ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Petersen, Knut; Patzke, Henning

Working Paper — Digitized Version

Individuelles Informationsverhalten als Gegenstand des "Behavioral Accounting": Eine Meta-Analyse der empirischen Forschung

Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 177

Provided in Cooperation with:
Christian-Albrechts-University of Kiel, Institute of Business Administration

Suggested Citation: Petersen, Knut; Patzke, Henning (1986) : Individuelles Informationsverhalten als Gegenstand des "Behavioral Accounting": Eine Meta-Analyse der empirischen Forschung, Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 177, Universität Kiel, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Kiel

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/175385

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Nr. 177

Knut Petersen und Henning Patzke

INDIVIDUELLES INFORMATIONSVERHALTEN ALS GEGENSTAND DES "BEHAVIORAL ACCOUNTING" - EINE META-ANALYSE DER EMPIRISCHEN FORSCHUNG

Kiel, im Juni 1986

Knut Petersen
Henning Patzke

c/o Institut für Betriebswirtschaftslehre
Lehrstuhl für Organisation
Olshausenstraße 40
2300 Kiel

Die Manuskripte aus dem Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel erscheinen in unregelmäßiger Folge unter der Herausgeberschaft der Direktoren des Instituts im Selbstverlag. Das Copyright ist vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung des Herausgebers.

GLIEDERUNG

	Seite
1. Problemstellung	1
1.1. Rechnungswesen und Informationsverhalten	1
1.2. Die Forschungstradition des "Behavioral Accounting"	2
1.3. Gegenstand und Ziel der Arbeit	3
1.4. Abgrenzung der Meta-Analyse	4
2. Strukturierung der Meta-Analyse	4
2.1. Entwicklung eines theoretischen Bezugsrahmens	4
2.2. Operationalisierung der theoretischen Variablen	6
3. Befunde - Forschungsschwerpunkte und -defizite	8
3.1. Die Studien im Überblick	8
3.2. Deskriptive Analyse	23
3.2.1. Die zeitliche Entwicklung der Studien - die zunehmende Bedeutung des "Behavioral Accounting Research"	23
3.2.2. Die Art der Experimentalstudien	25
3.2.3. Die Modellsubjekte - Art und Anzahl der Versuchspersonen	26
3.3. Die Bedeutung einzelner Aspekte des menschlichen Informationsverhaltens	28
3.4. Untersuchte Zusammenhänge zwischen den Variablen des Bezugsrahmens	31
4. Zusammenfassung und kritische Würdigung	35
4.1. Fazit: Notwendigkeit vollständiger und prozessualer Messungen	35
4.2. Caveat	36
Anhänge	
Literaturverzeichnis	

1. Problemstellung

1.1. Rechnungswesen und Informationsverhalten

Informationen sind seit jeher Dreh- und Angelpunkt der Forschung im Bereich des Rechnungswesens. Die bisherige Forschung hat sich jedoch fast ausschließlich mit der Erhebung, Bildung, Transformation und den theoretischen Nutzungs-Möglichkeiten dieser Informationen beschäftigt.

Dellmann liefert einen neuen Systematikansatz[1], der das Rechnungswesen als ein Modell des zu erklärenden oder zu gestaltenden Objektsystems (real existierendes Gütersystem) ansieht, das dem Modellsubjekt (Wirtschaftssubjekt) Informationen zur Steuerung des Objektsystems zur Verfügung stellt. Die folgende Abbildung verdeutlicht diesen Zusammenhang:

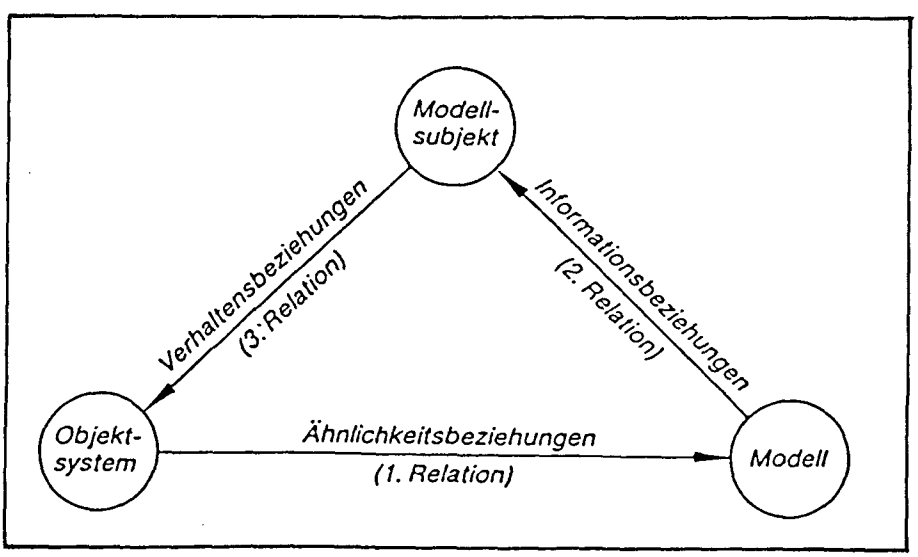

Abb. 1: Ein Systematikansatz des Rechnungswesens[2]

Das bisherige Interesse des Rechnungswesens hat sich - ausgehend von der Feststellung, daß das Rechnungswesen eine wertmäßige Abbildung des Gütersystems ist[3] - weitgehend auf die Ähnlichkeitsbeziehungen zwischen Objekt-

system und Modell konzentriert und die Beziehungen zu dem Informationsbenutzer und die durch diese Beziehungen ausgelösten tatsächlichen Verhaltensweisen stark vernachlässigt.[4]

Eine Betriebswirtschaftslehre, die sich selbst als Realwissenschaft versteht[5], darf diesen Aspekt jedoch nicht mehr länger vernachlässigen. Sie darf ihre Kalküle nicht auf die Rationalität eines "Homo Oeconomicus" beschränken, sondern muß die begrenzte Rationalität des Modellsubjekts[6] in ihre Betrachtungen einbeziehen.[7]

1.2. Die Forschungstradition des "Behavioral Accounting"

Diese Einsicht hat sich in der amerikanischen Rechnungswesenforschung bereits vor ca. 20 Jahren[8] durchgesetzt und zum Wachsen einer eigenen verhaltensorientierten, empirisch fundierten Forschungsrichtung geführt: dem "Behavioral Accounting". Hofstedt und Kinard definieren es folgendermaßen:

> "Behavioral accounting research may be defined as the study of the behavior of accountants or the behavior of non-accountants as they are influenced by accounting functions and reports. It cuts across financial, managerial and tax accounting research. It is a classification on a different research dimension."[9]

"Behavioral Accounting" ist damit mehr als eine Teildisziplin der Rechnungswesenforschung. Es ist eine Querfunktion, die über alle wie auch immer unterschiedenen Teilbereiche des Rechnungswesens greift. Gegenstand dieser Forschungsrichtung sind damit die in Abbildung 1 dargestellten Informations- und Verhaltensbeziehungen. Es ist eine Forschungsrichtung, deren exakte Grenzen wegen des

interdisziplinären Charakters der ihr zugrundeliegenden Forschungskonzepte und ihrer inhaltlichen Heterogenität außerordentlich schwer abzustecken sind.[10]

1.3. Gegenstand und Ziel der Arbeit

Wir wollen in dieser Arbeit eine systematische Meta-Analyse derjenigen empirischen Studien dieser mittlerweile umfangreichen Forschungsrichtung vornehmen, die sich mit der Informationsbeziehung zwischen Modell und Modellsubjekt befassen und versuchen, Antworten auf die folgenden Fragen zu finden: Wie hat sich diese Forschungsrichtung entwickelt? Worauf richtet sich das Forschungsbemühen in diesem Bereich, d.h.: welche Aspekte des menschlichen Informationsverhaltens werden wie häufig untersucht? Welche Methoden werden dazu verwendet? Und - last not least - werden wir auch zu fragen haben, wo die Defizite der heutigen Forschung des "Behavioral Accounting" liegen und werden versuchen, daraus Anregungen für die weitere Forschung zu entwickeln.

Wir werden alle unsere Untersuchungen bewußt auf solche Studien beschränken, die sich mit <u>individuellem</u> Informationsverhalten beschäftigen. Soziale Interaktions- und Gruppeneffekte und alle intersubjektiven Konflikte, die in <u>kollektiven</u> Informationsprozessen auftreten könnten, werden wir daher ausklammern.

1.4. Abgrenzung der Meta-Analyse

Ausgangspunkt unserer Untersuchung soll die von Swieringa und Weick 1981 veröffentlichte Sammelrezension von 113 experimentellen Studien zum weiten Bereich des "Accounting Research" sein.[11] Wir halten diese Grundgesamtheit für unsere Fragestellung für besonders gut geeignet, weil sie eine systematische, in einem definierten Rahmen vollständige, hinreichend aktuelle, sich über einen langen Zeitraum erstreckende (1970-1981) Sammlung von zugänglichen empirischen Studien ist.

Durch eine systematische Sichtung sämtlicher 113 Studien wurden die Studien der Grundgesamtheit ausgeschlossen, die unseres Erachtens nicht dem "Behavioral Accounting Research" zuzuordnen sind. Diese Teilmenge wurde weiter reduziert durch Ausschluß derjenigen Studien, die Aspekte des individuellen Informationsverhaltens nicht in Hypothesenform untersucht haben. Die nach dieser Filterung verbleibenden 41 Studien wollen wir im folgenden mit einer Meta-Analyse auswerten.

2. Strukturierung der Meta-Analyse

2.1. Entwicklung eines theoretischen Bezugsrahmens

Eine systematische Meta-Analyse erscheint uns nur vor dem Hintergrund eines theoretischen Bezugsrahmens sinnvoll. Wir glauben, die Komplexität und Heterogenität der hier vorgefundenen Forschung so am ehesten systematisieren zu können. Wer einen Bezugsrahmen zur Erforschung individuellen Informationsverhaltens aufstellen will, sollte zunächst zwischen Determinanten, Dimensionen und Wirkungen dieses Verhaltens unterscheiden.

Ausgangspunkt unserer Untersuchung soll dabei eine Betrachtung der bekannten theoretischen Modelle zur Erklärung menschlichen Informationsverhaltens sein, aus denen wir einen eigenen theoretischen Bezugsrahmen ableiten wollen. Die folgende Abbildung zeigt die Ergebnisse:

Autoren	Determinanten					Dimensionen	Wirkungen	
	Person	Aufgabe	Informations-angebot	Umwelt	weitere[12]		Effizienz	weitere
GORRY/SCOTT MORTON, 1971	X	X	X	X	X			
MASON/MITROFF, 1973	X	X	X	X				
DERMER, 1975	X	X	X	X		steps in problem solving, decision process	X	
DRIVER/MOCK, 1975	X		X	X		human information processing	X	
KLIMOSKI et al., 1975	X	X		X		information processing	X	
LUCAS, 1975	X	X	X	X	X			
DICKSON et al., 1977	X	X	X				X	
LIBBY/LEWIS, 1977	X	X	X	X		decision rule	X	X
MÖLLHOFF, 1978	X	X	X	X		Informations-Nachfrage-Verhalten		X
BROCKHOFF, 1979	X	X	X	X	X		X	
ZMUD, 1979	X	X	X	X	X			
IVES et al., 1980	X		X	X	X		X	
GHANI/LUSK, 1982	X	X	X			problem solving behavior	X	
HAUSCHILDT et al., 1983	X	X	X			Informations-verhalten	X	X
HAUSCHILDT, 1985	X	X	X	X		Informations-verhalten	X	

Abb. 2: Determinanten, Dimensionen und Wirkungen menschlichen Informationsverhaltens in theoretischen Modellansätzen

Im wesentlichen werden vier Determinanten in der Literatur genannt: die Person, die Aufgabe, das Informationsangebot und die Umwelt.

Die Dimensionen des Informationsverhaltens können zunächst unterschieden werden in die Informationswahrnehmung, die Informationsnachfrage und die Informationsverarbeitung.

Als Wirkungen werden die Wahrnehmung des eigenen Informationsverhaltens und Entscheidungswirkungen unterschieden. Letztere können in subjektive und objektive Wirkungsmaße unterteilt werden.

Unser theoretischer Bezugsrahmen hat damit folgende Grundstruktur:

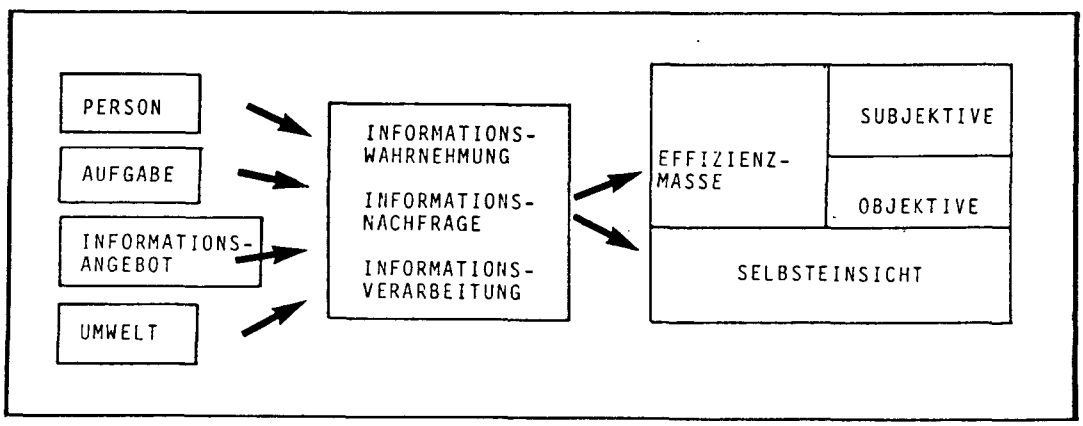

Abb. 3: Grundstruktur des theoretischen Bezugsrahmens.

2.2. Operationalisierung der theoretischen Variablen

Die folgende Tabelle gibt die von uns getroffene Operationalisierung der einzelnen theoretischen Variablen des Bezugsrahmens an:

Operationalisierung der Determinanten

Person: Motivationale, demographische, kognitive, soziale, fähigkeitsspezifische und andere Merkmale der Entscheidungsträger

Aufgabe: Menge, Art, Reihenfolge, Komplexität und andere Aspekte der Aufgaben, die den Versuchspersonen gestellt wurden.

Informationsangebot: Form, Menge, Medium, Inhalt und andere Aspekte des zur Aufgabenlösung verfügbaren Informationsangebotes

Umwelt: Raum, zeitliches und soziales Umfeld während der Aufgabenerfüllung.

Operationalisierung der Dimensionen

Informationswahrnehmung: Perzeption der beschreibenden Informationen der Aufgabe und der Daten des Informationsangebotes.

Informationsnachfrage: Die Artikulation eines Informationsbedürfnisses gegenüber einer vermuteten Informationsquelle, die im Falle einer möglichen Informationsversorgung auch die tatsächliche Informationsbeschaffung umschließt.

Informationsverarbeitung: Sämtliche auf informationelles Tun oder Unterlassen gerichtete einzelne oder verknüpfende Tätigkeiten, die nicht Informationsnachfrage oder Informationswahrnehmung sind. Insbesondere sind hier verschiedene Entscheidungs- und Lernstrategien erfaßt worden.

Operationalisierung der Wirkungen

Entscheidungswirkungen: Wir unterscheiden hier drei Aspekte:
-- objektiv meßbare Wirkungen der Informationsverhaltens,
-- subjektiv empfundene Wirkungen des Informationsverhaltens,
-- andere Aspekte der getroffenen Entscheidungen.

Selbsteinsicht: Selbsteinsicht der Versuchspersonen in das eigene Informationsverhalten und die Entscheidungsfindung.

Tab. 1: Operationalisierung der theoretischen Variablen

Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, daß die Abgrenzung zwischen den verschiedenen Determinanten - insbesondere zwischen Aufgabe und Umwelt und zwischen Aufgabe und Informationsangebot - nicht unproblematisch ist. Die Umwelt und das Informationsangebot werden nämlich teilweise als konkrete Bestandteile der Aufgabe aufgefaßt. Wir haben trotz dieser Zuordnungsschwierigkeit versucht, diese Elemente zu trennen, weil sie unserer Meinung nach eigenständige Determinanten darstellen.

