

Bachelorarbeit

Über die (Ir-) Rationalität der öffentlichen Verwaltung. Eine experimentelle Untersuchung der Framing-Effekte im Kontext des Entscheidungsverhaltens von Führungskräften in der Stadtverwaltung Halle (Saale).

angefertigt an der Hochschule Harz

Fachbereich Verwaltungswissenschaften

Studiengang Öffentliche Verwaltung (B.A.) - institutionelle Studienvariante

vorgelegt von:

Denys Leluk

Matrikel-Nr: 30876

Lessingstraße 39

06114 Halle (Saale)

E-Mail: denysle@duck.com

angefertigt bei:

Erstbetreuer: Prof. Dr. Jens-Oliver Weiß

Zweitbetreuer: Prof. Dr. Dominik Vogel

eingereicht am: 05. Januar 2026

Abstract

Die vorliegende Bachelorarbeit untersucht die Rationalität administrativer Entscheidungsprozesse am Beispiel der Stadtverwaltung Halle (Saale) und hinterfragt kritisch die Anwendbarkeit des klassischen Rational-Choice-Modells im öffentlichen Sektor. Vor dem theoretischen Hintergrund der Prospect Theory und des Konzepts der begrenzten Rationalität wird analysiert, welchen Einfluss die Art der Informationsdarstellung (Framing) auf das Entscheidungsverhalten von Führungskräften ausübt. Zur Überprüfung der Hypothesen wurde ein experimentelles Online-Vignettenexperiment (N=275) im Between-Subjects-Design durchgeführt, bei dem Führungskräfte und Fachexperten mit logisch äquivalenten, aber unterschiedlich gerahmten Entscheidungssituationen (Gewinn- vs. Verlustframe) konfrontiert wurden.

Die Ergebnisse belegen eine signifikante Verletzung des Invarianzpostulats: Führungskräfte zeigten unter positiver Rahmung eine ausgeprägte Risikoaversion, während sie in Verlustszenarien signifikant häufiger risikofreudige Entscheidungen trafen. Entgegen der intuitiven Annahme erwiesen sich Führungskräfte dabei als stärker anfällig für diese kognitiven Verzerrungen als die Fachebene, wobei weder langjährige Berufserfahrung noch formale Qualifikation einen protektiven Effekt gegen den Framing-Effekt zeigten. Diese Befunde unterstreichen die Relevanz der Behavioral Public Administration für die Verwaltungspraxis und implizieren die Notwendigkeit, psychologische Erkenntnisse stärker in die administrative Ausbildung sowie die Gestaltung von Entscheidungsvorlagen zu integrieren.

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IV
1 Einführung	1
2 Theoretisch-konzeptioneller Teil	3
2.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie	3
2.1.1 Framing	6
2.1.2 Prospect Theory	7
2.1.3 Führungskräfte in der öffentlichen Verwaltung	8
2.1.4 Entscheidungsverantwortung	10
2.2 Auswertung vorliegender Literatur	10
2.3 Herleitung der Forschungshypothesen	13
2.4 Operationalisierung	15
3 Empirischer Teil	16
3.1 Begründete Entscheidung für das empirische Vorgehen	16
3.2 Darstellung der Methode zur Datenerhebung	17
3.2.1 Forschungsdesign und Stichprobenziehung	17
3.2.2 Auswertung der Daten	18
3.3 Ergebnisse	19
3.3.1 Deskriptive Statistik der Stichprobe	20
3.3.2 Ergebnisse zu H1a und H1b: Der Framing-Effekt bei Führungskräften	23
3.3.3 Ergebnisse zu H2: Einfluss der Berufserfahrung	24
3.3.4 Ergebnisse zu H3: Vergleich Führungskräfte mit Fachebene	26
4 Diskussion	28
4.1 Zusammenfassung der Kernergebnisse	28
4.2 Interpretation der Ergebnisse	28
4.3 Limitationen der Arbeit	31
4.4 Ausblick	32

