckhausen & C.S. Dweck (Eds.), *Motivation and self-regulation across the life span* (pp. 78-113). Cambridge: University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511527869.005>

- Higgins, E.T. & Spiegel, S. (2004). Promotion and prevention strategies for self-regulation: A motivated cognition perspective. In K. Vohs & R.F. Baumeister (Eds.), *Handbook of selfregulation: Research, theory, and applications* (pp. 171-187). New York: Guilford.
- Highhouse, S., Nye, C., Zhang, D. & Rada, T.B. (2016). Structure of the DOSPERS: Is there evidence for a general risk factor?. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30(2), 400-406. <https://doi.org/10.1002/bdm.1953>
- Hollenberg, S. (2016). *Fragebögen. Fundierte Konstruktion, sachgerechte Anwendung und aussagekräftige Auswertung*. Wiesbaden: Springer.
- Hough, L.M. (1992). The «Big Five» Personality Variables – Construct Confusion: Description Versus Prediction. *Human Performance*, 5(1-2), 139-155. <https://doi.org/10.1080/08959285.1992.9667929>
- Janssen, J. & Laatz, W. (2017). *Statistische Datenanalyse mit SPSS. Eine anwendungsorientierte Einführung in das Basissystem und das Modul Exakte Tests* (9., überarbeitete und erweiterte Aufl.). Berlin: Springer.
- Johnson, R.E., Chang, C.-H. & Yang, L.-Q. (2010). Commitment and motivation at work: The relevance of employee identity and regulatory focus. *Academy of Management Review*, 35(2), 226–245. <https://doi.org/10.5465/amr.35.2.zok226>
- Johnson, J., Wilke, A. & Weber, E.U. (2004). Beyond a Trait View of Risk Taking: A Domain-Specific Scale Measuring Risk Perceptions, Expected Benefits, and Perceived-Risk Attitudes in German-Speaking Populations. *Polish Psychological Bulletin*, 35, 153-172.
- Joseph, E.D. & Zhang, D.C. (2021). Personality profile of risk-takers: An examination of the Big Five facets. *Journal of Individual Differences*, 42(4), 194–203. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000346>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Jungermann, H., Pfister H.-R. & Fischer, K. (2010). *Die Psychologie der Entscheidung*. Heidelberg: Springer.

- Keller, J. & Bless, H. (2006). Regulatory fit and cognitive performance: The interactive effect of chronic and situationally induced self-regulatory mechanisms on test performance. *European Journal of Social Psychology*, 36(3), 393-405. <https://doi.org/10.1002/ejsp.307>
- Kühberger, A. (1998) The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 75(1), 23-55. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2781>
- Lanaj, K., Chang, C.-H. & Johnson, R.E. (2012). Regulatory Focus and Work-Related Outcomes: A Review and Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 138(5), 998–1034. <https://doi.org/10.1037/a0027723>
- Lee, K. & Ashton, M.C. (2004). Psychometric properties of the HEXACO Personality Inventory, *Multivariate Behavioral Research*, 39(2), 329-358. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3902_8
- Lee, K. & Ashton, M.C. (2014). The Dark Triad, the Big Five, and the HEXACO model. *Personality and Individual Differences*, 67, 2-5. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.048>
- Lee, K., Ogunfowora, B. & Ashton, M.C. (2005). Personality Traits Beyond the Big Five: Are They Within the HEXACO Space?. *Journal of Personality*, 73(5), 1438-1463. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2005.00354.x>
- Lockwood, P., Jordan, 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(4), 854-864. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.4.854>
- Manser, T. (2012). Komplexität handhaben – Handeln vereinheitlichen – Organisationen sicher gestalten. In P. Badke-Schaub, G. Hofinger, K. Lauche (Hrsg.), *Human Factors. Psychologie sicheren Handelns in Risikobranchen* (2. Aufl., S. 295-309). Berlin: Springer.
- McCrae, R.R. & Costa, P.T. Jr. (1996). Toward a New Generation of Personality Theories: Theoretical Contexts for the Five-Factor Model. In J.S. Wiggins (Ed.), *The Five-Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives* (pp. 51–87). New York: Guilford.