Jede der 41 untersuchten Studien wird daraufhin überprüft werden, ob und wie diese einzelnen theoretischen Variablen gemessen wurden.

3. Befunde - Forschungsschwerpunkte und -defizite

3.1. Die Studien im Überblick

Die folgende ausführliche Tabelle gibt einen Überblick über alle 41 Studien. Jede einzelne Studie wird nach den folgenden vier Aspekten beschrieben:

1. nach der experimentell untersuchten Aufgabenstellung und der Art, wie diese Aufgabe generiert wurde,

2. nach den in dieser Studie untersuchten Haupt-Hypothesen und ihren Operationalisierungen,

3. nach den verwendeten Analysemethoden,

4. nach den Hauptbefunden.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil				Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
			unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen			
1 Pankoff/ Virgil Usefulness 1970	Investitionsentscheidungen und Aktienpreisvorhersagen	Simulation L 32 P 26 S	Zeit	Simulation von bis zu 13 Perioden	Informationsnachfrage (Menge)	"Kauf" von Zusatzinformationen	Regressionsanalyse Korrelationsanalyse	Aufgabentyp Zeit Informationsangebot (Menge) Informationsnachfrage (Art und Menge) Entscheidungsqualität Entscheidungskonsistenz	Starke Abnahme der Informationsnachfrage nach der ersten Periode. Geringe Nachfrage nach unternehmensspezifischen Informationen. Vorhersage-Leistung besser als Entscheidungs-Leistung, Entscheidungs-Leistung konsistenter als Vorhersage-Leistung. Die Zeit nivellierte die Vorhersage-Leistungen der Praktiker.
2 Barrett Intercorporate Investments 1971	Aktenpreisvorhersagen	Beurteilungsaufgabe S 65 P	Informationsangebot (Art) Informationsangebot (Menge)	Vorlage von Zeichnungsgeboten mit unterschiedlichen Rechnungswesen-Methoden ("equity" versus "cost") unterschiedliche Offenlegung in den Fußnoten der Zeichnungsgebote	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungs-Qualität s. o.	Punktschätzungen Intervallschätzungen s. o.	Varianzanalyse Chi-Quadrat-Test Mann-Whitney-u-Test	Informationsangebot (Art und Menge) Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Kein signifikanter Einfluß der Methodenvariation, solange genügend Informationen in den Fußnoten vorhanden waren. Kein signifikanter Einfluß der Mengenvariation.
3 Barefield Aggregation 1972	Beurteilung von Arbeitsberichten	Simulation L 28 S	Aggregationsniveau Informationskorrelation	aggregierte versus disaggregierte Angaben von zwei Variablenwerten Variation des Korrelationskoeffizienten für die zwei Variablen	Entscheidungsqualität s. o.	Relativierung der Entscheidungen an den optimalen Entscheidungen s. o.	Regressionsanalyse Diskriminanzanalyse	Aggregationsniveau Informationskorrelation Entscheidungsqualität Entscheidungskonsistenz	Keine signifikanten Einflüsse der Variation der unabhängigen Variablen auf die Entscheidungsqualität.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
4 Hofstedt Behavioral Parameters 1972	Analyse von Geschäftsberichten und Vorhersage von Aktiengewinnen	Beurteilungsaufgabe L 40 P 80 S	Erfahrung, Bildung ("finanzielle Spitzfindigkeit")	zwei Studentengruppen versus Praktikergruppe	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungsqualität und Entscheidungsgeschwindigkeit und Wahrnehmung der Informations-Gewichtung und Informationsnachfrage (Art und Menge)	Punktschätzungen Konfidenzintervalle gesamte Analysezeit 100-Punkte-Methode und Analysezeit für Bericht des Vorstandsvorsitzenden Auflistung von notwendigen Zusatzinformationen	Varianzanalyse	Informationsangebot (Art) Informationskonsistenz Erfahrung Bildung Informationsnachfrage (Art und Menge) Streuung der Entscheidungen Entscheidungsgeschwindigkeit Wahrnehmung der Entscheidungsqualität Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Signifikanter Einfluß der "finanziellen Spitzfindigkeit" auf die Analysedauer. Signifikanter Einfluß des Aktientrends auf die Streuung der Vorhersagen. Quantitative und auch qualitative Informationen dienten als Entscheidungs-Input.
			Informationskonsistenz	Variation der Übereinstimmung zwischen den quantitativen und qualitativen Informationen des Geschäftsberichts	s. o.	s. o.			
			Informationsangebot (Art)	Variation des Aktientrends in den Geschäftsberichten	s. o.	s. o.			
5 Mock/ Estrin/ Vasarhelyi Decision Approach 1972	Produktionsinput-, Werbeausmaß- und Produktionsoutputentscheidungen	Simulation L 25 P 47 S	kognitiver Stil	nachexperimenteller Fragebogen zur Klassifizierung der Versuchspersonen in Analytiker und Heuristiker	Entscheidungsqualität	Ermittlung der durch die Entscheidungen festgelegten Gewinne per Simulationsmodell, Relativierung an optimalen Entscheidungen	Regressionsanalyse	Informationsangebot (Art) kognitiver Stil Lernprozesse Entscheidungsgeschwindigkeit Entscheidungsqualität	Analytiker erzielten bessere Gewinn-Leistungen als Heuristiker, dieses aber zu Lasten längerer Entscheidungszeiten. Teilnehmer, die aktuelle Informationen erhielten, benötigten mehr Entscheidungszeit.
			Informationsangebot (Art)	Variation der Aktualität der Informationen	Entscheidungsqualität	Ermittlung der durch die Entscheidungen festgelegten Kosten per Simulationsmodell, Relativierung an optimalen Entscheidungen			

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
6 Abdel-Khalik Aggregating 1973	Darlehens-Empfehlung und Schätzung von Verzugswahrscheinlichkeiten dieser Darlehen	Beurteilungsaufgabe S 207 P	Einstellung (Risiko) und Erfahrung Aggregationsniveau	Prozentsatz von Krediten, der als noch akzeptierbarer Verlust erachtet wird Anzahl von Kreditbewerbern in den letzten fünf Jahren drei verschiedene Aggregationsniveaus der Jahresabschlußdaten	Streuung der Entscheidungen s. o.	Darlehensempfehlungen für sechsmonatige bzw. dreijährige Laufzeiten Angabe von Verzugswahrscheinlichkeiten beider Darlehen s. o.	Varianzanalyse Korrelationsanalyse	Aggregationsniveau Einstellung Erfahrung Entscheidungsqualität Entscheidungskonsens Entscheidungskonsistenz Entscheidungsgeschwindigkeit Streuung der Entscheidungen	Das Aggregationsniveau hatte nur dann einen signifikanten Einfluß auf die Verzugswahrscheinlichkeitsschätzungen, wenn diese sich auf Firmen bezogen, die "wirklich" in Verzug geraten waren. Stark aggregierte Informationen hatten den niedrigsten Qualitätsrang (Konsens, Konsistenz, Vorhersagequalität). Das Aggregationsniveau beeinflußte die Entscheidungs-Geschwindigkeit nicht signifikant.
7 Lusk Cognitive Aspects 1973	Investitionsentscheidungen	Beurteilungsaufgabe L S 34 P 87 S	kognitive Struktur und Informationsangebot (Art und Menge) Beruf	Klassifizierung der Versuchspersonen in feldabhängige und feldunabhängige durch den "embedded figures test" (EFT) Variation des analytischen Aussagegehalts des Geschäftsberichts Studenten versus Praktiker	Vorhersagbarkeit der Entscheidung kognitive Struktur	Analyse, ob eine Firma als Investitionsobjekt ausgewählt wurde, die durch einen der kognitiven Struktur der Versuchsperson entsprechenden Geschäftsbericht präsentiert wurde EFT	Chi-Quadrat-Test	kognitive Struktur Beruf Informationsangebot (Art und Menge) Vorhersagbarkeit der Entscheidung	Feldabhängige Personen wählten ein Investitionsobjekt aus, das durch einen globalen Geschäftsbericht präsentiert wurde, feldunabhängige Personen wählten ein Investitionsobjekt, das durch einen differenzierten, detaillierten Geschäftsbericht präsentiert wurde

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil				Haupt-analyse-methoden	Aspekte des Informations-verhaltens	Hauptbefunde
			unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen			
8 McIntyre Current-Cost Financial Statements 1973	Investitions-entscheidungen	Beurteilungs-aufgabe L 5 P 70 S	Informations-angebot (Art)	Variation der Aktualität der Informationen in den Geschäftsberichten	Entscheidungs-qualität	Vergleich der Entscheidungen mit den korrekten Entscheidungen (Vergangenheitsereignisse)	Varianz-analyse Chi-Quadrat-Test	Informations-angebot (Art) Entscheidungs-qualität Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Gegenwartsinformationen zeigten sich den traditionellen Vergangenheitsinformationen nicht signifikant überlegen.
9 Mock Budget Information 1973	Produktions-Input-, Werbeausmaß- und Produktionsoutput-entscheidungen	Simulation L 5 P 70 S	Informations-angebot (Art) Motivation	Budget-Abweichungsinformationen zusätzlich zu den GuV-Daten versus nur GuV-Daten finanzielle Vergütung besonders guter Leistungen in der Simulation	Entscheidungs-qualität s. o.	Ermittlung der durch die Entscheidungen festgelegten Gewinne per Simulationsmodell, Relativierung an optimalen Entscheidungen Ermittlung der durch die Entscheidungen festgelegten Kosten per Simulationsmodell, Relativierung an optimalen Entscheidungen	Varianz-analyse Regressions-analyse t-Test	Informations-angebot (Art) Motivation Lernprozesse Entscheidungs-qualität Entscheidungs-geschwindigkeit	Budget-Abweichungs-Informationen ermöglichten bessere Entscheidungen, dieses aber zu Lasten erhöhten Zeitbedarfs. Finanzielle Motivierung verbesserte die Entscheidungen. Die Varianzanalyse erbrachte allerdings keine signifikanten Ergebnisse. In den zehn Simulationsperioden zeigten sich signifikante Lernprozesse.
10 Ashton Internal Control 1974	Beurteilung der Qualität innerbetrieblicher Lohnlisten-Erfolgskontrolle	Beurteilungs-aufgabe L 40 P, S	Informations-gewichtung	Ermittlung durch Varianzanalyse	Entscheidungs-konsens und Entscheidungs-konsistenz	Ermittlung durch Korrelationsanalyse Korrelationsanalyse zwischen den Entscheidungen aus dem ersten Experiment und der Versuchswiederholung	Varianz-analyse Korrelations-analyse	Zeit Informations-gewichtung Entscheidungs-regel Entscheidungs-konsens Entscheidungs-konsistenz Vorhersagbarkeit der Entscheidung	Hoher Konsens ($\bar{r}$ = 0,7), hohe Konsistenz ($\bar{r}$=0,81), lineare Entscheidungsregeln (über 80 % Varianzerklärung). Inkonsistente Entscheidungen ergaben sich aus variierenden Gewichtungen der Informationen.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
11 Dickhaut Eggleton Comparative Judgments 1975	Vergleich numerischer Stimuli mit vorgegebenen Standards	Gattungsaufgabe L 40 S (1. Exp.) 51 S (2. Exp.)	Reihenfolge der Aufgabenstellung	Variation der Reihenfolge der Vorgabe der zwei Standards	Mittelwertdifferenzen der Entscheidungen	Ermittlung der "overall difference"-Schwellen je Standard	Varianzanalyse qualitative Auswertung von Histogrammen	Aufgabenkontext Reihenfolge der Aufgabenstellung Aggregationsniveau Heuristiken	Geringe Reihenfolgeeffekte. Der Prozeß des Vergleichs numerischer Stimuli verläuft nicht wie der Prozeß des Vergleichs physischer Stimuli. Es wurden häufig Heuristiken zur Entscheidungsfindung benutzt (Prozent-Funktionen der Standards).
12 Driver Mock Decision Style Theory 1975	Produktions- und Marketing-Entscheidungen	Simulation L 54 S	Entscheidungsstil Entscheidungsstil	Klassifikation der Versuchspersonen durch "integrative style test" (IST) ("decisive, integrative, hierarchic, flexible, complex") s. o.	Informationsnachfrage (Menge) Entscheidungsgeschwindigkeit	"Kauf" von Zusatzinformationen Messung der Entscheidungszeit pro simulierter Periode	Varianzanalyse Chi-Quadrat-Test Mann-Whitney-u-Test Wilcoxen-Test	Entscheidungsstil Informationsnachfrage (Menge) Lernprozesse Entscheidungsgeschwindigkeit	Der Entscheidungsstil erklärte signifikant die Unterschiede in der Entscheidungsgeschwindigkeit. Signifikante Lernprozesse. Aus der Varianzanalyse: keine signifikanten Unterschiede im Informations-Nachfrage-Verhalten. Aus paarweisem Vergleich: signifikante Unterschiede.
13 Kennedy Four Financial Ratios 1975	Konkursvorhersagen	Beurteilungsaufgabe LF 24 P	Informationsangebot (Art)	Vorgabe von vier Kennzahlen und der Industrieklassifikation des zu beurteilenden Unternehmens	Entscheidungsqualität	nach jeder erhaltenen Information Beurteilung der Konkurswahrscheinlichkeit auf einer 100-Punkte-Skala, Vergleich mit den Realitätsereignissen	Varianzanalyse Vorzeichentest McNemar-Test	Informationsangebot (Art) Informationsgewichtung Entscheidungsqualität Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Interne Analyse und Management-Kompetenz zur Kreditbeurteilung wichtiger als externe Analyse. Kennzahlenanalyse nur halb so wichtig wie Nicht-Kennzahlenanalyse. In Abhängigkeit von der Industrieklassifikation erwiesen sich die vier Kennzahlen als unterschiedlich wichtig zur Unterscheidung der Unternehmen in Konkurs- und Nichtkonkursfälle.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil				Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
			unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen			
14 Libby Accounting Ratios 1975	Konkursvorhersagen	Beurteilungsaufgabe S 43 P	Informationsangebot (Art) Beruf	Vorgabe von fünf Kennzahlen 16 Praktiker aus Kleinbanken versus 27 Praktiker aus Großbanken	Entscheidungsqualität s. o.	Vergleich der Entscheidungen mit Realitätsereignissen und Relativierung an einer Zufallsvorhersagegenauigkeit und am zusammengesetzten Urteil s. o.	Varianzanalyse Korrelationsanalyse Diskriminanzanalyse Binomialtest	Informationsangebot (Art) Beruf Zeit Entscheidungsqualität Entscheidungskonsens Entscheidungskonsistenz	Kennzahlen erlaubten bessere Vorhersagen als Zufallsvorhersagen ohne Informationen. Hoher Konsens (80 %), hohe Konsistenz (89 %). Zusammengesetztes Urteil klassifizierte 81,7 % der Fälle richtig, Mittelwert der individuellen Vorhersagen: 74,4 %. Der Beruf hatte keinen signifikanten Einfluß.
15 Ashton Functional Fixation Hypothesis 1976	Preisentscheidungen für 60 neue Produkte	Gattungsaufgabe L 106 S	Informationsangebot (Art) <u>und</u> Informationskorrelation	Variation zwischen Voll- und Teilkosteninformationen Variation der Wichtigkeit der vorgegebenen Informationen durch Angaben über das Ausmaß ihrer Korrelation	Entscheidungsstabilität	Maßzahl: "average difference score". Vergleich der Entscheidungsmodelle vor und nach 30 Entscheidungen	Varianzanalyse Regressionsanalyse Chi-Quadrat-Test	Informationsangebot (Art und Menge) Informationskorrelation Entscheidungsstabilität	Nachweis der funktionalen Fixations-Hypothese in einem Rechnungswesenkontext, Fixation bei ca. der Hälfte der Versuchspersonen. Ausmaß der kognitiven Veränderung war unabhängig von der Menge und der Wichtigkeit der angebotenen Informationen.
16 Joyce Expert Judgment 1976	Aufstellung einer Programmplanung zur Prüfung von Aktivforderungen	Beurteilungsaufgabe S 35 P	Zeit Erfahrung	vier Wiederholungsfälle am Anfang und Ende des Versuchs unterschiedliche Praxistätigkeitsdauer	Entscheidungskonsistenz Entscheidungskonsens	Korrelationsanalyse Korrelationsanalyse	Varianzanalyse Korrelationsanalyse	Erfahrung Zeit Informationsgewichtung Entscheidungsregel Entscheidungskonsens Entscheidungskonsistenz Vorhersagbarkeit der Entscheidung Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Hohe Konsistenz ($\bar{r}$=0,86), geringer Konsens ($\bar{r}$=0,37) lineare Entscheidungsregeln (78 % Varianzerklärung), geringe Selbsteinsicht ($\bar{r}$=0,53) und Überschätzung der Gewichtung unwichtiger Informationen. Das Ausmaß an Konsens nahm mit zunehmender Erfahrung ab.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
17 San Miguel Human Information Processing 1976	Entscheidungen über das Ausmaß einer Werksweiterführung in Abhängigkeit von Submissionszuschlagswahrscheinlichkeiten	Gattungsaufgabe L 73 S	Aufgabenkomplexität andere Persönlichkeitsmerkmale integrative Komplexität	Variation der Zuschlagswahrscheinlichkeit zu einer Submission Ermittlung individueller Differenzen durch den "California Psychological Inventory" (CPI) Ermittlung durch Faktorenanalyse	Informationsnachfrage (Menge) Informationsnachfrage (Menge) und Entscheidungsqualität s. o.	"Kauf" von Informationen s. o. Vergleich zu optimalen Entscheidungen s. o.	Faktorenanalyse Korrelationsanalyse Chi-Quadrat-Test Newman-Keuls-Test	Aufgabenkomplexität integrative Komplexität andere Persönlichkeitsmerkmale Informationsnachfrage (Menge) Entscheidungsqualität	Nachweis der Abhängigkeit des Niveaus der Informationsverarbeitung von der Umgebungskomplexität (umgekehrt U-förmiger Verlauf). Für Personen mit unterschiedlichen kognitiven Merkmalen ließen sich "Familien" von U-Kurven zeigen. Hoch integrativ-komplexe Personen fragten mehr Informationen nach, erzielten aber keine signifikant besseren Leistungen.
18 Swieringa et al. Heuristics 1976	Wahrscheinlichkeitsschätzungen	Beurteilungsaufgabe L 436 S	Informationskorrelation und Informationskonsistenz	qualitative Beschreibung der Korrelation von Testresultaten Variation der Streuung der Testresultate	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Konfidenz-Angabe auf einer 11-Punkte-Skala	Chi-Quadrat-Test Vorzeichen-Test Siegel-Tukey-Test	Informationskorrelation Informationskonsistenz Reihenfolge der Aufgabenstellung Aufgabenkontext Heuristiken Entscheidungsqualität Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Korrelierte Informationen erhöhten die Konfidenz in die eigenen Entscheidungen, wenn die Informationen konsistenz waren. Entscheidungen, die mit Hilfe der "Repräsentativitätsheuristik" getroffen wurden, variierten in Abhängigkeit von Aufgaben-Kontext und der Reihenfolge der Aufgabenstellung. Tendenz zur Insensitivität gegenüber der Stichprobengröße.
19 Savich Accounting Information 1977	Aktienkauf- bzw. Aktienverkauf-Entscheidungen	Gattungsaufgabe L 26 S	Entscheidungsstil	Klassifikation durch den "IST" ("decisive, flexible, hierarchic, integrative")	Informationsgewichtung	Ermittlung durch Regressionsanalyse	Regressionsanalyse Korrelationsanalyse	Entscheidungsstil Informationsgewichtung Entscheidungsregel Vorhersagbarkeit der Entscheidung Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Lineare Entscheidungsregeln, von acht angebotenen Informationen wurden fünf zur Entscheidungsfindung eingesetzt, hohe Selbsteinsicht ($\bar{r}$=0,92). "Decisives" verwendeten siginifikant weniger Informationen als Personen mit anderen Entscheidungsstilen.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil				Haupt-analyse-methoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
			unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen			
20 Vasarhelyi Cognitive Style 1977	Planungsaufgaben für simulierte Planungsfälle in verschiedenen Planungsphasen	Simulation L 50 P, S	kognitiver Stil und Aufgabentyp	nachexperimentelle Klassifikation in Analytiker und Heuristiker durch Fragebogen Simulation verschiedener Prozeßphasen	Entscheidungsqualität	Beurteilung der Planungsleistung durch fünf externe Richter	Korrelationsanalyse Mann-Whitney-u-Test	Informationsangebot (Art) kognitiver Stil Einstellung Bildung Motivation Zeit Aufgabentyp Geschlecht Informations-"Nutzung" Entscheidungsqualität Entscheidungsgeschwindigkeit	Keine signifikante Erklärung der Leistungsunterschiede durch den kognitiven Stil. Heuristiker benötigten weniger Informationen und trafen schnellere Entscheidungen. Das Geschlecht hatte keinen signifikanten Einfluß auf die Leistungen.
21 Wright Financial Information Processing 1977a	ex post-Schätzung von Aktienpreisänderungen	Beurteilungsaufgabe L 39 S	Informationsangebot (Art)	variierte Vorgabe der Werte von sieben Informationen	Entscheidungsqualität	Vergleich der Schätzungen mit den Vergangenheitsereignissen	Korrelationsanalyse Regressionsanalyse Clusteranalyse	Informationsangebot (Art) Informationsgewichtung Entscheidungsregel Vorhersagbarkeit der Entscheidung Entscheidungsqualität Entscheidungskonsens	Geringer Konsens, teilweise nichtlineare Entscheidungsregeln. Nr ca. 40 % der Versuchspersonen schätzten die Preisentwicklung besser als eine Zufalls-Schätzung. Es wurden vier verschiedene Informationsverarbeitungsmodelle (Cluster) aufgezeigt, aber nicht näher erklärt.
22 Wright Cognitive Processing 1977b	ex post-Schätzung von Aktienpreisänderungen	Beurteilungsaufgabe L 39 S	Person	39 Versuchspersonen	Selbsteinsicht	Vergleich der regressionsanalytisch ermittelten Informations-Gewichtungen mit subjektiven Gewichten (100-Punkte-Methode)	Korrelationsanalyse Regressionsanalyse Wilcoxen-Test	Informationsgewichtung Wahrnehmung der Informationsgewichtung	"Relativ gute" Selbsteinsicht der Versuchspersonen in ihren eigenen Informationsverarbeitungsprozeß (r=0,38) (subjektives Urteil des Forschers).