5 Fazit	33
Referenzen	35
A Anhang - Fragebogen	38
B Anhang - Codebuch	42
Eidesstattliche Erklärung	47

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: <i>Binär-logistische Regression zur Vorhersage riskanter Entscheidungen der Führungskräfte</i>	25
---	----

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: <i>Framing-Effekt. Eigene Darstellung.</i>	7
Abbildung 2: <i>Vereinfachte Darstellung der Prospect Theory. Eigene Darstellung.</i>	8
Abbildung 3: <i>Einfluss von Framing auf das Entscheidungsverhalten. Eigene Darstellung.</i> ...	14
Abbildung 4: <i>Verteilung der Führungsverantwortung innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.</i>	20
Abbildung 5: <i>Verteilung der Berufserfahrung innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.</i>	21
Abbildung 6: <i>Verteilung der Qualifikation innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.</i> ...	22
Abbildung 7: <i>Verteilung des Alters innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.</i>	23
Abbildung 8: <i>Entscheidungsverhalten der Führungskräfte nach Frame. Eigene Darstellung.</i>	24
Abbildung 9: <i>Anteil risikofreudiger Entscheidungen im Vergleich zwischen Führungskräften und der Fachebene. Eigene Darstellung.</i>	26

1 Einführung

In unserem Alltag sind wir permanent mit Entscheidungssituationen konfrontiert. Ein Großteil dieser Entscheidungen geschieht dabei unbewusst. Aber auch die bewussten Entscheidungen können von vielfältigen Faktoren beeinflusst werden. Ein besonderer Einflussfaktor ist das sogenannte Framing. Nach Tversky & Kahneman (1981) beschreibt Framing die Art und Weise, wie Informationen präsentiert werden und die dadurch die Entscheidungsfindung lenken kann. Auch Führungskräfte in der öffentlichen Verwaltung müssen täglich auf Basis unterschiedlich aufbereiteter Informationen Entscheidungen treffen. Diese Entscheidungen werden durch ihre individuellen und kollektiven Wahrnehmungsmuster, den sogenannten Frames (Weiß, 2000, S. 35), beeinflusst. Dies wirft die zentrale Frage auf, inwieweit solche Entscheidungen unter dem Einfluss von Framing überhaupt als rational bezeichnet werden können.

Diese Frage ist nicht bloß akademischer Natur, sondern besitzt gesellschaftspolitische Relevanz. In einer Zeit, in der die öffentliche Verwaltung vor massiven Transformationsprozessen steht, wiegen Fehlentscheidungen schwer. Wenn Führungskräfte in Kommunen über Budgets in Millionenhöhe entscheiden, darf die Art der Präsentation einer Entscheidungsvorlage nicht das Zünglein an der Waage sein. Wäre dies der Fall, stünde die Forderung nach Objektivität und Rechtsstaatlichkeit des Verwaltungshandelns in einem Spannungsverhältnis zur psychologischen Realität der Entscheidungsträger. Sollte sich empirisch zeigen, dass gerade die erfahrene Verwaltungsspitze anfällig für manipulative Darstellungsformen ist, hätte dies Konsequenzen für die Ausgestaltung von Entscheidungsprozessen und die Ausbildung des gehobenen und höheren Dienstes. Es geht vorliegend also nicht nur um die Deskription eines psychologischen Effekts, sondern um die Validierung der administrativen Urteilsfähigkeit.

Die noch immer in Verhaltensökonomie und Management bestehende Rational-Choice-Theory, die in ihrem Kern von Akteuren mit maximalem Nutzenstreben ausgeht (Opp, 2018, S. 65), bietet hierfür nur bedingt eine Erklärung. Bereits Simon (1955) kritisierte diese wirtschaftswissenschaftliche Perspektive und argumentierte, dass die Annahme stabiler und konsistenter Präferenzen realitätsfern ist (Kahneman & Tversky, 1979). Menschen nehmen objek-

tiv identische Situationen subjektiv unterschiedlich wahr (Weiß, 2000, S. 35), was nahelegt, dass sie in gleichen Situationen divergierende Handlungsoptionen bevorzugen könnten. Diese Beobachtung impliziert eine potenzielle Abhängigkeit des Entscheidungsverhaltens von den situativen Rahmenbedingungen.

