

Der Einfluss von Persönlichkeitsvariablen auf den Sunk-Cost-Effekt:

Eine kritische Replikation und Erweiterung

Sören Warnecke

Georg-August-Universität Göttingen, Germany

Der Sunk-Cost-Effekt beschreibt die irrationale Tendenz, Entscheidungen über die Fortsetzung eines Unterfangens oder die Nutzung einer Sache davon abhängig zu machen, ob und in welchem Umfang hierfür bereits versunkene Kosten entstanden sind. Dieses kann in der Praxis kostspielige Konsequenzen nach sich ziehen. Eine Reihe empirischer Arbeiten legt jedoch nahe, dass bestimmte Persönlichkeitsvariablen darüber mitbestimmen, ob Entscheidungsträger mehr oder weniger anfällig für Sunk-Cost-Effekte sind. Hierbei handelt es sich um Handlungs- und Lageorientierung, Optimismus und Pessimismus, den regulatorischen Fokus: Promotion und Prevention sowie den Rational Thinking Style. Eine Berücksichtigung der entsprechenden Effekte könnte in der Praxis nützlich sein, z.B. indem gezielt Personen in Entscheidungspositionen eingesetzt werden, die aufgrund ihrer Persönlichkeit relativ robust gegenüber Sunk-Cost-Effekten sind. Das Ziel der vorliegenden Arbeit war daher, die entsprechenden Originalbefunde über diese Persönlichkeitsvariablen systematisch auf ihre Replizierbarkeit zu überprüfen und gegebenenfalls zu erweitern. Hierzu wurde sowohl eine Reihe direkter Replikationsstudien durchgeführt, die sich so nahe wie möglich an den jeweiligen Originalstudien orientierten, als auch eine integrative Replikationsstudie, in der alle Persönlichkeitsvariablen gleichzeitig erhoben wurden. Die zugrunde liegenden Originalbefunde konnten jedoch in keiner der durchgeführten Studien repliziert werden. Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit legen vielmehr nahe, dass in allen Fällen Zweifel an der Belastbarkeit der Persönlichkeitseffekte angebracht sind und es sich in der Praxis daher nicht anbietet, zur Vermeidung von Sunk-Cost-Effekten gezielt Entscheidungsträger anhand dieser Persönlichkeitsvariablen auszuwählen. Diese Doktorarbeit operiert thematisch an der Schnittstelle zwischen Psychologie und Wirtschaftswissenschaften und leistet einen fachübergreifenden Beitrag zur Aufdeckung nicht replizierbarer Befunde in der Entscheidungsforschung.

The sunk cost effect describes the irrational tendency to make decisions about the continuation of an endeavor or the use of an object, depending on whether and to which extend sunk costs have incurred. This can imply costly consequences in practice. However, some empirical studies suggest that certain personality variables have an influence on whether decision makers are more or less prone to the sunk cost effect. This applies to action- and state orientation, optimism and pessimism, the regulatory focus: promotion and prevention as well as the rational thinking style. A consideration of the corresponding effects could be helpful in practice, e.g. to deploy individuals in decision making positions, who are relatively robust against sunk cost effects, based on their personality. Hence, the aim of this thesis was to check the corresponding original findings systematically for their replicability and to extend the findings if applicable. For this purpose, a series of direct replication studies was conducted, oriented as close as possible to the respective original studies, as well as an integrative replication study, in which all personality variables were examined simultaneously. However, the underlying original findings could be replicated in none of the conducted studies. Rather, the results of the present thesis suggest that doubts on the robustness of the personality effects are appropriate in all cases and that it is not appropriate to specifically select decision makers on the basis of these personality variables to avoid sunk cost effects in practice. This dissertation operates thematically at the interface between psychology and economics and makes an interdisciplinary contribution to uncover nonreplicable findings in the decision making research.