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
23 Patton Consolidating 1978	Schätzung eines zukünftigen Effektivzinses für Kommunalobligationen - Emissionen	Beurteilungsaufgabe S 129 P	Informationsangebot (Art) und Aggregationsniveau	Variation der Wohlhabenheit und Größe der Kommunen in den Jahresabschlußberichten konsolidierte Daten versus postenweise Daten ("fund-by-fund")	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Angabe eines 90-%-Konfidenzintervalls für die Zinsschätzung	Varianzanalyse	Informationsangebot (Art) Aggregationsniveau Informationsgewichtung Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Signifikante Einflüsse der angebotenen Informationen auf die Schätzungen und die Konfidenz, kein signifikanter Einfluß des Aggregationsniveaus.
24 Uecker Information System Choice 1978	Auswahl einer optimalen Stichprobengröße für zwei simulierte Entscheidungsträger	Gattungsaufgabe L 40 S	Aufgabenmenge	40 Wiederholungen des Versuchs	Lernprozesse	Beurteilung der Konvergenz der Entscheidungen in Richtung der optimalen Entscheidung per Korrelationsanalyse	Varianzanalyse Korrelationsanalyse	Aufgabenmenge Reihenfolge der Aufgabenstellung Heuristiken Lernprozesse Entscheidungsqualität	Keine signifikanten Lernprozesse, signifikante Reihenfolgeeffekte. Die Testpersonen waren fähig, zwischen den beiden simulierten Entscheidungsträgern zu differenzieren.
25 Benbasat/ Dexter Value and Events 1979	Inventur- und Produktionsentscheidungen	Simulation L 4 P 24 S 20 F	Informationssystem	strukturierte, aggregierte Daten ("value"-Ansatz) versus Datenbank-Nachfragesystem ("events"-Ansatz)	Entscheidungsqualität	Ermittlung der durch die Entscheidungen festgelegten Gewinne per Simulationsmodell	Varianzanalyse	Informationssystem kognitive Struktur Informationsnachfrage (Menge und Art) Entscheidungsqualität Entscheidungsgeschwindigkeit	Signifikante Interaktionseffekte zwischen der Art des Informations-Systems und der kognitiven Struktur der Versuchspersonen. "Value"-Ansatz für hochanalytische, "events"-Ansatz für gering-analytische Personen am besten geeignet. Bessere Leistungen und weniger Entscheidungszeit für hochanalytische Personen.
26 Libby Perceptions 1979a	Analyse und Inhaltsbewertung von Rechnungsprüfungsberichten	Beurteilungsaufgabe LF 58 P	Beruf	Rechnungsprüfer versus Bankangestellte	Wahrnehmung des Informationsangebots	paarweise Ähnlichkeitsvergleiche auf 10-Punkte-Skalen und Inhaltsbewertung durch 13 Zehn-Punkte-Rating-Skalen	multidimensionale Skalierung (Indscal) Korrelationsanalyse Chi-Quadrat-Test	Beruf Zeit Wahrnehmung des Informationsangebotes Informationsgewichtung Entscheidungskonsistenz	Keine signifikanten Wahrnehmungsunterschiede zwischen den beiden Berufsgruppen. Zwei perzeptionelle Dimensionen erklärten 61 % der Varianz in den Ähnlichkeitsurteilen. Geringe Entscheidungskonsistenz ($\bar{r}$=0,53).

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
27 Libby Uncertainty Reporting 1979b	Zinssatzempfehlungen für Darlehensgesuche	Beurteilungsaufgabe S 34 P	Informationsangebot (Menge) und Informationsangebot (Art)	Variation der Offenlegung von Informationen über schwebende Gerichtsverfahren in den Fußnoten von Jahresabschlußberichten. Variation der Informationen über den Prozeßausgang (negativ versus positiv)	Wahrnehmung des Informationsangebots	Höhe der Zinssatzempfehlungen als Maß für wahrgenommenes Risiko	Varianzanalyse Korrelationsanalyse Newman-Keuls-Test Mann-Whitney-u-Test	Informationsangebot (Art und Menge) Wahrnehmung des Informationsangebots Informationsgewichtung Heuristiken Entscheidungskonsens	Hoher Konsens ($\bar{r}$=0,75). Kein signifikanter Einfluß des Typs des Rechnungsprüfungsberichts. Im Umgang mit unsicheren Ereignissen wurde eine Heuristik zur Entscheidungsfindung benutzt.
28 Moriarity Multi-dimensional Graphics 1979	Klassifikation von Unternehmen in Konkurs- und Nichtkonkursunternehmen	Beurteilungsaufgabe L 20 P 277 S	graphische Präsentationsform	schematische Gesichter zur Darstellung der finanziellen Situation eines Unternehmens (mit und ohne Erklärung der Bedeutung einzelner Gesichtsteile) versus Bilanz- und GuV-Daten versus Kennzahlen	Entscheidungsqualität und Entscheidungsgeschwindigkeit	Auszählung von Fehlklassifikationen. Zeitmessung der Dauer der gesamten Aufgabenerfüllung (als zusätzliches Maß: Relation dieser beiden Maße)	t-Test F-Test	graphische Präsentationsform Erfahrung Entscheidungsqualität Entscheidungsgeschwindigkeit	Gesichter verringerten für unerfahrene und auch für erfahrene Personen die Dauer der Entscheidungsfindung. Gesichter sind effiziente Möglichkeiten zur Darstellung der finanziellen Situation eines Unternehmens.
29 Ashton/ Brown Internal Control 1980	Beurteilung der Qualität innerbetrieblicher Lohnlisten-Erfolgskontrolle	Beurteilungsaufgabe S 31 P	Erfahrung	Dauer der Praxistätigkeit	Entscheidungskonsistenz und Selbsteinsicht	Vergleich der Entscheidungen bei 32 Wiederholungsfällen (Korrelation) Korrelation von objektiven Gewichten zu subjektiven Gewichten (100-Punkte-Methode)	Varianzanalyse Korrelationsanalyse Mann-Whitney-u-Test	Zeit Erfahrung Informationsreihenfolge Informationsgewichtung Entscheidungsregel Vorhersagbarkeit der Entscheidung Entscheidungskonsens Entscheidungskonsistenz Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Hoher Konsens ($\bar{r}$=0,67), hohe Konsistenz ($\bar{r}$=0,91), hohe Selbsteinsicht ($\bar{r}$=0,86), lineare Entscheidungsregeln (71,3 % Varianzerklärung). Kein signifikanter Reihenfolgeeffekt, kein signifikanter Effekt aus Erfahrungsunterschieden.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
30 Ashton/ Kramer Students as Surrogates 1980	Beurteilung der Qualität innerbetrieblicher Lohnlisten-Erfolgskontrolle	Beurteilungsaufgabe S 30 S	Erfahrung	30 Studenten versus 63 Praktiker (Befunde der Ashton-Studie von 1974)	Entscheidungskonsens und Selbsteinsicht	Korrelationsanalyse Korrelation von objektiven Gewichten zu subjektiven Gewichten (100-Punkte-Methode)	Varianzanalyse Korrelationsanalyse Chi-Quadrat-Test Cochran-Test Mann-Whitney-u-Test	Reihenfolge der Aufgabenstellung Erfahrung Informationsgewichtung Entscheidungsregel Vorhersagbarkeit der Entscheidung Entscheidungskonsens Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Studenten zeigten weniger Konsens als Praktiker ($\bar{r}$=0,66 versus $\bar{r}$=0,70), Erfahrung homogenisiert die Beurteilungen. Studenten zeigten gute Selbsteinsicht ($\bar{r}$=0,86). Erfahrung wichtiger als das spezielle Ausmaß an Erfahrung. Lineare Entscheidungs-Regeln (74 % Varianzerklärung). Studenten sind gute Stellvertreter für Praktiker (aber: stark situationsgebunden).
31 Belkaoui Socio-Economic Accounting Statements 1980	simulierte Allokation von Kapital auf zwei Unternehmen unter zwei verschiedenen Investitionsstrategien	Beurteilungsaufgabe LF 150 P 75 S	Informationsangebot (Art und Menge)	Variation der Offenlegung von Informationen über Kosten zur Abschaffung von Umweltverschmutzung (in GuV und Fußnoten des Geschäftsberichts)	Streuung der Entscheidungen	Allokation von 30000 $ auf zwei Unternehmen (Kapitalgewinne versus Dividendeneinkommen)	Varianzanalyse Kontingenztabellen	Aufgabentyp Informationsangebot (Art und Menge) Alter Beruf Einstellung Streuung der Entscheidungen	Signifikanter Einfluß auf die Investitionsentscheidungen (insbesondere von Bankangestellten) durch die Offenlegung von sozioökonomischen Kosten. Studenten berücksichtigten diese Informationen nicht.
32 Casey Accounting Ratios 1980	Vorhersage von Konkurs bzw. Nichtkonkurs eines Unternehmens	Beurteilungsaufgabe S 46 P	Informationsverarbeitungsstil	Klassifikation der Versuchspersonen in "Sensoren" und "Intuitoren" durch Myers-Briggs-Indikator	Entscheidungsqualität	Vergleich der Entscheidungen mit Realitätsereignissen und Vergleich mit zusammengesetztem Urteil	Korrelationsanalyse Binomialtest Proportionentest	Informationsverarbeitungsstil Entscheidungsqualität Entscheidungskonsens Wahrnehmung der Entscheidungsqualität Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Hoher Konsens (80 %), richtige Klassifikation in 56,7 % der Fälle, zusammengesetztes Urteil: 60 %. "Intuitoren" erzielten signifikant bessere Leistungen als "Sensoren".