Um diese rahmenden Bedingungen einer Entscheidungssituation zu fassen, wird der Begriff des Entscheidungsframes genutzt. Dieser beschreibt die subjektive Vorstellung eines Entscheidungsträgers von Handlungsoptionen, möglichen Konsequenzen und damit verbundenen Unsicherheiten (vgl. Tversky & Kahneman, 1981, S. 453). Es geht also um die vom Entscheidungsträger individuell wahrgenommenen Faktoren einer konkreten Entscheidungssituation. Die Idee, dass subjektive Situationsdefinitionen das Handeln prägen, ist nicht neu und findet sich bereits in den Arbeiten von Thomas & Thomas (1928), die betonten, dass subjektiv als real definierte Situationen reale Konsequenzen haben. Konzepte, die die subjektive Situationsdefinition in den Vordergrund stellen, stellen somit eine implizite Kritik an verhaltensökonomischen Theorien dar, insbesondere an der Rational-Choice-Theory, die – zumindest in ihrer Reinform – von einem stets rational handelnden Menschen ausgeht. Sowohl Framing als auch die Rational-Choice-Theory wurden in den Hochschulmodulen Einführung in die Sozialwissenschaften, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre und Sozialpsychologie in der Anwendung lediglich angerissen. Die Nachbearbeitung der Vorlesungen mit der empfohlenen Literatur weckte jedoch das Interesse an der Frage, wie rational menschliche Entscheidungen tatsächlich sind.

Die weitere Recherche zeigte, dass Framing ein vielschichtiges und interdisziplinär erforschtes Phänomen ist. Während in vielen Disziplinen umfangreiche empirische Forschung existiert, scheint die explizite Auseinandersetzung mit Framing im Kontext der Verwaltungswissenschaften weniger prominent zu sein. Vor diesem Hintergrund zielt die Arbeit darauf ab, durch eine empirische Untersuchung im Rahmen eines experimentellen Designs Daten zu gewinnen und auszuwerten, um die folgende Forschungsfrage zu beantworten:

Welchen Einfluss hat das Framing von Entscheidungssituation auf das Entscheidungsverhalten von Führungskräften der Stadtverwaltung Halle (Saale)?

2 Theoretisch-konzeptioneller Teil

2.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie

Die Entscheidungstheorie kann grob in drei relevante Paradigmen unterteilt werden: die Rational-Choice-Theory, die begrenzte Rationalität und die institutionalistischen Ansätze. Diese liefern den theoretischen Rahmen, innerhalb dessen die vorliegende empirische Untersuchung positioniert wird.

Die Rational-Choice-Theory basiert auf dem Modell des homo oeconomicus. Von Neumann und Morgenstern haben im Jahr 1944 die Bedingungen festgelegt, unter denen ein rationaler Akteur durch seine Wahl seinen Erwartungswert maximiert. Hierfür kann der rationale Akteur alle Handlungsoptionen miteinander vergleichen, besitzt also vollständige Information (Von Neumann & Morgenstern, 2007, S. 27 ff.). Zudem seien die Präferenzen des Akteurs sowohl widerspruchsfrei als auch kontinuierlich. Das würde bedeuten, dass wenn ein Mensch A lieber mag als B und B lieber mag als C, dass er A auch lieber mögen würde als C und das für immer. Schließlich herrsche beim Akteur das Axiom der Invarianz. Seine Präferenz zwischen zwei Handlungsoptionen bleibe in einer identischen Situation gleich und ändere sich nicht. Opp (2018) fasste den rationalen Entscheider zusammen als Akteur, der über stabile Präferenzen und vollständige Informationen verfügt und stets jene Handlungsalternative wählt, die seinen individuellen Nutzen maximiert. Durch die Reduktion menschlichen Verhaltens auf die Axiome ermöglicht die Rational-Choice-Theory Modellierung komplexer gesellschaftlicher Interaktionen und kann den normativen Rahmen bilden, wie Entscheidungen idealerweise getroffen werden würden.

