

Inhaltsverzeichnis

1. Zur Bedeutung unternehmerischen Verhaltens	1
1.1. Wissenschaftliche Relevanz der Thematik	2
1.2. Stand der Forschung	5
1.3. Problemstellung und Forschungsfragen	10
1.4. Wissenschaftstheoretische Verortung	13
1.5. Aufbau der Arbeit	17
2. Causation & Effectuation: Klassik und Moderne im Entrepreneurship	21
2.1. Konzeptuelle und prozessuale Abgrenzung	23
2.2. Kausales Verhalten	28
2.3. Effektuatives Verhalten	29
2.4. Charakteristika effektuativer Entscheidungen	33
2.5. Auswirkungen kausaler und effektuativer Vorgehensweisen	35
3. Umgebung und Persönlichkeit als Verhaltensdeterminanten	39
3.1. Einfluss der Umgebung auf ein effektuatives und kausales Verhalten	40
3.2. Zur Rolle der Persönlichkeit im Entrepreneurship	43
3.2.1. Spezifische Persönlichkeitseigenschaften	44
3.2.2. Breite Persönlichkeitseigenschaften	51
3.3. Einflüsse der Persönlichkeit auf effektuatives und kausales Verhalten	55
3.3.1. Neurotizismus: Ängstlichkeit	57
3.3.2. Extraversion: Geselligkeit & Aktivität	59
3.3.3. Offenheit: Handlungen	61
3.3.4. Verträglichkeit: Vertrauen	62
3.3.5. Gewissenhaftigkeit: Ordnung & Besonnenheit	63
3.3.6. Risikofreudigkeit	65
3.4. Strukturmodelle zum Einfluss der Persönlichkeit	66
4. FSim als Bezugsrahmen zur Bestimmung effektuativer und kausaler Verhalten	69
4.1. Architekturskizze als Vision von FSim	72
4.2. Domänenmodell als FSim Glossar	74

4.3.	Anforderungen an FSim	78
4.3.1.	Fallstudienbasierte, funktionale Anforderungen	79
4.3.2.	Konstruktbasierte, funktionale Anforderungen	95
4.3.3.	Nicht-funktionale Anforderungen	104
4.4.	Implementierung von FSim	106
4.5.	Evaluation des Prototypen	109
5.	Forschungsdesign und Methodik	111
5.1.	Simulation einer stark/schwach unsicheren Umgebung in FSim	112
5.1.1.	Spezifikation geeigneter Szenarien	112
5.1.2.	Verifikation der Szenarien	123
5.2.	Operationalisierung der Umgebung, des Verhaltens und der Persönlichkeit	127
5.2.1.	Unsicherheit der Umgebung	127
5.2.2.	Subjektive Einschätzung des Verhaltens	128
5.2.3.	Metriken zur Erfassung effektuativer und kausaler Verhalten	130
5.2.4.	Zur Bestimmung der Persönlichkeit	138
5.3.	Nutzerbezogene Kontrollvariablen	141
5.3.1.	Benutzbarkeit von FSim	142
5.3.2.	Ausbildung	143
5.3.3.	Expertise	144
5.3.4.	Alter und Geschlecht	144
5.4.	Adressierte Zielgruppe	145
6.	Pretest	147
6.1.	Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse	148
6.2.	Überprüfung der Manipulation	150
6.3.	Korrelationen zwischen Verhalten und Persönlichkeit	153
6.4.	Korrekturen und Ergänzungen	155
7.	Ergebnisse der Studie	159
7.1.	Zusammensetzung der Stichprobe	161
7.2.	Überprüfung von Reliabilität und Validität	162
7.2.1.	Ergebnisse der explorativen Faktorenanalyse	163
7.2.2.	Ergebnisse der konfirmatorischen Faktorenanalyse	165
7.2.3.	Güteprüfung der formativen Konstrukte	173
7.3.	Überprüfung der Manipulation	176
7.4.	Analyse und Interpretation des Verhaltens	177
7.4.1.	Analyse der Befragungsdaten	178

7.4.2.	Analyse der Simulationsdaten	180
7.4.3.	Korrelationsanalyse der Befragungs- und Simulationsdaten	184
7.4.4.	Interpretation der Verhaltensunterschiede	187
7.5.	Analyse und Interpretation der Persönlichkeitseinflüsse	190
7.5.1.	Auswahl des Analyseverfahrens	191
7.5.2.	Überprüfung der Eignung der Daten	192
7.5.3.	Ergebnisse der PLS-SEM Analyse	193
7.5.4.	Interpretation der Einflüsse der Persönlichkeit	201
8.	Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick	213
8.1.	Zusammenfassung der Einflüsse auf effektuates und kausales Verhalten . . .	215
8.2.	Implikationen für die Theorie	220
8.3.	Implikationen für die Praxis	222
8.4.	Limitationen	225
8.5.	Ausblick auf die weitere Effectuation-Forschung	227
8.5.1.	Persönlichkeitsprofile und spezifische Persönlichkeitseigenschaften . .	227
8.5.2.	Intentionen, Haltung und Affektivität	229
8.5.3.	Verschiedene Stufen der Umgebungsunsicherheit	230
8.5.4.	Weiterentwicklung von FSim	231
A.	Entwicklung und Evaluation von FSim	233
A.1.	Berechnung des Produkt-Fits	233
A.2.	Konzeption der Nachfrage-Funktionen und Modifikation der Nachfrage . . .	236
A.3.	Produktions-/Vertriebsroutine	239
A.4.	Datenmodell	240
A.5.	Protokolle zur Evaluation von FSim	241
A.6.	Berechnung der Metriken	246
B.	Beschreibungen der Szenario-Parameter	249
C.	Ergänzende Statistiken	251

Effectuation oder Causation?

Der Einfluss der Persönlichkeit unerfahrener
Entrepreneure

Eberz, S.

2018, XVI, 289 S. 24 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-20248-4