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
33 Friedman/ Neumann Opportunity Costs 1980	Projekt Investitionsentscheidungen	Gattungsaufgabe L 38 P 30 S	Informationsangebot (Art)	Variation der Informationen über Opportunitätskosten zweier Projekte (per Computer)	Entscheidungsqualität	Relativierung an optimalen Entscheidungen	Chi-Quadrat-Test Proportionentest	Informationsangebot (Art) Beruf Informationsnachfrage (Art) Entscheidungsqualität	Informationen über Opportunitätskosten wurden als Input für Projekt-Investitions-Entscheidungen verwendet, wenn sie in ihrer Höhe quantifiziert und zu denselben Kosten wie Informationen über Ausgaben erhältlich waren.
34 Harrell/ Klick Human Asset Measures 1980	Beurteilung der beruflichen Aufstiegschancen von "Captains" zu "Majors"	Beurteilungsaufgabe S 166 P	Informationsangebot (Art)	monetäre versus nichtmonetäre (quantitative) Informationen über "humane Aktiva"	Informationsgewichtung	Regressionsanalyse	Regressionsanalyse Varianzanalyse	Informationsangebot (Art) Informationsgewichtung Entscheidungskonsistenz Streuung der Entscheidungen	Monetäre Informationen über "humane Aktiva" wurden als signifikant wichtiger empfunden und induzierten konsistentere Entscheidungen als nichtmonetäre Informationen.
35 Holt/ Carroll Classification 1980	Klassifikation von Darlehen hinsichtlich ihrer Wiedereinbringbarkeit	Beurteilungsaufgabe LF 24 P	Informationsangebot (Art)	Variation der Ausprägungen von fünf Finanzkennzahlen und sieben exogenen, qualitativen Informationen	Informationsgewichtung	Regressionsanalyse	Regressionsanalyse Varianzanalyse Kovarianzanalyse Korrelationsanalyse Diskriminanzanalyse	Informationsangebot (Art) Informationsgewichtung Entscheidungsregel Vorhersagbarkeit der Entscheidung	Das Klassifikationsmodell enthielt vier qualitative und zwei quantitative Variable. Es klassifizierte in 75,8 % der Fälle richtig.
36 Shields Search Patterns 1980	Analyse von Leistungsberichten zur Erklärung und Vorhersage des Management-Verhaltens	Gattungsaufgabe LF 12 P	Aufgaben-Menge	Variation der zu analysierenden Anzahl von Abteilungen und beschreibenden Leistungsparametern (durch Informationstafel)	Bevorzugung einer Heuristik	Vergleich des objektorientierten Vorgehens mit attributorientiertem Vorgehen (durch Indizes)	Varianzanalyse	Aufgaben-Menge Zeit Informationsnachfrage (Art und Menge) Heuristiken)	Keine signifikante Bevorzugung von einer Heuristik, kein Nachweis der phasenweisen Verwendung dieser Heuristiken.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil				Haupt-analyse-methoden	Aspekte des Informations-verhaltens	Hauptbefunde
			unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variablen	abhängige Variable	Operationalisierung der abhängigen Variablen			
37 Snowball Accounting Expertise 1980	Cash-Flow-Vorhersage für die nächste Periode eines Unternehmens	Beurteilungs-aufgabe L 30 P 60 S	Erfahrung Zeitlimit zur Aufgaben-erfüllung	Praktiker versus zwei verschiedene Studenten-gruppen Zeitvorgaben: 14 min versus 25 min versus unbegrenzte Zeit	Streuung der Entscheidungen s. o.	Chi-Quadrat-Test s. o.	Varianz-analyse Korrelations-analyse Chi-Quadrat-Test	Informations-angebot (Menge) Zeitlimit zur Aufgaben-erfüllung Erfahrung Motivation Wahrnehmung der Aufgabe Wahrnehmung des Informations-angebots Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Entscheidungs-qualität	Erfahrung hatte systematische, aber nicht signifikante Einflüsse auf die Streuung der Entscheidungen und auf die Konfidenz in diese Entscheidungen. Reduzierte Zeitdauer zur Aufgabenerfüllung erhöhte die Konfidenz in die Entscheidungen.
38 Chen/ Summers Probabilistic Accounting Figures 1981	Preis- bzw. Kosten-schätzungen und Investitionsentscheidungen	Gattungs-aufgabe L 70 S	Informations-determinationsgrad und Informations-angebot (Menge)	deterministische versus probalistische Jahres-abschlußdaten dreißig versus zwei Variablenwerte (in Abhängigkeit von der Versuchsaufgabe)	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungs-qualität (Zufriedenheit) und Wahrnehmung der Aufgabe und Wahrnehmung der Informations-gewichtung und Informations-nachfrage (Menge)	Punktschätzungen Kapitalallokation Intervall-schätzungen (7-Punkte-Skalen) 7-Punkte-Skalen direkte Schätzungen der Versuchspersonen Auflistung von Zusatzinformationen	Varianz-analyse	Informations-angebot (Menge) Informations-Determinations-grad Einstellung kognitive Komplexität andere Persönlichkeits-merkmale Wahrnehmung der Aufgabe Informations-nachfrage (Menge) Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Entscheidungs-qualität Wahrnehmung der Informations-gewichtung	Probabilistische Finanzdaten beeinflußten die Entscheidungen, die Wahrnehmungen, Gefühle und Einstellungen der Versuchspersonen. Durch probabilistische Daten wurden mehr Daten zur Entscheidungsfindung erforderlich.

Studie Nr.	Aufgabe der Versuchsperson	Aufgaben-Generierung	Hypothesen-Teil: unabhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der unabhängigen Variablen	Hypothesen-Teil: abhängige Variable	Hypothesen-Teil: Operationalisierung der abhängigen Variablen	Hauptanalysemethoden	Aspekte des Informationsverhaltens	Hauptbefunde
39 Larcker Perceived Importance 1981	Bewertung unterschiedlicher Informationsangebote in verschiedenen Phasen einer strategischen Kapital-Budgetierungs-Entscheidung	Gattungsaufgabe S 53 P	Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	Variation zwischen externen und internen Informationen Variation der Phase der Entscheidung (Gedankensimulation)	Wahrnehmung der Informationsgewichtung	drei 7-Punkte-Skalen	Kovarianzanalyse	Informationsangebot (Art) Aufgabentyp "Kontingenz"-Variable Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Kein signifikanter Einfluß der "Kontingenz"-Variablen auf die Wahrnehmungen. In verschiedenen Entscheidungsphasen erwiesen sich verschiedene Informationsangebote als unterschiedlich wichtig (intern versus extern, ex post versus ex ante, quantitativ versus qualitativ).
40 Ramanathan Weis Across-Fund Aggregations 1981	Beurteilung der finanziellen Situation einer fiktiven Universität	Beurteilungsaufgabe L LF 100 P 104 S	Aggregationsniveau und Beruf	traditionelle Jahresabschlußdaten versus traditionelle plus konsolidierte Daten Praktiker versus Studenten	Streuung der Entscheidungen	Chi-Quadrat-Test	Chi-Quadrat-Test	Aggregationsniveau Beruf Wahrnehmung des Informationsangebots Streuung der Entscheidungen Wahrnehmung der Informationsgewichtung	Das Hinzufügen von konsolidierten Daten zu traditionellen Jahresabschlußdaten beeinflußte die Wahrnehmungen der Versuchspersonen. Keine Aussage, welche Berichtsform zu bevorzugen ist.
41 Shields/ Birnberg/ Frieze Attributions 1981	Erklärung der Leistung eines Untergebenen	Gattungsaufgabe L 19 P 96 S	Aufgabentyp	Variation der Rolle der Versuchspersonen: Vorgesetzter versus Untergebener (Gedankensimulation)	Streuung der Entscheidungen	Chi-Quadrat-Test	Faktorenanalyse Varianzanalyse Korrelationsanalyse Chi-Quadrat-Test	Aufgabentyp Erfahrung Informationsnachfrage (Art und Menge) Streuung der Entscheidungen	Um die Leistung des Untergebenen erklären zu können, wurden unabhängig von der Rolle ähnliche Informationsmuster nachgefragt. Konsistente Leistungen wurden durch andere Gründe als inkonsistente Leistungen erklärt. Im zweiten Experiment (Studenten) keine signifikante Bestätigung der Befunde (Grund: Erfahrungsunterschiede).

3.2. Deskriptive Analyse

Vor der inhaltlichen Auswertung der untersuchten Aspekte menschlichen Informationsverhaltens in den 41 Studien sollen diese kurz beschrieben werden. Dabei werden wir uns auf den Veröffentlichungszeitpunkt, die Art des Experimentaldesigns sowie auf die Art und Zahl der in ihnen untersuchten Versuchspersonen beschränken.

3.2.1. Die zeitliche Entwicklung der Studien - die zunehmende Bedeutung des "Behavioral Accounting Research"

Die folgende Abbildung zeigt, wie sich die Forschungsrichtung des "Accounting Research" von 1970 bis 1981 entwickelt hat.[13]

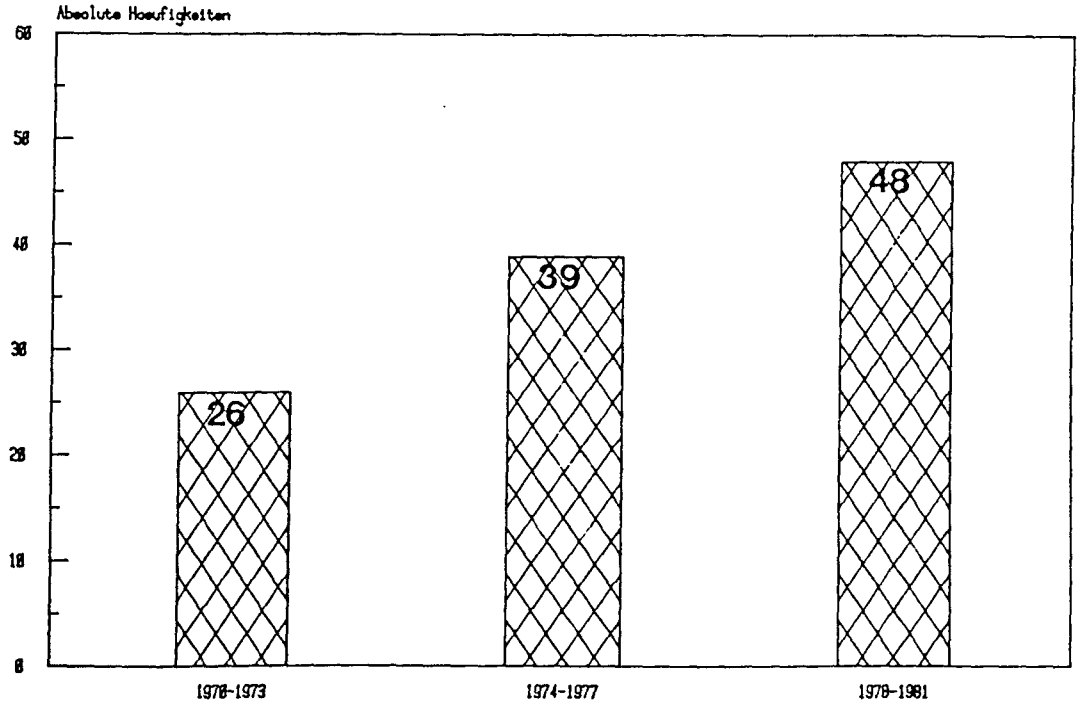

Abb. 4: Entwicklung des "Accounting Research"

Die Auswertung zeigt die starke Zunahme der empirischen Experimentalforschung in der amerikanischen Rechnungswesenforschung.[14] Die nachfolgende Abbildung zeigt die zeitliche Verteilung der untersuchten 41 Studien auf die hier betrachteten Vier-Jahres-Zeiträume.

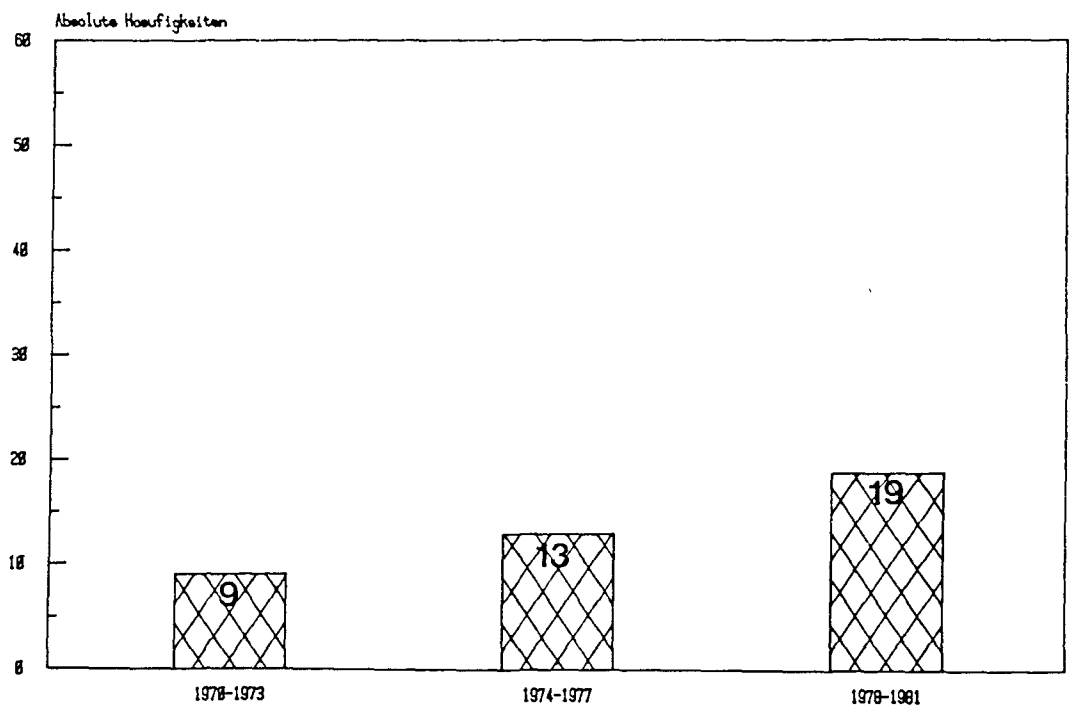

Abb. 5: Die zeitliche Entwicklung der Forschung zum Informationsverhalten im Rechnungswesen.

Diese Auswertung zeigt, daß die Bedeutung der Erforschung des Informationsverhaltens im Bereich der experimentellen Rechnungswesenforschung sich parallel zur steigenden Bedeutung der gesamten experimentellen Rechnungswesenforschung entwickelt hat. Die Forschungsbemühungen zur Aufhellung der Informationsbeziehung zwischen Modell und Modellsubjekt sind zunehmend intensiviert worden.

3.2.2. Die Art der Experimentalstudien

Experimentalstudien können in Laborexperimente und in Feldexperimente unterteilt werden.[15] Die folgende Abbildung zeigt die Verwendung dieser beiden Forschungsmethoden im Rahmen der hier untersuchten 41 Studien.

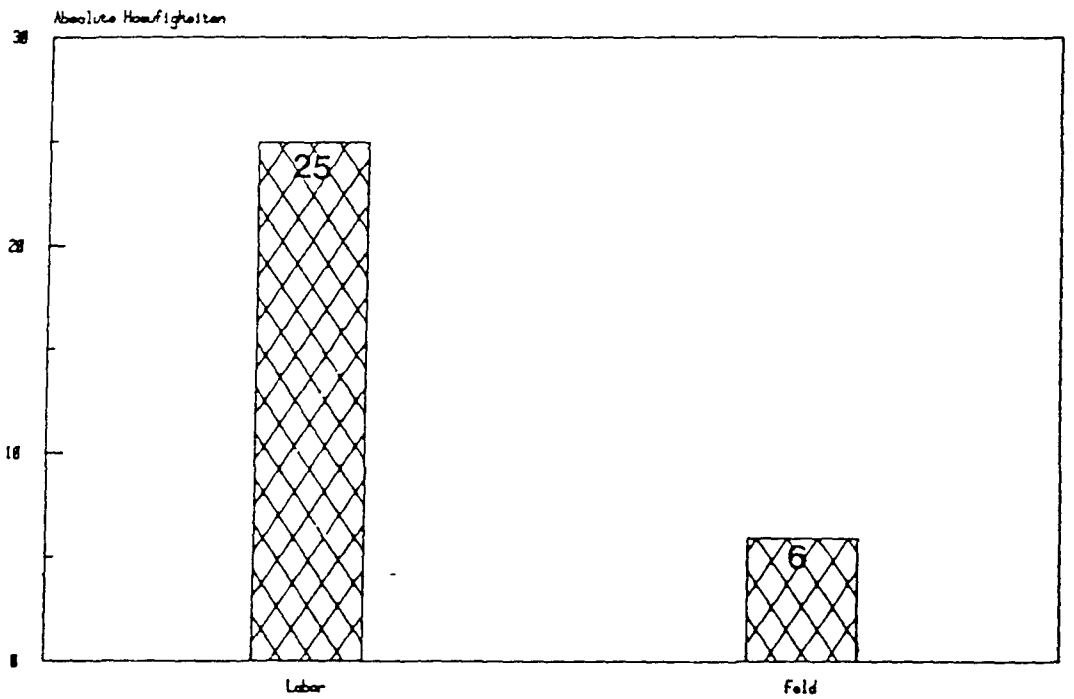

Abb. 6: Vorkommen der beiden Experimentalformen[16]

Die Auswertung zeigt, daß die Laborexperimente sehr stark dominieren. Über die Ursachen der seltenen Verwendung von Feldexperimenten kann hier nur gemutmaßt werden. Denkbar wäre, daß die Erhebungsinstrumente noch nicht ausgereift sind für einen sinnvollen Einsatz im Feld oder aber, daß der Zugang zu dem interessierenden Feld nur sehr schwer zu finden ist. So verwundert es nicht, daß insgesamt zwölf der untersuchten Studien[17] versuchen, den Zugang zum empirischen Feld durch sogenannte "Survey"-Untersuchungen[18] zu erreichen.