In der institutionalistischen Betrachtung wird dieser Ansatz als Rational-Choice Institutionalismus bezeichnet. Institutionen werden hierbei primär als Instrumente zur Lösung von Koordinationsproblemen verstanden, die aus einem Kosten-Nutzen-Kalkül zur Effizienzsteigerung entstehen und Anreize für rationales Handeln setzen (Orban u. a., 2018, S. 117 ff.). Für die öffentliche Verwaltung gäbe dieses Modell einen normativen Rahmen. Entscheidungen würden danach auf Basis objektiver Fakten und logischer Abwägungen rechtskonform getroffen werden, unbeeinflusst von der Art der Informationsdarstellung.

Als Kritik an den Annahmen der Rational-Choice-Theory entwickelte Simon (1955) das Konzept der begrenzten Rationalität (bounded rationality). Simon argumentierte, dass Menschen kognitiven Beschränkungen unterlägen. Sie würden weder über vollständige Informationen noch über die Kapazität, alle Alternativen durchzurechnen verfügen. Statt nach der optimalen Lösung zu streben, suchen Entscheidungstragende nach einer Lösung, die gut genug für sie ist. Diese Perspektive erkennt an, dass menschliche Entscheidungen systematisch von heuristischen Abkürzungen und kognitiven Verzerrungen geprägt sind. Die Erforschung der systematischen Verzerrungen (Bias) soll sukzessiv das Verständnis über die Funktionsmechanismen des menschlichen Denkens ermöglichen (Kahneman, 2017, S. 22).

Für die Verwaltungswissenschaft verschiebt dieser Perspektivwechsel den Fokus von der Frage, was die mathematisch beste Entscheidung wäre, hin zu der Frage, wie Entscheidungen unter den Restriktionen des Verwaltungsalltags tatsächlich zustande kommen. In dieser Lücke zwischen dem Anspruch an objektive Rationalität und der Realität begrenzter Kapazitäten setzen psychologische Mechanismen an. Auch die vorliegende Arbeit knüpft hier an, indem sie untersucht, ob Verwaltungsakteure trotz ihrer professionellen Rolle diesen menschlichen Begrenzungen unterliegen.

Der Institutionalismus bietet für die normativ geprägte öffentliche Verwaltung einen analytischen Rahmen, wobei Institutionen als formelle und informelle Regeln definiert werden, die das Handeln strukturieren und begrenzen (Orban u. a., 2018, S. 116).

Der soziologische Institutionalismus bricht mit der Vorstellung, dass Institutionen lediglich das Ergebnis aggregierter individueller Nutzenkalküle sind. Verwaltungsakteure fragen sich in Entscheidungssituationen nicht, was den größten Nutzen bringt, sondern implizit was ist in ihrer Rolle und in der Situation die angemessene Handlung darstellt. Institutionen wirken hierbei nicht nur regulierend, sondern konstitutiv. Sie prägen die Wahrnehmung und die Präferenzen der Akteure (Orban u. a., 2018, S. 122). Entscheidungsverantwortliche verhalten sich konform zu den institutionellen Regeln, um Legitimität zu erlangen, selbst wenn es ökonomisch ineffizient sein mag (Orban u. a., 2018, S. 120). Für die vorliegende Arbeit bedeutet es, dass die Rechtmäßigkeit des Verwaltungshandelns einen starken Rahmen für das bildet, was als angemessen gilt.

Als jüngste Strömung verknüpft der behaviorale Institutionalismus psychologische Erkenntnisse direkt mit der institutionalistischen Theorie (Orban u. a., 2018, S. 131). Er basiert explizit auf der Prospect Theory von Kahneman und Tversky und geht damit mit dem theoretischen Rahmen dieser Arbeit einher. Dieser Ansatz definiert Institutionen als die “Architektur von Entscheidungssituationen“ (Trampusch, 2014, S. 331). Diese Architektur würde bestimmen, wie Optionen wahrgenommen werden und den Referenzpunkt setzen, also das, was als status quo empfunden wird, an dem Gewinne und Verluste gemessen werden. Der behaviorale Institutionalismus geht davon aus, dass Institutionen das Entscheidungsverhalten durch Framing beeinflussen (Orban u. a., 2018, S. 131). Die Art und Weise, wie Handlungsoptionen formuliert sind, würde maßgeblich über die Risikobereitschaft der Akteure bestimmen. Während Individuen bei Gewinnen risikoavers sind, zeigen sie bei drohenden, relativ zum institutionell gesetzten Referenzpunkt, Verlusten eine erhöhte Risikofreude.