- McCrae, R.R. & Costa P.T. Jr. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), 509-516. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.5.509>
- McCrae, R.R. & Costa, P.T. Jr. (2008). The five-factor theory of personality. In O.P. John, R.W. Robins & L.A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 159–181). New York: Guilford.
- McCrae, R.R. & Löckenhoff, C.E. (2010). Self-regulation and the five-factor model of personality traits. In R.H. Hoyle (Ed.), *Handbook of personality and self-regulation* (pp. 145–168). Malden, MA: Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781444318111.ch7>
- Mishra, S., Lalumière, M.L. & Williams, R.J. (2010). Gambling as a form of risk-taking: Individual differences in personality, risk-accepting attitudes, and behavioral preferences for risk. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 616-621. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.05.032>
- Neubert, M.J., Kacmar, K.M., Carlson, D.S., Chonko, L.B. & Roberts, J.A. (2008). Regulatory focus as a mediator of the influence of initiating structure and servant leadership on employee behavior. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1220-1233. <https://doi.org/10.1037/a0012695>
- Nicholson, N., Soane, E., Fenton-O’Creevy, M. & Willman, P. (2005). Personality and domain-specific risk taking. *Journal of Risk Research*, 8(2), 157-176. <https://doi.org/10.1080/1366987032000123856>
- Pässler, K. & Hell, B. (2021). *HEXA-WPI Manual (in progress)*. Olten: Fachhochschule Nordwestschweiz.
- Paunonen, S.V. & Jackson, D.N. (2000). What is beyond the Big Five? Plenty!. *Journal of Personality*, 68(5), 821-835. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00117>
- Porst, R. (2014). *Fragebogen. Ein Arbeitsbuch* (4., erweiterte Aufl.). Wiesbaden: Springer.
- Raithel, J. (2011). *Jugendliches Risikoverhalten*. Wiesbaden: Springer.
- Rauthmann, J.F. (2017). *Persönlichkeitspsychologie. Paradigmen-Strömungen-Theorien*. Berlin: Springer.

- Roberts, B.W., Bogg, T., Walton, K.E., Chernyshenko, O.S. & Stark, S.E. (2004). A lexical investigation of the lower-order structure of conscientiousness. *Journal of Research in Personality*, 38(2), 164-178. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00065-5](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00065-5)
- Rundmo, T. & Hale, A.R. (2003). Manager's attitudes towards safety and accident prevention. *Safety Science*, 41(7), 557-574. [https://doi.org/10.1016/S0925-7535\(01\)00091-1](https://doi.org/10.1016/S0925-7535(01)00091-1)
- Salgado, J.F. (2002). The Big Five Personality Dimensions and Counterproductive Behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10(1-2), 117-125. <https://doi.org/10.1111/1468-2389.00198>
- Schaper, N. (2014). Psychologie der Arbeitssicherheit. In F.W. Nerdinger, G. Blickle & N. Schaper, *Arbeits- und Organisationspsychologie* (S. 489-509). Berlin: Springer
- Schmidt-Atzert, L. & Amelang, M. (2012). *Psychologische Diagnostik*. Berlin: Springer.
- Scholer, A.A. & Higgins, E.T. (2008). Distinguishing levels of approach and avoidance: An analysis using regulatory focus theory. In A.J. Elliot (Ed.), *Handbook of approach and avoidance motivation* (pp. 489-503). New York: Psychology Press.
- Schuler, H. (2001). *Lehrbuch der Personalpsychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Stötzer, M.-W. (2017). *Regressionsanalyse in der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung Band 1. Eine nichtmathematische Einführung mit SPSS und Stata*. Berlin: Springer.
- Szrek, H., Chao, L.-W., Ramlagan, S. & Peltzer, K. (2012). Predicting (un)healthy behavior: A comparison of risk-taking propensity measures. *Judgment and decision making*, 7(6), 716-727.
- Thorndike, E.L. (1911). *Animal intelligence*. New York: Macmillan.
- Thorndike, E.L. (1935). *The psychology of wants, interests, and attitudes*. New York: Appleton-Century-Crofts.

- Vogt, T. (2010). *Kalkulierte Kreativität. Die Rationalität kreativer Prozesse*. Wiesbaden: Springer.
- Vollrath, M. & Torgersen, S. (2002). Who takes health risks? A probe into eight personality types. *Personality and Individual Differences*, 32(7), 1185-1197. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(01\)00080-0](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00080-0)
- Wallace, C. & Chen, G. (2006). A multilevel integration of personality, climate, self-regulation, and performance. *Personnel Psychology*, 59(3), 529–557. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2006.00046.x>
- Watson, D. & Clark, L.A. (1997). Extraversion and Its Positive Emotional Core. In R. Hogan, J. Johnson & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 767-793). San Diego, CA: Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-012134645-4/50030-5>
- Weber, E.U., Blais, A.-R. & Betz, N.E. (2002). A Domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263-290. <https://doi.org/10.1002/bdm.414>
- Weller, J.A. & Tikir, A. (2011). Predicting domain-specific risk taking with the HEXACO personality structure. *Journal of Behavioral Decision Making*, 24(2), 180-201. <https://doi.org/10.1002/bdm.677>
- Werth, L. & Förster, J. (2007). Regulatorischer Fokus. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38(1), 33-42. <https://doi.org/10.1024/0044-3514.38.1.33>
- Werth, L., Mayer, J. & Mussweiler, T. (2006). Der Einfluss des regulatorischen Fokus auf integrative Verhandlungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 37(1), 13-18. <https://doi.org/10.1024/0044-3514.37.1.19>
- Yates, J.F. (1992). *Risk-taking behavior*. New York: John Wiley & Sons.
- Yeo, J. & Park, J. (2006) Effects of Parent-Extension Similarity and Self Regulatory Focus on Evaluations of Brand Extensions. *Journal of Consumer Psychology*, 16(3), 272-282. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1603_9