3.2.3 Die Modellsubjekte - Art und Anzahl der Versuchspersonen

14 der von uns untersuchten Studien verwenden nur Praktiker als Versuchspersonen ("P-Studien"); 12 Studien verwenden nur Studenten ("S-Studien") und 15 Studien verwenden sowohl Studenten als auch Praktiker ("P+S-Studien"). Die folgende Abbildung differenziert diese Auszählung in zeitlicher Hinsicht.

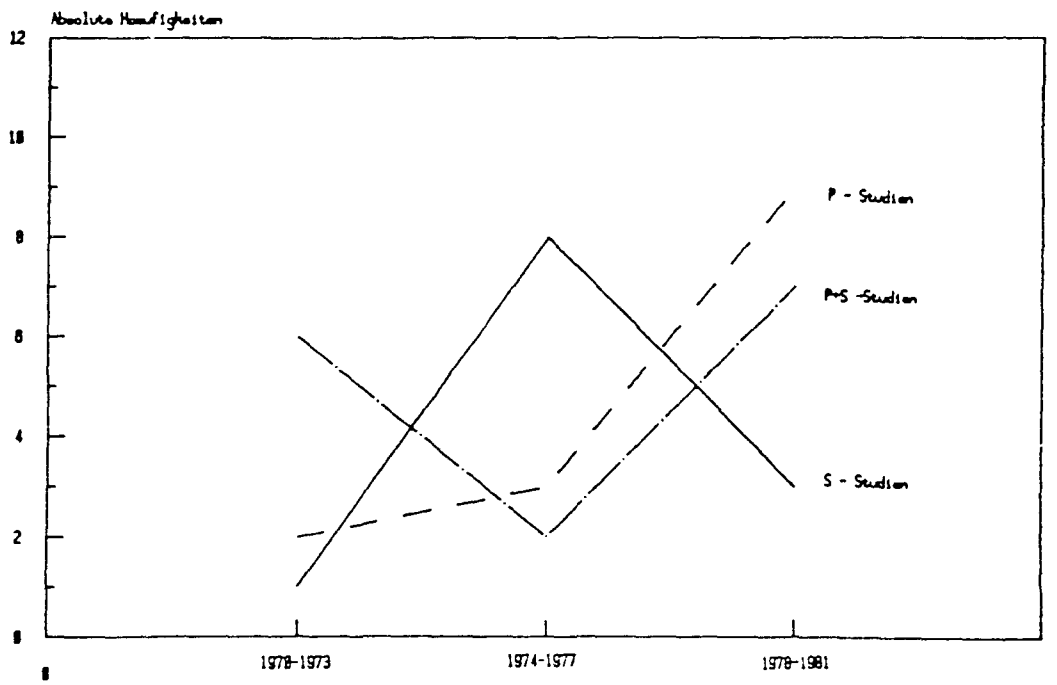

Abb. 7: Zeitliche Entwicklung der Verwendung von Praktikern und Studenten

Diese Darstellung zeigt deutlich, daß die experimentelle Rechnungswesenforschung mehr und mehr dazu übergeht, Praktiker als Versuchspersonen zu verwenden.[19] Wir sehen darin ein Indiz, dem häufig erhobenen Vorwurf der Realitätsferne aufgrund ausschließlicher Verwendung von Studenten[20] bewußt entgegenzuwirken.

Die Zahl der in den einzelnen Studien untersuchten Versuchspersonen ist in der folgenden Abbildung dargestellt:

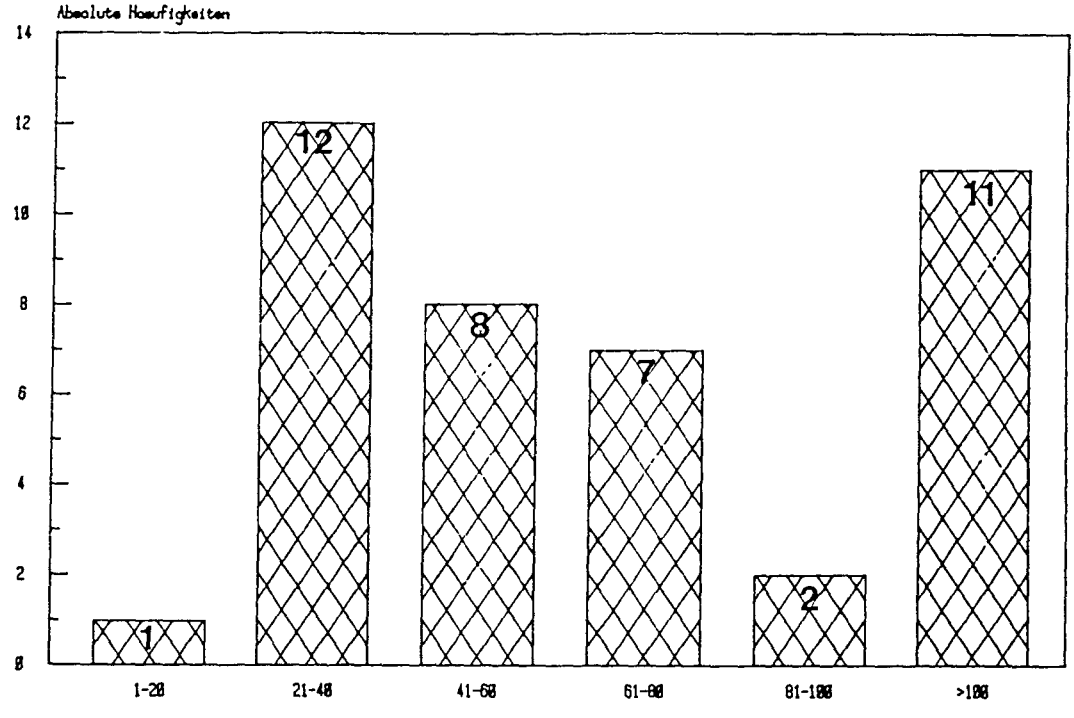

Abb. 8: Die Zahl der Versuchspersonen

Es zeigt sich, daß alle hier unterschiedenen Größenklassen besetzt sind. Bemerkenswert erscheint uns die Tatsache, daß rund ein Viertel der Studien mehr als 100 Versuchspersonen untersuchen. Hier finden sich fast ausschließlich Laborexperimente und Fragebogenuntersuchungen.[21]

3.3. Die Bedeutung einzelner Aspekte des menschlichen Informationsverhaltens

Nachdem wir einen Überblick über die Studien gegeben und einen Einblick in Entwicklung und Erhebungsmethodik gewonnen haben, wollen wir uns jetzt der Bedeutung einzelner Aspekte des untersuchten Informationsverhaltens zuwenden. Wir haben dazu zunächst sämtliche in den Studien untersuchten Variablen den in Tabelle 1 operationalisierten theoretischen Variablen zugeordnet. Die in der folgenden Abbildung enthaltenen Ziffern geben dabei die Auszählung der absoluten Häufigkeiten des Auftretens der einzelnen Variablen an.[22]

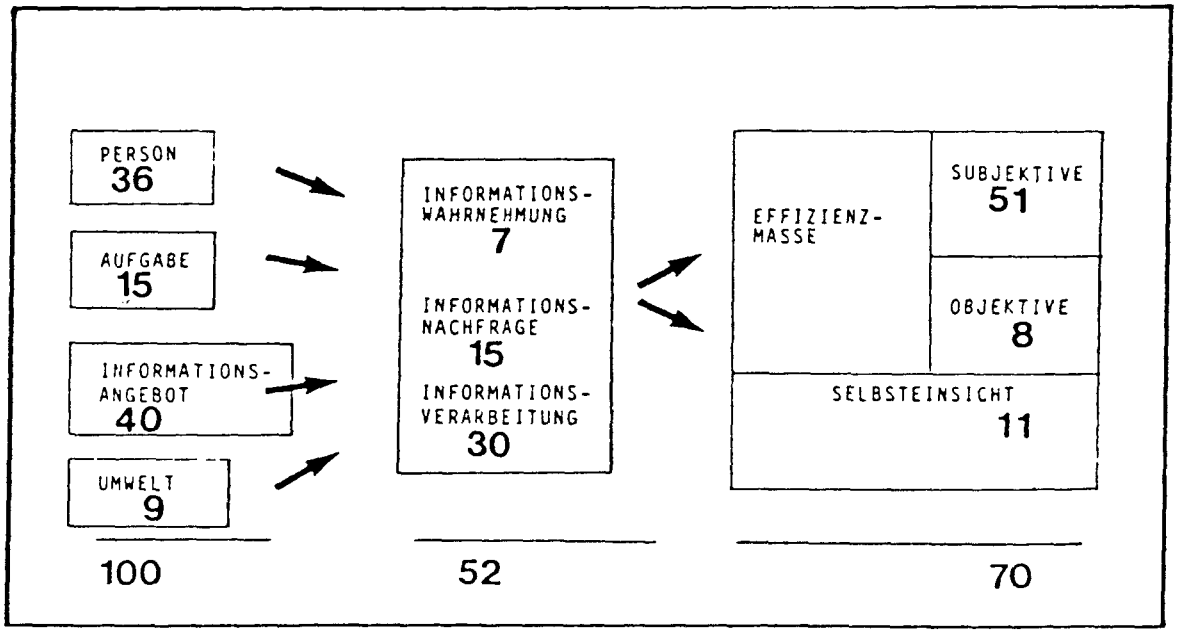

Abb. 9: Die Bedeutung der einzelnen theoretischen Variablen

Diese Grobanalyse demonstriert die tatsächliche Bedeutung der einzelnen Aspekte des individuellen Informationsverhaltens in den untersuchten empirischen Studien. Im einzelnen zeigt sich, daß:

1. der theoretisch abgeleitete Bezugsrahmen sich in den untersuchten Studien weitgehend wiederfindet. Fast alle untersuchten Variablen ließen sich in den theoretischen Bezugsrahmen einordnen. Andererseits zeigt der Befund auch, daß alle theoretischen Variablen tatsächlich untersucht wurden.

2. die Determinanten des Informationsverhaltens am häufigsten und die Dimensionen in diesem Bezugsrahmen am wenigsten untersucht werden.

3. in jedem der drei Aspekte (Determinanten, Dimensionen, Wirkungen) existieren Untersuchungsschwerpunkte. Während bei den Determinanten Schwerpunkte bei der Untersuchung des Informationsangebotes und der Person liegen, zeigen die beiden anderen Aspekte eindeutige Schwerpunkte. Bei den Dimensionen liegt der Schwerpunkt auf der Informationsverarbeitung, bei den Wirkungen liegt er bei den objektiven Effizienzmaßen.

Fragen wir uns nun, welche empirisch gemessenen Variablen sich tatsächlich hinter den theoretischen Variablen verbergen und in welchen Studien sie vorkommen. Die folgende Abbildung gibt dazu den Detailbefund wieder:

Klassifikationsschema der Variablen	Die Determinanten des Informationsverhaltens						
			Das Informationsangebot		Der Entscheidungsträger		
	Die Aufgabe	Die Umgebung	inhaltliche Variation der angebotenen Informationen	formelle Variation der angebotenen Informationen	soziodemographische Merkmale	emotionale Merkmale	kognitive Merkmale
Die Variablen und die Nummern der Studien, in denen sie verwendet wurden	Aufgabentyp 1,20,31,39,41 Aufgabenkontext 11,18 Aufgabenmenge 24,36 Reihenfolge der Aufgabenstellung 11,18,24,30 Aufgabenkomplexität 17 Zeitlimit zur Aufgabenerfüllung 37	"Kontingenz"-Variable 39 Zeit 1,10,14,16,20, 26,29,36	Art des Informationsangebots 2,4,5,7,8,9,13, 14,15,20,21, 23,27,31,33,34, 35,39 Korrelation der angebotenen Informationen 3,15,18 Konsistenz der angebotenen Informationen 4,18 Determinationsgrad des Informationsangebots 38 Informationsmenge 1,2,7,15,27,31, 37,38	Reihenfolge der Informationspräsentation 28 graphische Präsentationsform 28 Informationssystem 25 Aggregationsniveau 3,6,11,23,40	Alter 31 Geschlecht 20 Bildung 4,20 Beruf 7,14,26,31, 33,40 Erfahrung 4,6,16,28,29, 30,37,41	Motivation 9,20,37 Einstellung 6,20,31,38	kognitiver Stil 5,20 Entscheidungsstil 12,19 Informationsverarbeitungsstil 32 kognitive Struktur 7,25 kognitive und integrative Komplexität 17,38 andere Persönlichkeitsmerkmale 17,38

Klassifikationsschema der Variablen	Die Dimensionen des Informationsverhaltens		
	Die Informationswahrnehmung	Die Informationsnachfrage	Die Informationsverarbeitung
Die Variablen und die Nummern der Studien, in denen sie verwendet wurden	Wahrnehmung der Aufgabe 37,38 Wahrnehmung des Informationsangebots 26,27,37,38,40	Art der nachgefragten Informationen 1,4,20,25,33,36,41 Menge der nachgefragten Informationen 1,4,17,20,25,36,38,41	Informationsgewichtung 10,13,16,19,21,22,23,26,27,29, 30,34,35 Entscheidungsregel 10,16,19,21,29,30,35 Heuristiken 11,18,24,27,36 Lernprozesse - Entscheidungsstabilität 5,9,12,15,24

Klassifikationsschema der Variablen	Die Wirkungen des Informationsverhaltens			
	Die Entscheidungswirkungen			Die Wahrnehmungswirkungen - Selbsteinsicht
	"objektive" Effizienzmaße	subjektive Effizienzmaße	neutrale Wirkungsmaße	
Die Variablen und die Nummern der Studien, in denen sie verwendet wurden	Entscheidungsqualität 1,3,5,6,8,9,13,14,17,18, 20,21,24,25,28,32,33 Entscheidungskonsens 6,10,14,16,21,27,29,30,32 Entscheidungskonsistenz 1,3,6,10,14,16,26,29,34 Entscheidungsgeschwindigkeit 4,5,6,9,12,20,25,28 Vorhersagbarkeit der Entscheidung 7,10,16,19,21,29,30,35	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität 2,4,8,18,23,32,37,38	Streuung der Entscheidungen 2,4,6,8,18,23,31,34, 37,38,40,41	Wahrnehmung der Informationsgewichtung 4,13,16,19,22,29,30,32, 38,39,40

Abb. 10: Darstellung der untersuchten Variablen innerhalb der einzelnen theoretischen Variablen ("konkretisierter Bezugsrahmen")

Es zeigt sich dabei folgendes:

1. Innerhalb der einzelnen theoretischen Variablen wurden zahlreiche empirische Variable verwendet.

2. Innerhalb des Informationsangebotes fanden 9 unterschiedliche Variablen Verwendung. Generell kann hier unterschieden werden in formelle und inhaltliche Variationen. Die inhaltlichen Variationen beziehen sich dabei auf art- und mengenmäßige Variationen.

3. Es gibt besonders viele verschiedene empirisch untersuchte Persönlichkeitsvariablen in den Studien. Wir können sie unterteilen in soziodemographische, emotionale und kognitive Merkmale.