Während die Rational-Choice-Theory also einen objektiven und nutzenmaximierenden Entscheider postuliert, verdeutlicht das Konzept der begrenzten Rationalität die kognitiven Schranken der Informationsverarbeitung. Der Institutionalismus erweitert diese Perspektive um den für die Verwaltungswissenschaften relevanten Kontext, nämlich der Rolle der öffentlichen Verwaltung als Institution beim Entscheidungsverhalten der Beschäftigten. Wenn die Institution als Regelwerk fungiert, wären individuelle Präferenzen unerheblich für die getroffenen Entscheidungen.

Entscheidungen finden in der öffentlichen Verwaltung eingebettet in den spezifischen Kontext der bürokratischen Organisation statt. Während die klassische Entscheidungstheorie oft vom Individuum ausgeht, muss für den Verwaltungskontext die organisatorische Einbettung berücksichtigt werden. Nach Bogumil & Jann (2020, S. 174) sind im Sinne des weberianischen Verständnisses unter anderem Regelgebundenheit, Schriftlichkeit und Hierarchie Merkmale der Bürokratie. Verwaltungsentscheidungen sollen demnach streng nach festgelegten Normen und ohne persönliche Neigung oder Abneigung getroffen werden.

Diese institutionelle Struktur hat das Ziel, Entscheidungen objektivierbar und berechenbar zu machen. Der einzelne Beamte entscheidet nicht nach Gutdünken oder Intuition, sondern vollzieht eine Subsumtion eines Sachverhalts unter eine Rechtsnorm. Theoretisch müsste dieses starre Regelkorsett die Entscheidungsträger gegen kognitive Verzerrungen immunisieren, da

der Entscheidungsspielraum durch Gesetze determiniert ist. Dass dennoch Spielräume existieren, in denen psychologische Mechanismen greifen können, macht die Untersuchung der begrenzten Rationalität in diesem Sektor relevant. Es gilt zu klären, ob die Akteure trotz der formalen Zwänge anfällig für die Art der Informationsdarstellung bleiben.

2.1.1 Framing

Der Begriff Framing (dt. Rahmung) wird in den Sozialwissenschaften zwar breit verwendet, beschreibt jedoch je nach theoretischer Perspektive unterschiedliche Konzepte.

Die Perspektive aus der Kommunikationswissenschaft, maßgeblich geprägt von Entman (1993), beschreibt Framing als einen Prozess der Selektion und Salienz. So wird eine Situation durch Auswahl, Betonung und Präsentation bestimmter Aspekte der Realität modelliert, was eine kausale Interpretation oder Bewertung jener Situation in die bestimmte Richtung nahelegt (Entman, 1993, S. 52).

In der Entscheidungspsychologie wurde der Begriff des Framings insbesondere durch Kahneman und Tversky bekannt gemacht. Framing bezeichnet den kognitiven Prozess des Aufbaus einer mentalen Repräsentation des Entscheidungsproblems durch den Akteur selbst (Tversky & Kahneman, 1986). Folglich beeinflusst die unterschiedliche Darstellung logisch äquivalenter Handlungsalternativen das Entscheidungsverhalten systematisch. Der aus diesem Prozess resultierende Einfluss wird als Framing-Effekt bezeichnet, was auch in Abbildung 1 dargestellt ist. Ein solcher Effekt liegt also dann vor, wenn formal identische, aber unterschiedlich gerahmte Entscheidungsprobleme zu systematisch unterschiedlichen Entscheidungen führen (Levin u. a., 1998, S. 149).