- Zhao, G. & Pechmann, C. (2007). The Impact of Regulatory Focus on Adolescents' Response to Antismoking Advertising Campaigns. *Journal of Marketing Research*, 44(4), 671-687. <https://doi.org/10.1509/jmkr.44.4.671>
- Zhou, R. & Tuan Pham, M. (2004). Promotion and prevention across Mental Accounts: When Financial Products Dictate Consumers & Investment Goals. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 125-135. <https://doi.org/10.1086/383429>
- Zöfel, P. (2003). *Statistik für Psychologen im Klartext*. München: Pearson.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavioral Expressions and Biosocial Bases of Sensation Seeking*. New York: Cambridge University Press.
- Zuckerman, M. (2008). Personality and Sensation Seeking. In G.J. Boyle, G. Matthews & D.H. Saklofske (Eds.), *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment, Vol. 1, Personality Theories and Models* (pp. 379-398). Los Angeles, CA: SAGE.
- Zuckerman, M., Kolin, I., Price, L. & Zoob, I. (1964). Development of a sensation-seeking scale. *Journal of Consulting Psychology*, 28(6), 477-482. <https://doi.org/10.1037/h0040995>
- Zuckerman, M., Kuhlman, D.M., Joireman, J., Teta, P. & Kraft, M. (1993). A comparison of three structural models for personality: The Big Three, the Big Five, and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 757-768. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.4.757>
- Zumbo, B.D. & Zimmerman, D.W. (1993). Is the selection of statistical methods governed by level of measurement?. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 34(4), 390-400. <https://doi.org/10.1037/h0078865>

7 ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1	Big-Five-Modell mit Facetten, eigene Darstellung	10
Abbildung 2	HEXACO-Modell mit Facetten, eigene Darstellung	15
Abbildung 3	Chronologie der Persönlichkeitsmodelle, eigene Darstellung.....	16
Abbildung 4	Forschungsdesign, eigene Darstellung.....	27
Abbildung 5	Struktur des eingesetzten Fragebogens, eigene Darstellung	29

8 TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1	Charakteristiken Präventions- und Promotionsfokus.....	6
Tabelle 2	HEXA-WPI im Vergleich	30
Tabelle 3	Korrelationskoeffizienten nach Cohen (1988), eigene Darstellung	36
Tabelle 4	Effektstärke Produkt-Moment-Korrelationen nach Cohen (1988), eigene Darstellung	37
Tabelle 5	Effektstärke Regressionen nach Cohen (1988), eigene Darstellung.....	40
Tabelle 6	Deskriptive Statistik Geschlecht, eigene Darstellung	41
Tabelle 7	Deskriptive Statistik Alter, eigene Darstellung	41
Tabelle 8	Aktuelle Tätigkeit der Stichprobe, eigene Darstellung.....	42
Tabelle 9	Korrelationstabelle Risikobereiche, eigene Darstellung	43
Tabelle 10	Reliabilitätsstatistiken Cronbach's Alpha, eigene Darstellung	44
Tabelle 11	Deskriptive Statistik der neu gebildeten Skalen, eigene Darstellung	45
Tabelle 12	Gruppenstatistik Risikoverhalten und Geschlecht, eigene Darstellung	46
Tabelle 13	Teststatistik Levene-Test und t-Test, eigene Darstellung	46
Tabelle 14	Pearson-Korrelation Promotionsfokus und Risikoverhalten, eigene Darstellung	47
Tabelle 15	Pearson-Korrelation Präventionsfokus und Risikoverhalten, eigene Darstellung	48
Tabelle 16	Pearson-Korrelation Extraversion und Risikoverhalten, eigene Darstellung	48
Tabelle 17	Pearson-Korrelation Offenheit für neue Erfahrungen und Risikoverhalten, eigene Darstellung	49
Tabelle 18	Pearson-Korrelation Emotionale Stabilität und Risikoverhalten, eigene Darstellung	49
Tabelle 19	Pearson-Korrelation Verträglichkeit und Risikoverhalten, eigene Darstellung	50
Tabelle 20	Pearson-Korrelation Gewissenhaftigkeit und Risikoverhalten, eigene Darstellung.....	50
Tabelle 21	Pearson-Korrelation Ehrlichkeit-Bescheidenheit und Risikoverhalten, eigene Darstellung.....	51
Tabelle 22	Regression Persönlichkeit, Geschlecht und Risikoverhalten, eigene Darstellung.....	54

Tabelle 23 Regression Persönlichkeit, Regulationsfokus, Geschlecht und Risikoverhalten, eigene Darstellung.....	55
Tabelle 24 Übersicht Bewertung der Hypothesen, eigene Darstellung.....	68