3.4. Untersuchte Zusammenhänge zwischen den Variablen des Bezugsrahmens

Die bisherige Betrachtung ergab, daß alle theoretisch abgeleiteten Aspekte des individuellen Informationsverhaltens - wenn auch mit unterschiedlicher Intensität - auch im Bereich des "Behavioral Accounting" untersucht werden. Diese, Vollständigkeit suggerierende, eindimensionale Einsicht in die vorgenommene Forschung liefert jedoch ein verzerrtes Strukturbild. Erst durch eine mindestens zweidimensionale Betrachtung können wir erkennen, welche Zusammenhänge in den Studien tatsächlich untersucht werden.

Dazu wurden sämtliche Studien systematisch danach ausgewertet, welche Zusammenhänge zwischen einzelnen Variablen in ihnen untersucht und berichtet wurden - und zwar völlig unabhängig davon, ob diese Zusammenhänge sich bestätigt haben oder ob sie falsifiziert wurden.

Die Auswertung der Studien ergab 172 untersuchte Zusammenhänge zwischen den Variablen in den 41 Studien. Von diesen 172 Zusammenhängen ließen sich 148 Zusammenhänge in den "konkretisierten Bezugsrahmen" einordnen. Die verbleibenden 24 Zusammenhänge konnten nicht eingeordnet werden, weil mindestens eine der untersuchten Variablen nicht in den Bezugsrahmen einzuordnen war.

Diese Zusammenhangs-Hypothesen waren teilweise sehr komplex und enthielten beispielsweise Wirkungsbehauptungen von mehreren Determinanten auf mehrere Dimensionen.[23] Für die folgende Analyse werden solche komplexen Hypothesen in einzelne - jeweils nur zwei theoretische Variable umfassenden Hypothesen-Elemente - aufgesplittet, so daß sich die folgende Auswertung auf 246 Hypothesen-Elemente stützt.

Die aggregierte Analyse dieser untersuchten Zusammenhänge zeigt folgendes Bild:

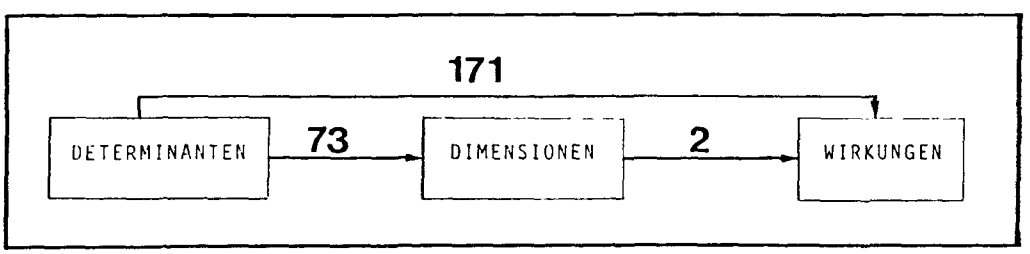

Abb. 11: Die untersuchten Zusammenhänge

Der Befund ist erstaunlich:

- 171 der gefundenen Zusammenhänge beziehen sich auf das Verhältnis von Determinanten und Wirkungen des Informationsverhaltens.

- 73 der gefundenen Zusammenhänge beziehen sich auf das Verhältnis von Determinanten und Dimensionen des Informationsverhaltens.

- Nur ganze 2 (!) der gefundenen Zusammenhänge beziehen sich auf das Verhältnis von Dimensionen des Informationsverhaltens und deren Wirkungen.

Die Erforschung des individuellen menschlichen Informationsverhaltens im Bereich des Behavioral Accountings zerfällt damit praktisch in zwei nebeneinander stehende Teilbereiche:

1. Reine Input-Output-Analysen, die die Dimensionen des Informationsverhaltens, also das tatsächliche menschliche Informationsverhalten, aus der Betrachtung herausdefinieren. Die folgende Abbildung zeigt das diesen Studien zugrundeliegende "Black-Box-Modell" und die untersuchten Zusammenhänge im Detail.

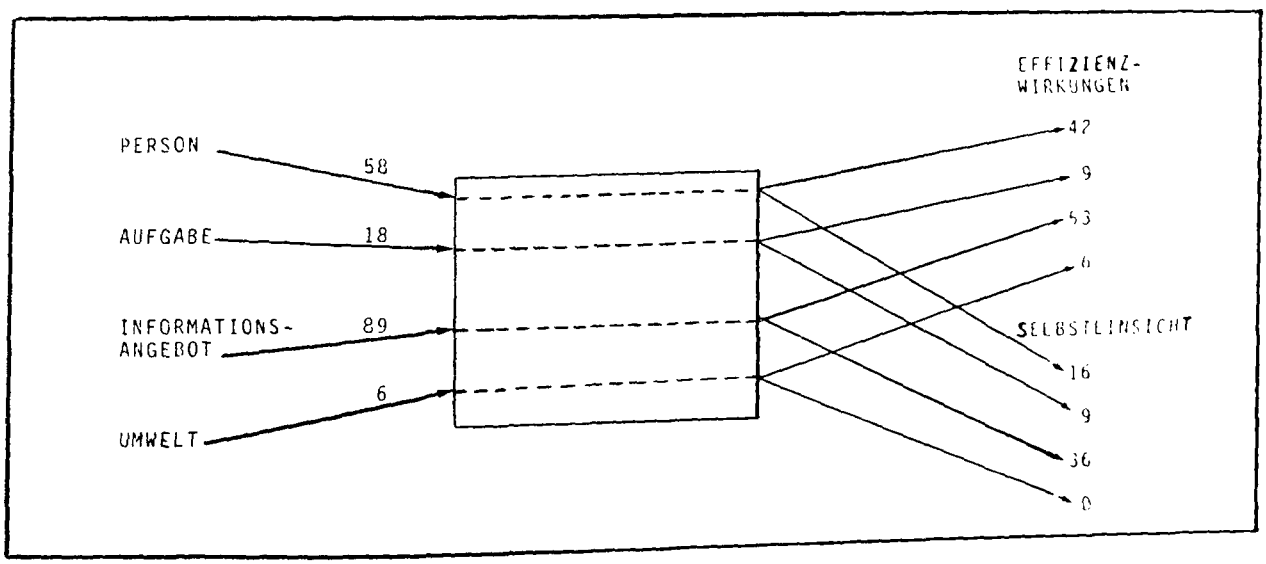

Abb. 12: Struktur und Inhalt der Input-Output-Analysen.

Wir sehen, daß die bereits berichteten Strukturmerkmale der Forschung sich auch hier wieder zeigen:

- Person und Informationsangebot sind auch bei dieser Input-Output-Betrachtung des Informationsverhaltens die am häufigsten untersuchten Determinanten.

- Am häufigsten werden diese Determinanten im Zusammenhang mit subjektiven und objektiven Entscheidungswirkungen untersucht.

2. Kontingenzbetrachtungen des Informationsverhaltens, die allein den Zusammenhang zwischen einzelnen Determinanten und einzelnen Dimensionen des Informationsverhaltens untersuchen, ohne Aussagen über deren Wirkungen zu machen. Im Detail zeigt sich hier folgendes Bild:

Dimensionen° / Determinanten*	Informationswahrnehmung	Informationsnachfrage	Informationsverarbeitung	Summe
Aufgabe	2	5	4	11
Umgebung	0	1	0	1
Informationsangebot	10	14	14	38
Entscheidungsträger	6	13	4	23
Summe	18	33	22	73

* unabhängige Variable ° abhängige Variable

Abb. 9: Kontingenzbetrachtungen des Informationsverhaltens

4. Zusammenfassung und kritische Würdigung

4.1. Fazit: Notwendigkeit vollständiger und prozessualer Messungen

Die Analyse von 41 experimentellen Studien aus dem Bereich des "Behavioral Accounting", die verschiedene Aspekte des Informationsverhaltens untersuchten, ergab folgende Erkenntnisse:

1. Obwohl alle theoretischen Variablen unseres Bezugsrahmens sich in einzelnen Studien wiedergefunden haben, konnten wir keine einzige Studie identifizieren, die die Zusammenhänge zwischen einzelnen Determinanten, Dimensionen und Wirkungen des Informationsverhaltens in ihrer komplexen Gesamtstruktur, d.h. auch unter Berücksichtigung von Interaktionseffekten, untersucht hat.

2. Dieser Kritikpunkt spiegelt sich auch in der völlig ungenügenden Beachtung der Dimensionen des Informationsverhaltens wider. Sie werden weder vollständig und differenziert erfaßt, noch wird ihre determinierende Wirkung auf die Effizienz problematisiert und untersucht.[24] In den zahlreichen Input-Output-Analysen werden diese Aspekte des tatsächlichen menschlichen Informationsverhaltens völlig ausgeklammert. Wir konnten nur eine Studie feststellen, die versuchte, Informationsverhalten prozessual zu analysieren.[25] Dabei sind prozeßanalytische Studien insbesondere deshalb wichtig, weil nur durch sie festgestellt werden kann, warum und wie sich bestimmte Effizienzwirkungen durch unterschiedliche Determinanten ergeben.

3. Unser abschließender Versuch, aus den untersuchten 41 Studien gesicherte Erkenntnisse über individuelles menschliches Informationsverhalten beim Umgang mit Daten aus dem Rechnungswesen zu extrahieren, führte zu einem ernüchternden Ergebnis: Es gibt bislang kaum gesicherte Erkenntnisse in diesem Bereich. Maßgeblich dafür sind unseres Erachtens mehrere Gründe:

   Die Studien sind vom Forschungsziel, von der Methode und von der verwendeten Operationalisierung außerordentlich heterogen. Es fanden sich kaum Studien, die ähnliche theoretische Zusammenhänge mit vergleichbaren Methoden und Operationalisierungen untersucht haben. Die Studien stehen vielmehr nebeneinander und betonen alle die Vorläufigkeit ihrer Befunde - Kennzeichen eines relativ neuen Forschungsgebietes. Dabei müssen wir jedoch kritisch bedenken, daß dieses Forschungsgebiet so jung nicht mehr ist.[26]

Die weitere Erforschung des menschlichen Informationsverhaltens im "Behavioral Accounting" sollte daher wesentlich stärker abgestimmt und systematisiert werden.[27] Darüberhinaus ist zu bedenken, daß nur durch vollständige und prozessuale Erfassung des menschlichen Informationsverhaltens seine wirkliche Bedeutung erschlossen werden kann.

4.2. Caveat

Auch wenn wir gerade kritisiert haben, daß die meisten Erkenntnisse der untersuchten Studien sogar von ihren Autoren als vorläufig gewertet werden, müssen wir unsere eigene Auswertung doch einer kritischen Würdigung unterziehen und uns der folgenden Beschränkungen bewußt werden:

1. Unsere Auswertung beschränkt sich auf Studien, die in den Jahren von 1970-1981 veröffentlicht wurden. Die aktuellen Forschungsbemühungen seit 1982 sind somit nicht berücksichtigt worden. Eine Analyse dieser Forschungsarbeiten zeigt, daß die von uns geforderte prozessuale und vollständige Messung des Informationsverhaltens hier bereits teilweise aufgenommen wurde.

2. Unsere Auswertung beschränkt sich auf experimentelle Studien der amerikanischen Rechnungswesenforschung. Nicht-experimentelle Studien sind also genauso ausgeschlossen worden wie nicht-amerikanische Studien.

3. Unsere Auswertung beschränkt sich auf drei Zeitschriften der Rechnungswesenforschung.
   Beiträge in anderen Zeitschriften, Sammelwerken und Tagungsbänden werden damit genauso ausgeschlossen wie Monographien auf diesem Gebiet.

4. Wenngleich wir versucht haben, alle Analyseschritte auf eine objektive Basis zu stellen, müssen wir doch kritisch anmerken, daß weder die Auswahl noch die Auswertung der Studien gänzlich frei von subjektiven Einflüssen geblieben ist. Bereits die Auswahl von Swieringa/Weick konnte nicht völlig sicherstellen, daß wirklich alle experimentellen Studien erfaßt wurden.[28] Genauso können wir nicht sicherstellen, daß wir aus den 113 von Swieringa/Weick genannten experimentellen Studien wirklich alle diejenigen ausgewählt haben, die individuelles Informationsverhalten untersucht haben. Auch der hier verwendete Bezugsrahmen ist keineswegs der einzig mögliche. Schließlich sind auch die Einordnung der Studie in diesen Bezugsrahmen und die Filterung der in ihnen genannten Hypothesen letztlich eine subjektive Zuordnung gewesen, über deren Reliabilität wir keine genauen Angaben machen können.

So kann aufgrund dieser Beschränkungen die Aufgabe des vorliegenden Beitrages weder darin gesehen werden, den aktuellsten Stand der Erforschung des Informationsverhaltens im Bereich des Rechnungswesens wiederzugeben[29], noch ein vollständiges Bild seiner theoretischen Ansätze und bisherigen Arbeiten zu geben[30]. Es sollte vielmehr gezeigt werden, daß die Untersuchung des Informationsverhaltens im Bereich der amerikanischen Rechnungswesenforschung bereits eine bedeutende, ständig zunehmende Stellung eingenommen hat. Darüber hinaus versteht sich dieser Beitrag als "Forschungslandkarte" für alle diejenigen, die sich mit menschlichem Informationsverhalten im Rechnungswesen auseinandersetzen. Er zeigt die Schwerpunkte bisheriger Forschungsbemühungen und gibt durch das Aufzeigen der Defizite Ansatzpunkte für eine Verbesserung dieser Forschung.

Vielleicht auch in Deutschland ...?!

Fußnoten

1. Vgl. Dellmann (Systematik 1981), Sp. 1421 und seine Kritik an den bisherigen Systematikansätzen.

2. Entnommen aus: Dellmann (Systematik 1981) Sp. 1421.

3. Vgl. zu dieser allgemein akzeptierten Auffassung beispielsweise Chmielewicz (Rechnungswesen 1973) S. 13 f..

4. Ähnlich auch Szyperski (Informationssystem 1981) Sp. 1430, der auch zahlreiche Störungen des Informationsprozesses aufzeigt. Vgl. ferner Macharzina (Verhaltenswissenschaft 1981) Sp. 1640.

5. Zur wissenschaftstheoretischen Fundierung der Betriebswirtschaftslehre vgl. beispielsweise Heinen (Wissenschaftsprogramm 1969) und Kryst (Wissenschaftsverständnis 1983).

6. Zur beschränkten Rationalität der menschlichen Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung sei beispielsweise verwiesen auf die seit nunmehr 40 Jahren betriebene verhaltensorientierte Forschung der "Carnegie School" (Newell, Simon, March etc.) und die dort zitierte Literatur. Vgl. ferner Miller (Number Seven 1956).

7. Ähnlich auch Macharzina (Verhaltenswissenschaft 1981) Sp. 1635. Vgl. ferner Kirsch (Betriebswirtschaftslehre 1975) Sp. 4148, der darauf hinweist, daß "die Einbeziehung verhaltenswissenschaftlicher Konzeptionen und Erkenntnisse ... in der angelsächsischen Managementlehre eine lange Tradition" (besitzt).

8. Vgl. dazu u.a. Mattessich (General Theory 1972) S. 477, der die Geburt des "Behavioral Accounting" auf 1950 beziffert und seit Mitte der 60'er Jahre von einer regen Forschungstätigkeit spricht.

9. Hofstedt/Kinard (Strategy 1970) S. 43.

10. Vgl. Mattessich (General Theory 1972) S. 477.

11. Vgl. Swieringa/Weick (Experiments 1982).

12. Als "weitere Determinanten" wurden angeführt: "Information System-Staff", "Resources", "System-Personal", "General limits to information processing abilities" und "Interpersonal Characteristics".

13. Die Auszählung basiert auf den 113 Studien von Swieringa/Weick (Experiments 1982).

14. Die gleiche Tendenz ergibt sich, wenn man den Untersuchungszeitraum in zwei oder vier Abschnitte gliedert.

15. Zur Abgrenzung von Feld- und Laborexperiment sei verwiesen auf Chmielewicz (Forschungskonzeptionen 1979) S. 113 und Picot (Grundlagen 1972) S. 58 ff..

16. Die verbleibenden 10 Studien waren weder Labor- noch Feldexperimente.

17. Es ergeben sich Doppelzählungen, da in zwei Studien (Nr. 7, 40) je zwei unterschiedliche Experimentalformen verwendet wurden.