Der Einfluss von Framing ist insofern bedeutsam, als er eine grundlegende Annahme der klassischen Rationalitätstheorie verletzt: das Invarianzpostulat. Dieses besagt, dass die Präferenzen eines Entscheiders unabhängig von der Darstellungsform der Optionen sein sollten (Tversky & Kahneman, 1981). Der Framing-Effekt dient somit als empirischer Beleg für die begrenzte Rationalität menschlichen Entscheidungsverhaltens.

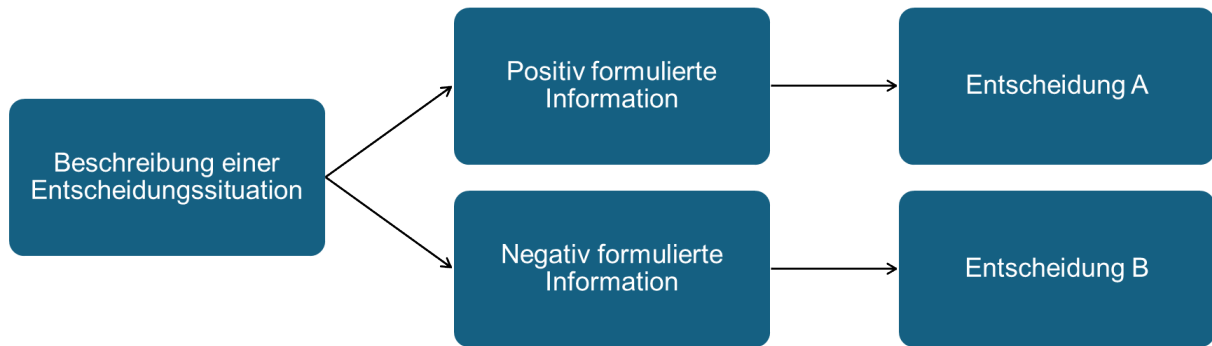


Abbildung 1

Framing-Effekt. Eigene Darstellung.

2.1.2 Prospect Theory

Um die systematischen Abweichungen vom rationalen Idealmodell, wie sie der Framing-Effekt zeigt, theoretisch zu erklären, entwickelten Kahneman & Tversky (1979) die Prospect Theory. Die Theorie ist ein deskriptives Modell, welches erklärt, wie Menschen tatsächlich unter Unsicherheit entscheiden.

Nach der Prospect Theory geht der eigentlichen Entscheidungsfindung eine mentale Vorbereitungsphase (Editierphase) voraus, in der die verfügbaren Optionen vereinfacht und strukturiert werden (Kahneman & Tversky, 1979, S. 274). Der erste Schritt ist das "Coding", bei dem Ergebnisse nicht als absolute Endzustände, sondern als Gewinne oder Verluste in Relation zu einem subjektiven Referenzpunkt wie beispielsweise dem Status quo wahrgenommen werden. Weitere Operationen in dieser Phase sind das Zusammenfassen gleicher Ergebnisse, das Ignorieren gemeinsamer Komponenten zwischen den Alternativen, das Runden von Werten und das Eliminieren klar unterlegener Optionen, um die Komplexität für die finale Bewertung zu reduzieren (Beck, 2014, S. 125).

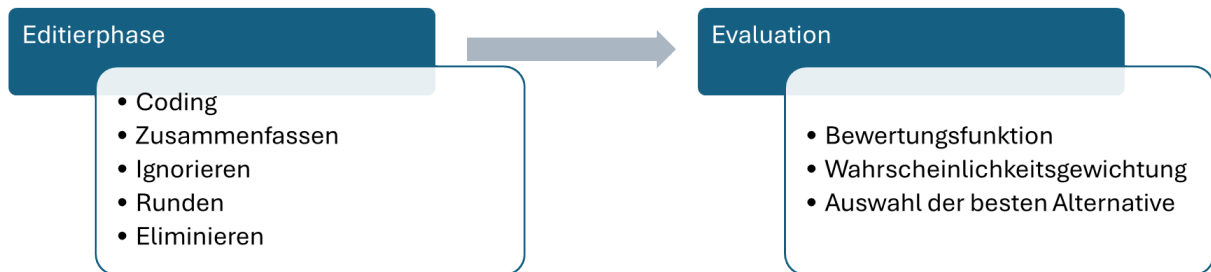


Abbildung 2

Vereinfachte Darstellung der Prospect Theory. Eigene Darstellung.