18. "Survey" = Fragebogen-Untersuchung. Vgl. Zimmermann (Experiment 1972) S. 219 ff.

19. Swieringa/Weick (Experiments 1982) S. 58 kommen auch bei Betrachtung aller 113 Studien zu diesem Ergebnis.

20. Vgl. Ashton/Kramer (Students as Surrogates 1980) und die dort zitierte Literatur.

21. Eine Ausnahme bildet die Studie Nr.38. Vgl. dazu Tabelle 2.

22. Da jede Studie mehrere theoretische Variable und diese wiederum in mehreren gemessenen Variablen untersuchen kann, ergeben sich für eine Auswertung zahlreiche Doppelzählungen.

23. Vgl. dazu z.B. Hypothese 153. Eine vollständige Darstellung der Hypothesen findet sich im Anhang.

24. Zur Kritik an der undifferenzierten Messung des Informationsverhaltens vgl. Gemünden/Petersen (Meßkonzept 1985) S. 1 ff. und S. 17 ff.

25. Vgl. Shields (Search Patterns 1980).

26. Vgl. S. 2 und Fußnote 8 dieser Arbeit.

27. Vgl. hierzu die zusammenfassende Arbeit von Libby (Accounting 1981) und die konzeptionellen Bemühungen von Hofstedt/Kinard (Strategy 1970), American Accounting Association (Report 1977) und Libby/Lewis (State of the Art 1982).

28. Vgl. Swieringa/Weick (Experiments 1982) S. 56 ff.

29. Vgl. dazu beispielsweise Snowball (Laboratory Experiments 1986).

30. Einen guten Überblick und Einstieg in dieses Forschungsgebiet geben Libby (Accounting 1981) und Ashton (Accounting 1982).

LITERATURVERZEICHNIS

Abdel-Khalik, A.R., (Aggregating 1973),
The Effect of Aggregating Accounting Reports on the Quality of the Lending Decision: An Empirical Investigation. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 11, (1973), S. 104-138.

American Accounting Association, (Report 1977),
Report of the 1976-77 Committee on Human Information Processing. August 1977.

Ashton, R.H., (Internal Control 1974),
An Experimental Study of Internal Control Judgments. Journal of Accounting Research, 12(1974), S. 143-157.

Ashton, R.H., (Functional Fixation Hypothesis 1976),
Cognitive Changes Induced by Accounting Changes: Experimental Evidence on the Functional Fixation Hypothesis. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 14, (1976), S. 1-17.

Ashton, R.H., (Accounting 1982),
Human Information Processing in Accounting. Sarasota 1982.

Ashton, R.H. und Brown, P.R., (Internal Control 1980),
Descriptive Modeling of Auditors' Internal Control Judgments: Replication and Extension. Journal of Accounting Research, 18(1980), S. 269-277.

Ashton, R.H. und Kramer, S.S., (Students as Surrogates 1980),
Students as Surrogates in Behavioral Accounting Research: Some Evidence. Journal of Accounting Research, 18(1980), S. 1-15.

Barefield, R.M., (Aggregation 1972),
The Effect of Aggregation on Decision Making Success: A Laboratory Study. Journal of Accounting Research, 10(1972), S. 229-242.

Barrett, M.E., (Intercorporate Investments 1971),
Accounting for Intercorporate Investments: A Behavior Field Experiment. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 9, (1971), S. 50-65.

Belkaoui, A., (Socio-Economic Accounting Statements 1980),
The Impact of Socio-Economic Accounting Statements on the Investment Decision: An Empirical Study. Accounting, Organizations and Society, 5(1980), S. 263-283.

Benbasat, I. und Dexter, A.S., (Value and Events 1979),
Value and Events Approaches to Accounting: An Experimental Evaluation. The Accounting Review, 54(1979), S. 735-749.

Brockhoff, K., (Delphi-Prognosen 1979),
Delphi-Prognosen im Computerdialog. Experimentelle Erprobung und Auswertung kurzfristiger Prognosen. Tübingen 1979.

Casey, C.J. Jr., (Accounting Ratios 1980),
The Usefullness of Accounting Ratios for Subjects, Predictions of Corporate Failure: Replication and Extensions. Journal of Accounting Research, 18(1980), S. 603-613.

Chen, K.H. und Summers, E.L., (Probabilistic Accounting Figures 1981),
A Study of Reporting Probabilistic Accounting Figures. Accounting, Organizations and Society. 6(1981), S. 1-15.

Chmielewicz, K., (Forschungskonzeptionen 1979),
Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft. 2. überarbeitete und erweiterte Auflage. Stuttgart 1979.

Dellmann, K., (Systematik des Rechnungswesens 1981),
In: Handwörterbuch des Rechnungswesens, 2. Auflage. Hrsg.: E. Kosiol, K. Chmielewicz und M. Schweitzer. Stuttgart 1981, Sp. 1418-1425.

Dermer, J.D., (Problem Solving 1975),
Human Information Processing And Problem Solving: Implications For Behavioral Accounting Research. In: Managerial Accounting: The Behavioral Foundations. Hrsg.: J.L. Livingstone. Columbus/Ohio 1975, S. 193-208.

Dickhaut, J.W. und Eggleton, I.R.C., (Comparative Judgments 1975),
An Examination of the Processes Underlying Comparative Judgments of Numerical Stimuli. Journal of Accounting Research, 13(1975), S. 38-72.

Dickson, G.W., Senn, J.A. und Chervany, N.L., (Research 1977),
Research in Management Information Systems: The Minnesota Experiments. Management Science, 23(1977), S. 913-923.

Driver, M.J. und Mock, T.J., (Decision Style Theory 1975),
Human Information Processing, Decision Style Theory, and Accounting Information Systems. The Accounting Review, 50(1975), S. 490-508.

Friedman, L.A. und Neumann, B.R., (Opportunity Costs 1980),
The Effects of Opportunity Costs on Project Investment Decisions: A Replication and Extension. Journal of Accounting Research, 18(1980), S. 407-419.

Gemünden, H.G. und Petersen, K., (Meßkonzept 1985),
Informationsaktivitäten in komplexen Beurteilungsprozessen. Das Kieler Meßkonzept und seine Anwendung auf Bilanzanalysen. Kiel 1985.

Ghani, J. und Lusk, E.J., (Information Processing 1982), Human Information Processing Research: Its MIS-Design Consequences. Human Systems Management, 3(1982), S. 32-40.

Gorry, D.A. und Scott Morton, M.S., (Framework 1971), A Framework for Management Information Systems. Sloan Management Review, 13(1971), S. 55-71.

Harrell, A.M. und Klick, H.D., (Human Asset Measures 1980), Comparing the Impact of Monetary And Non Monetary Human Asset Measures on Executive Decision Making. Accounting, Organizations and Society, 5(1980), S. 393-400.

Hauschildt, J., (Informationssuche 1985), Graphische Unterstützung der Informationssuche - Eine experimentelle Effizienzprüfung. Nr. 170 der Manuskripte aus dem Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, 1985.

Hauschildt, J. et al. (Gemünden, H.G., Grotz-Martin, S. und Haidle, U.), (Entscheidungen 1983), Entscheidungen der Geschäftsführung. Typologie, Informationsverhalten, Effizienz. Tübingen 1983.

Heinen, E., (Wissenschaftsprogramm 1969), Zum Wissenschaftsprogramm der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 39(1969), S. 207-220.

Hofstedt, T.R., (Behavioral Parameters 1972), Some Behavioral Parameters of Financial Analysis. The Accounting Review, 47(1972), S. 679-692.

Hofstedt, T.R. und Kinard, J.C., (Strategy 1970), A Strategy for Behavioral Accounting Research. The Accounting Review, 45(1970), S. 38-54.

Holt, R.N. und Carroll, R.J., (Classification 1980), Classification of Commercial Bank Loans through Policy Capturing. Accounting, Organizations and Society, 5(1980), S. 285-296.

Ives, B., Hamilton, S. und Davis, G.B. (Framework 1980), A Framework for Research in Computer-Based Management Information Systems. Management Science, 26(1980), S. 910-934.

Joyce, E.J., (Expert Judgment 1976), Expert Judgment in Audit Program Planning. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 14, (1976), S. 29-60.

Kennedy, H.A., (Four Financial Ratios 1975),
A Behavioral Study of the Usefulness of Four Financial Ratios. Journal of Accounting Research, 13(1975), S. 97-116.

Kirsch, W., (Betriebswirtschaftslehre 1976),
Verhaltenswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre. In: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Hrsg.: E. Grochla und W. Wittmann. Stuttgart 1976, Sp. 4135-4149.

Klimoski, R.J., Kerr, S., Tolliver, J. und von Glinow, M.A., (Processing 1975),
Human Information Processing. In: Managerial Accounting: The Behavioral Foundations. Hrsg.: J.L. Livingstone. Columbus/Ohio 1975, S. 167-192.

Kryst, P., (Wissenschaftsverständnis 1983),
Zum Wissenschaftsverständnis der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre. München 1983.

Larcker, D.F., (Perceived Importance 1981),
The Perceived Importance of Selected Information Characteristics for Strategic Capital Budgeting Decisions. The Accounting Review, 56(1981), S. 519-538.

Libby, R., (Accounting Ratios 1975),
Accounting Ratios and the Prediction of Failure: Some Behavioral Evidence. Journal of Accounting Research, 13(1975), S. 150-161.

Libby, R., (Perceptions 1979a),
Bankers' and Auditors' Perceptions of the Message Communicated by the Audit Report. Journal of Accounting Research, 17(1979), S. 99-122.

Libby, R., (Uncertainty Reporting 1979b),
The Impact of Uncertainty Reporting on the Loan Decision. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 17, (1979), S. 35-57.

Libby, R., (Accounting 1981),
Accounting and Human Information Processing: Theory and Applications. Englewood Cliffs, New Jersey, 1981.

Libby, R. und Lewis, B.L., (State 1977),
Human Information Processing Research in Accounting: The State of the Art. Accounting, Organizations and Society, 2(1977), S. 245-268.

Libby, R. und Lewis, B.L., (State of the Art 1982),
Human Information Processing Research in Accounting: The State of the Art in 1982. Accounting, Organizations and Society, 7(1982), S. 231-285.

Lucas, M.C., (Information Systems 1975),
Why Information Systems Fail. New York, London 1975.

Lusk, E.J., (Cognitive Aspects 1973),
Cognitive Aspects of Annual Reports: Field Independence / Dependence. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 11, (1973), S. 191-202.

Macharzina, K., (Verhaltenswissenschaft 1981),
Verhatlenswissenschaft und Rechnungswesen. In: Handwörterbuch des Rechnungswesens, zweite, völlig neu gestaltete Auflage. Hrsg.: E. Kosiol, K. Chmielewicz und M. Schweitzer. Stuttgart 1981, Sp. 1635-1642.

Mason, R.O. und Mitroff, I.I., (Program 1973),
A Program for Research on Management Information Systems. Management Science, 19(1973), S. 475-487.

Mattessich, R., (General Theory 1972),
Methodological Preconditions and Problems of a General Theory of Accounting. The Accounting Review, 47(1972), S. 469-487.

McIntyre, E.V., (Current-Cost Financial Statements 1973),
Current-Cost Financial Statements and Common-Stock Investments Decision. The Accounting Review, 48(1973), S. 575-585.

Miller, G.A., (Number Seven),
The Magical Number Seven: Plus or Minus Two: Some Limits on our Capacity for Processing Information. Psychological Review, 63(1956), S. 81-97.

Mock, T.J., (Budget Information 1973),
The Value of Budget Information. The Accounting Review, 48(1973), S. 520-534.

Mock, T.J., Estrin, T.L. und Vasarhelyi, M.A., (Decision Approach 1972),
Learning Patterns, Decision Approach, and Value of Information. Journal of Accounting Research, 10(1972), S. 129-153.

Möllhoff, L., (Informationsnachfrage-Verhalten 1978),
Unvollkommenes Informationsnachfrage-Verhalten im Mensch-Maschine-Dialog. Stuttgart 1978.

Moriarity, S., (Multidimensional Graphics 1979),
Communicating Financial Information through Multidimensional Graphics. Journal of Accounting Research, 17(1979), S. 205-224.

Pankoff, L.D. und Virgil, R.L., (Usefulness 1970),
Some Preliminary Findings from a Laboratory Experiment on the Usefulness of Financial Accounting Information to Security Analysts. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 8, (1970), S. 1-48.

Patton, J.M., (Consolidating 1978),
An Experimental Investigation of Some Effects of Consolidating Municipal Financial Reports. The Accounting Review, 53(1978), S. 402-414.

Picot, A., (Grundlagen 1972),
Grundlagen experimenteller Organisationsforschung. Diss., München 1972.

Ramanathan, K.V. und Weis, W.L., (Across-Fund Aggregations 1981),
Supplementing Collegiate Financial Statements with Across-Fund Aggregations: An Experimental Inquiry. Accounting, Organizations and Society, 6(1981), S. 143-151.

San Miguel, J.G., (Human Information Processing 1976),
Human Information Processing and its Relevance to Accounting: A Laboratory Study. Accounting Organizations and Society, 1(1976), S. 357-373.

Savich, R.S., (Accounting Information 1977),
The Use of Accounting Information in Decision Making. The Accounting Review, 52(1977), S. 642-652.

Shields, M.D., (Search Patterns 1980),
Somme Effects of Information Load on Search Patterns used to Analyze Performance Reports. Accounting, Organizations and Society, 5(1980), S. 429-442.

Shields, M.D., Birnberg, J.G. und Frieze, I.H., (Attributions 1981),
Attributions, Cognitive Processes and Control Systems. Accounting, Organizations and Society, 6(1981), S. 69-93.

Snowball, D., (Accounting Expertise 1980),
Some Effects of Accounting Expertise and Information Load: An Empirical Study. Accounting, Organizations and Society, 5(1980), S. 323-338.

Swieringa, R.J. et al., (Gibbins, M., Larsson, L. und Sweeney, J.L.), (Heuristics 1976),
Experiments in the Heuristics of Human Information Processing. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 14, (1976), S. 159-187.

Swieringa, R.J. und Weick, K.E., (Experiments 1982),
An Assessment of Laboratory Experiments in Accounting. Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 20, (1982), S. 56-101.

Szyperski, N., (Informationssystem 1981),
Rechnungswesen als Informationssystem. In: Handwörterbuch des Rechnungswesens, 2. Auflage. Hrsg.: E. Kosiol, K. Chmielewicz und M. Schweitzer. Stuttgart 1981, Sp. 1425-1439.

Uecker, W.C., (Information System Choice 1978),
A Behavioral Study of Information System Choice. Journal of Accounting Research, 16(1978), S. 169-189.

Vasarhelyi, M.A., (Cognitive Style 1977),
Man-Machine Planning Systems: A Cognitive Style Examination of Interactive Decision Making. Journal of Accounting Research, 15(1977), S. 138-153.

Wright, W.F., (Financial Information Processing 1977a),
Financial Information Processing Models: An Empirical Study. The Accounting Review, 52(1977), S. 676-689.

Wright, W.F., (Cognitive Processing 1977b),
Self-Insight into the Cognitive Processing of Financial Information. Accounting, Organizations and Society, 2(1977), S. 323-331.

Zimmermann, E., (Experiment 1972),
Das Experiment in den Sozialwissenschaften. Stuttgart 1972.