Wie in Abbildung 2 dargestellt, erfolgt im Anschluss an die Editierphase die Evaluation der Optionen (Kahneman & Tversky, 1979, S. 275), wobei die Gesamtwerte der Handlungsalternativen bestimmt werden. Es wird die Handlungsalternative mit dem höchsten Gesamtwert gewählt. Der Gesamtwert einer Alternative ergibt sich dabei nicht aus einer objektiven Berechnung, sondern aus zwei psychologischen Komponenten: einer Bewertungsfunktion, die Gewinne und Verluste relativ zu einem Referenzpunkt bemisst, und einer Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion, die die subjektive Wahrnehmung von Wahrscheinlichkeiten abbildet.

Die Prospect Theory liefert mithin das Fundament, um die in dieser Arbeit formulierten Hypothesen über risikoaverses und risikofreudiges Verhalten theoretisch herzuleiten.

2.1.3 Führungskräfte in der öffentlichen Verwaltung

Diese Arbeit untersucht den Einfluss von Framing im Kontext der Stadtverwaltung Halle (Saale) und ihrer Führungskräfte. Kommunen haben eine Doppelfunktion als "Schule der Demokratie" und als zentrale Instanz der Daseinsgestaltung. Die Entscheidungen der Führungskräfte prägen die Lebensumstände der Bürger direkt und nachhaltig, was die Untersu-

chung ihres Entscheidungsverhaltens besonders relevant macht (Bogumil & Jann, 2020, S. 119). Zudem ergibt sich aus dem Grundsatz der kommunalen Selbstverwaltung die Kompetenz der Gemeinden, auch innerhalb der Verwaltung personelle, strukturelle und organisatorische Veränderungen zu bewirken.

Die deutsche Verwaltungsspitze ist historisch und aktuell stark von Juristen geprägt. Deren Ausbildung orientiert sich am Leitbild des juristisch geschulten Generalisten, der in rechtlichen Strukturen und logischen Ableitungen denkt (Bogumil & Jann, 2020, S. 141). Andere Qualifikationen sind formal zwar gleichwertig, finden sich aber bisher selten bei Führungskräften innerhalb des öffentlichen Dienstes, sodass die Entscheidungen und die von diesen ausgehende Wirkung innerhalb und außerhalb der Verwaltung eben jenen rechtlichen Experten überlassen ist. Die Untersuchung dieser Expertengruppe erlaubt es, die Hypothese zu überprüfen, ob eine solche professionelle Qualifikation eine höhere Immunität gegenüber kognitiven Verzerrungen bewirkt.

Entscheidungen unter der juristisch geprägten Verwaltungsspitze werden primär als Rechtsakt verstanden. Es wird geprüft, ob ein Sachverhalt die Tatbestandsmerkmale einer Norm erfüllt, um dann die gesetzlich vorgesehene Rechtsfolge abzuleiten. Diese Art des Denkens folgt einer strikten Wenn-Dann-Logik. Ökonomische Abwägungen, der Umgang mit statistischen Wahrscheinlichkeiten oder das Management von Risiken unter Unsicherheit sind hingegen oft nicht zentraler Bestandteil der klassischen Verwaltungsausbildung.

Im Zuge der Modernisierung der Verwaltung werden Führungskräfte jedoch zunehmend mit Managementaufgaben konfrontiert, die ein ökonomisches Grundverständnis erfordern (Bogumil & Jann, 2020, S. 306). Hier treffen also die juristische und ökonomische Denkweise aufeinander. Es stellt sich die Frage, inwieweit Führungskräfte, die primär auf Regelkonformität und Fehlervermeidung sozialisiert wurden, adäquat auf Entscheidungssituationen vorbereitet sind, die Risikobereitschaft und den Umgang mit unsicheren Gewinnen und Verlusten beinhalten. Wenn die Ausbildung primär auf das Vermeiden von Rechtsfehlern abzielt, könnte dies die in der Prospect Theory postulierte Verlustaversion institutionell verstärken.