Zmud, R.W., (Mis Success 1979),
Individual Differences and Mis Success: A Review of the Empirical Literature. Management Science, 25(1979), S. 966-979.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
1	keine explizit formulierten Originalhypothesen	Zeit	Informationsnachfrage (Menge)	1
		Zeit	Entscheidungskonsistenz	2
		Informationsangebot (Menge)	Entscheidungsqualität	3
		Informationsangebot (Menge)	Entscheidungsqualität	4
		Aufgabentyp	Informationsnachfrage (Art)	5
2	Zu Hypothese 6: Die Rechnungswesen-Methode für Unternehmensinvestitionen ... beeinflußt nicht die Beurteilungen von professionellen Finanzanalytikern ...	Informationsangebot (Art)	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	6
		Informationsangebot (Menge)	s. o.	7
3	Zu Hypothese 8: Teilnehmer, die aggregierte Daten erhalten, werden eine bessere Leistung erbringen.	Aggregationsniveau	Entscheidungsqualität	8
		Informationskorrelation	Entscheidungsqualität	9
4	Zu Hypothese 10: Die Vorhersagen und Informationsprozesse der Versuchsteilnehmer werden sich abhängig vom Grad ihrer finanziellen Spitzfindigkeit unterscheiden.	Erfahrung, Bildung	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungsqualität und Entscheidungsgeschwindigkeit und Wahrnehmung der Informationsgewichtung und Informationsnachfrage (Art und Menge)	10
		Informationskonsistenz	s. o.	11
		Informationsangebot (Art)	s. o.	12
		Informationskonsistenz und Erfahrung, Bildung	s. o.	13
		Informationsangebot (Art) und Erfahrung, Bildung	s. o.	14
		Informationskonsistenz und Informationsangebot (Art)	s. o.	15

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
5	Zu Hypothesen 16 und 17: Entscheidungsträger, die als Analytiker klassifiziert werden, werden Entscheidungsträger, die sich auf heuristische Entscheidungsstrategien verlassen, in ihrer Leistung, ausgedrückt in Gewinnen (H_1) und Input-Kosten (H_2) übertreffen. Zu Hypothese 24: I_1-Subjekte werden weniger Entscheidungszeit benötigen als I_2-Subjekte.	kognitiver Stil	Entscheidungsqualität	16
		kognitiver Stil	Entscheidungsqualität	17
		kognitiver Stil	Entscheidungsgeschwindigkeit	18
		kognitiver Stil	Entscheidungsgeschwindigkeit	19
		kognitiver Stil	Lernprozesse	20
		kognitiver Stil	Lernprozesse	21
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	22
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	23
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsgeschwindigkeit	24
		Informationsangebot (Art)	Lernprozesse	25
		Informationsangebot (Art)	Lernprozesse	26
6	Zu Hypothese 27: Signifikante Unterschiede in den Entscheidungen werden nicht durch Persönlichkeitsmerkmale (Risiko-Einstellung und Erfahrung) der antwortenden Personen hervorgerufen.	(Risiko-)Einstellung und Erfahrung	Streuung der Entscheidungen	27
		Aggregationsniveau	s. o.	28
7	Zu Hypothese 30: Die Gruppe der Finanzanalytiker ist nicht feldunabhängiger als die Studentengruppe.	kognitive Struktur und Informationsangebot (Art und Menge)	Vorhersagbarkeit der Entscheidung	29
		Beruf	kognitive Struktur	30
		Informationsangebot (Art und Menge) und Beruf	Vorhersagbarkeit der Entscheidung	31
8	Zu Hypothese 35: Die Überzeugung, die die Teilnehmer in ihre Wahl zeigen, wird mit der benutzten Informationsart variieren.	Informationsangebot (Art)	Streuung der Entscheidungen	32
		Informationsangebot (Art)	Streuung der Entscheidungen	33
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	34
		Informationsangebot (Art)	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	35
9	Zu Hypothese 36: I_3-Subjekte werden I_4-Subjekte in ihrer Leistung, ausgedrückt in erzielten Gewinnen, übertreffen. Zu Hypothese 39: Bezahlte Teilnehmer werden größere Gewinne erzielen als unbezahlte Teilnehmer. Zu Hypothese 42: I_3-Subjekte werden größere Lernraten hinsichtlich der erzielten relativen Gewinne entwickeln.	Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	36
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	37
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsgeschwindigkeit	38
		Motivation	Entscheidungsqualität	39
		Motivation	Entscheidungsqualität	40
		Motivation	Entscheidungsgeschwindigkeit	41
		Informationsangebot (Art)	Lernprozesse	42
		Informationsangebot (Art)	Lernprozesse	43
		Informationsangebot (Art)	Lernprozesse	44

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
10	keine explizite Formulierung	Person	Entscheidungskonsens	45
		Zeit	Entscheidungskonsistenz	46
		Informationsgewichtung	Entscheidungskonsens und Entscheidungskonsistenz	47
11	Zu Hypothese 50: Die Veränderung des Informationsformats wird die "overall difference"-Schwelle für den 2000-Standard erhöhen und für den 80000-Standard verringern.	Aufgabenkontext	Beurteilungs-Intervalle	48*
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	Mittelwertdifferenzen	49*
		Aggregationsniveau	s. o.	50*
12	Zu Hypothese 52: Integrative und komplexe Entscheidungsstile werden mehr Entscheidungszeit im Gegensatz zu den "decisives" benötigen, und komplexe Stile werden mehr Entscheidungszeit benötigen als integrative.	Entscheidungsstil	Informationsnachfrage (Menge)	51
		Entscheidungsstil	Entscheidungsgeschwindigkeit	52
13	keine explizite Formulierung	Informationsangebot (Art)	Wahrnehmung der Informationsgewichtung	53
		Informationsangebot (Art)	Wahrnehmung der Informationsgewichtung	54
		Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	55
14	Zu Hypothese 57: Die Benutzergruppenzugehörigkeit hat keinen Einfluß auf die Vorhersage-Leistung.	Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	56
		Beruf	Entscheidungsqualität	57
		Zeit	Entscheidungskonsistenz	58
15	Zu Hypothese 60: Viel Information induziert einen größeren Wechsel (weniger Fixation) in den individuellen Entscheidungsprozessen als wenig Information.	Informationsangebot (Art) und Informationskorrelation	Entscheidungsstabilität	59
		Informationsangebot (Menge)	Entscheidungsstabilität	60
		Informationskorrelation und Informationsangebot (Menge)	Entscheidungsstabilität	61
16	keine explizite Formulierung	Zeit	Entscheidungskonsistenz	62
		Erfahrung	Entscheidungskonsistenz	63
		Person	Selbsteinsicht	64
17	Zu Hypothese 66: Individuelle Differenzen in den Ausmaßen der Informationsverarbeitung können durch eine Familie von U-Kurven ausgedrückt werden.	Aufgabenkomplexität	Informationsnachfrage (Menge)	65
		andere Persönlichkeitsmerkmale	Informationsnachfrage (Menge) und Entscheidungsqualität	66
		integrative Komplexität	s. o.	67

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
18	keine explizite Formulierung	Vorgabe von Wahrscheinlichkeiten und von zwei Personenbeschreibungen	Streuung der Entscheidungen	68*
		Vorgabe von Wahrscheinlichkeiten	s. o.	69*
		Vorgabe von Wahrscheinlichkeiten und von zwei Firmenbeschreibungen	s. o.	70*
		Vorgabe von Wahrscheinlichkeiten	s. o.	71*
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	s. o.	72
		Stichprobengröße und Aufgabenkontext	s. o.	73*
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	s. o.	74
		Stichprobenproportion	s. o.	75*
		Informationskorrelation und Informationskonsistenz	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	76
19	Zu Hypothese 77: "Decisive" und "flexible" Entscheidungsstil-Träger werden weniger Daten als "hierarchic" und "integrative" Typen verarbeiten.	Entscheidungsstil	Informationsgewichtung	77
		Person	Selbsteinsicht	78
20	Zu Hypothese 79: Analytische Entscheidungsträger werden heuristische Entscheidungsträger im strukturierten Teil eines Planungsprozesses übertreffen.	kognitiver Stil und Aufgabentyp	Entscheidungsqualität	79
		kognitiver Stil und Aufgabentyp	s. o.	80
		kognitiver Stil und Aufgabentyp	s. o.	81
		kognitiver Stil und Informationsangebot (Art)	Informations-"Nutzung"	82
		kognitiver Stil und Informationsangebot (Art)	Informations-"Nutzung"	83
		kognitiver Stil und Informationsangebot (Art)	Informations-"Nutzung"	84
		kognitiver Stil	Entscheidungsgeschwindigkeit	85
		Computer-Erfahrung	Einstellung (zum Computer)	86*
		Bildung	Entscheidungsqualität	87
		kognitiver Stil	Einstellung ("Liking")	88*
		kognitiver Stil	Einstellung ("Power")	89*
		kognitiver Stil	Empfindung von Flexibilitätsmangel des Computers	90*
		kognitiver Stil	Probleme im Umgang mit dem Computer	91*

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
		"Komfort des Computers"	Einstellung ("Inclination")	92*
		"Komfort des Computers"	Einstellung ("Creativeness")	93*
		Geschlecht	Entscheidungsqualität	94
		Motivation ("Rekrutierung")	Entscheidungsqualität	95
		Zeit	Differenz zwischen erwarteter und tatsächlicher Informations-"Nutzung"	96*
21	keine explizite Formulierung	Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	97
		Person	Entscheidungsregeln	98
22	keine explizite Formulierung	Person	Selbsteinsicht	99
23	keine explizite Formulierung	Informationsangebot (Art) und Aggregationsniveau	Streuung der Entscheidungen	100
		Informationsangebot (Art) und Aggregationsniveau	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	101
24	keine explizite Formulierung	Aufgabenmenge	Lernprozesse	102
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	Lernprozesse	103
25	Zu Hypothese 105: Hoch-analytische Teilnehmer werden größere Gewinn-Leistungen als gering-analytische Teilnehmer haben.	Informationssystem	Entscheidungsqualität	104
		kognitive Struktur	Entscheidungsqualität	105
		Informationssystem und kognitive Struktur	Entscheidungsqualität	106
		Informations-System	Entscheidungsgeschwindigkeit	107
		kognitive Struktur	Entscheidungsgeschwindigkeit	108
		Informationssystem und kognitive Struktur	Entscheidungsgeschwindigkeit	109
		Informationssystem und kognitive Struktur	Informationsnachfrage (Menge)	110
		Informationssystem und kognitive Struktur	Informationsnachfrage (Menge)	111
		Informationssystem und kognitive Struktur	Informationsnachfrage (Art)	112
26	keine explizite Formulierung	Beruf	Wahrnehmung des Informationsangebots	113
		Zeit	Entscheidungskonsistenz	114

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
27	Zu Hypothese 117: Das wahrgenommene Risiko des Darlehens wird größer, wenn das Testat des Rechnungsprüfers zur Offenlegung einer Unsicherheit in den Fußnoten hinzugefügt wird und dieses mit zusätzlicher Information verbunden wird.	Informationsangebot (Menge) und Informationsangebot (Art)	Wahrnehmung des Informationsangebots	115
		Informationsangebot (Art)	s. o.	116
		Informationsangebot (Art)	Informationsgewichtung	117
28	keine explizite Formulierung	graphische Präsentationsform	Entscheidungsqualität und Entscheidungsgeschwindigkeit	118
		Erfahrung	Entscheidungsqualität	119
29	keine explizite Formulierung	Erfahrung	Entscheidungskonsistenz und Selbsteinsicht	120
		Zeit	Entscheidungskonsistenz	121
		Informationsreihenfolge	Informationsgewichtung	122
		Person	Selbsteinsicht	123
30	keine explizite Formulierung	Erfahrung	Entscheidungskonsens und Selbsteinsicht	124
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	Informationsgewichtung	125
		Reihenfolge der Aufgabenstellung	Gewichtungs-Differenzen	126*
		Erfahrung	Selbsteinsicht	127
31	Zu Hypothese 128: Sozio-ökonomische Rechnungswesen-Informationen werden ein anderes Aktieninvestitionsverhalten induzieren als konventionelle Rechnungswesen-Informationen.	Informationsangebot (Art und Menge)	Streuung der Entscheidungen	128
		Informationsangebot (Art und Menge) und Beruf	s. o.	129
		Informationsangebot (Art und Menge) und Aufgabentyp	s. o.	130
32	Zu Hypothese 132: Die Gesamtzahl richtiger Vorhersagen steht in keinem Zusammenhang zur Klassifikation durch den Myers-Briggs-Indikator.	Informationsangebot (Art und Menge)	"Assoziation"	131*
		Informations-Verarbeitungsstil	Entscheidungsqualität	132
		Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Entscheidungsqualität	133
		Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	Entscheidungsqualität	134
33	keine explizite Formulierung	Informationsangebot (Art)	Entscheidungsqualität	135
		Beruf	Entscheidungsqualität	136
		Beruf	Informationsnachfrage (Art)	137
34	Zu Hypothese 139: Entscheidungsträger werden andere Entscheidungen fällen, wenn sie monetäre Messungen menschlicher Aktiva verwenden, als wenn sie nichtmonetäre Messungen dieser Art benutzen.	Informationsangebot (Art)	Informationsgewichtung	138
		Informationsangebot (Art)	Streuung der Entscheidungen	139

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
35	keine explizite Formulierung	Informationsangebot (Art)	Informationsgewichtung	140
36	Zu Hypothese 144: Es werden phasenweise Muster benutzt, um die Leistungsberichte zu untersuchen.	Aufgabenmenge	Informationsnachfrage (Art und Menge)	141
		Aufgabenmenge	Informationsnachfrage (Art und Menge)	142
		Aufgabenmenge	Heuristiken	143
		Zeit	Konstanz der Heuristik	144*
		Aufgabenmenge	Bevorzugung einer Heuristik	145*
37	keine explizite Formulierung	Erfahrung	Streuung der Entscheidungen	146
		Zeitlimit zur Aufgabenerfüllung	s. o.	147
		Informationsangebot (Menge)	s. o.	148
		Erfahrung	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	149
		Erfahrung	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität (fremd)	150*
		Erfahrung und Informationsangebot (Menge)	Wahrnehmung der Entscheidungsqualität	151
		Erfahrung und Informationsangebot (Menge) und Zeitlimit zur Aufgabenerfüllung	Wahrnehmung des Informationsangebots und Wahrnehmung der Aufgabe und Motivation	152
38	Zu Hypothese 153: Es gibt keine signifikanten Unterschiede in den meßbaren Aspekten einer Entscheidung, wenn die Informationsbasis der Entscheidung finanzielle Informationen enthält, die Unsicherheit widerspiegeln und in einem Buchführungsformat präsentiert werden, und wenn finanzielle Informationen, die Unsicherheit widerspiegeln, aus der Informationsbasis der Entscheidung ausgeschlossen werden.	Informations-Determinationsgrad und Informationsangebot (Menge)	Streuung der Entscheidungen und Wahrnehmung der Entscheidungsqualität und Zufriedenheit mit den Entscheidungen und Wahrnehmung der Aufgabe und Wahrnehmung der Informationsgewichtung und Informationsnachfrage (Menge)	153

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.

Studie Nr.	Ausgewählte Originalhypothesen der Studien	Bezugsrahmen-Hypothesen		Hypothesen-Nummer
		unabhängige Variable	abhängige Variable	
39	Zu Hypothese 154: In der Problemidentifikationsphase werden externe Informationen eine größere wahrgenommene Wichtigkeit im Vergleich zu internen Informationen besitzen. Zu Hypothese 158: In der Entwicklungsphase werden finanzielle und nichtfinanzielle Informationen die gleiche wahrgenommene Wichtigkeit haben. Zu Hypothese 162: In der Auswahlphase werden ex ante Informationen eine höhere wahrgenommene Wichtigkeit im Vergleich zu ex post Informationen haben.	Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	Wahrnehmung der Informationsgewichtung	154
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	155
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	156
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	157
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	158
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	159
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	160
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	161
		Informationsangebot (Art) und Aufgabentyp	s. o.	162
40	Zu Hypothese 163: Die Bewertungen der finanziellen Situation der Universität durch die Teilnehmer werden gleich sein, unabhängig davon, welche Informationsstruktur benutzt wird.	Aggregationsniveau und Beruf	Streuung der Entscheidungen	163
		s. o.	Wahrnehmung des Informationsangebots	164
		s. o.	Wahrnehmung des Informationsangebots	165
		s. o.	Wahrnehmung des Informationsangebots	166
		s. o.	Wahrnehmung der Informationsgewichtung	167
41	Zu Hypothese 168: Die Information, die von den Teilnehmern in einer Management-Kontroll-Umgebung gesucht wird, wird zur Untergebenen-Aufgabe-Arbeiter-Trichotomie passen.	Aufgabentyp	Informationsnachfrage (Art)	168
		Aufgabentyp	"Anpassungsgüte"	169*
		Aufgabentyp	Streuung der Entscheidungen	170
		Aufgabentyp und Informationskonsistenz	Streuung der Entscheidungen	171
		Aufgabentyp und Informationskonsistenz	"Erklärungsmuster"	172*

* keine Einbeziehung der Hypothese in die Auswertung der Hypothesen.