2.1.4 Entscheidungsverantwortung

Output und Outcome der öffentlichen Verwaltung ergibt sich jedoch nicht ausschließlich aus Entscheidungen auf Führungsebene. Die Entscheidungsverantwortung liegt auch bei Beschäftigten des öffentlichen Dienstes. Nicht umsonst ist Ermessens- und Entscheidungsspielraum Teil der Tätigkeitsmerkmale zur Eingruppierung von Tarifbeschäftigten (Groeger, 2020, § 23, Rn. 158). Dieser Handlungsspielraum wird unter dem Merkmal “selbstständige Leistungen” ab Entgeltstufe 9a erwartet (Anlage 1 der Entgeltordnung VKA).

Diese Beschäftigten können und müssen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften sowohl über “Ob” als auch über das “Wie” des Einzelfalls entscheiden (Heinemann, 2021, § 40, Rn. 5). Mithin sind sie ebenfalls als "Entscheidungsprofis" auf Fachebene anzusehen. Aufgrund dieser Eigenschaft stellen sie eine ideale Vergleichsgruppe dar, um den Einfluss von Framing im Kontrast zur primären Untersuchungsgruppe der Führungskräfte zu vergleichen.

2.2 Auswertung vorliegender Literatur

Die empirische Auseinandersetzung mit Framing-Effekten ist seit den 80er Jahren bis heute breit gefächert. So umfasste beispielsweise die Meta-Analyse von Kühberger (1998) 136 Einzelstudien. Diese kommt zu dem Schluss, dass der Framing-Effekt ein reliables Phänomen darstellt.

Kühberger (1998) beziffert die mittlere Effektgröße auf $d = 0.31$, was als moderater Effekt zu werten ist. Der Framing-Effekt ist nach dieser Untersuchung real und tritt systematisch auf, betrifft jedoch nicht alle Individuen in gleichem Maße oder in jeder Situation. Die beobachtbare Varianz in den Effektstärken legitimiert die Suche nach Moderatoren – also nach Faktoren, welche die Anfälligkeit für Framing-Effekte systematisch beeinflussen.

Es lassen sich Untersuchungen zu verschiedenen Berufsgruppen und Experten auffinden. So konfrontierten McNeil u. a. (1982) 1153 Personen in Großbritannien mit der Frage nach der bevorzugten medizinischen Therapieform. Unter den befragten Personen waren Ärzte, Patienten sowie Studierende. In allen drei Gruppen wirkte der Framing-Effekt. Weder medizinische Expertise noch statistische Kenntnisse der Ärzte schützten vor dem Einfluss. Ärzte zeigten ein ähnliches Entscheidungsverhalten wie Laien. Der Effekt scheint also nicht durch Fachwissen neutralisiert werden zu können.

Die Studie von Guthrie u. a. (2001) testete empirisch an einer Stichprobe von 167 US-Bundesrichtern. Die Richter wurden mit Szenarien konfrontiert, die fünf gängige kognitive Verzerrungen testeten, darunter auch Framing-Effekte. Die Ergebnisse sprechen gegen die Immunitäts-Hypothese, also die Annahme, Experten wären vor kognitiven Verzerrungen geschützt. Obwohl die Richter weniger anfällig für Framing-Effekte und andere Verzerrungen zu sein schienen als Laienstichproben, war der Einfluss des Framings auf ihre richterlichen Entscheidungen erheblich.

Allein diese Befunde widerlegen bereits empirisch die Annahme, dass die spezifische, auf Logik und Rationalität trainierte Denkweise von Juristen eine Immunität gegen Framing bewirkt. Guthrie u. a. (2001) liefern damit eine Grundlage für die Hypothesen dieser Arbeit: Wenn selbst professionell urteilende Richter in ihren Entscheidungen durch Framing beeinflussbar sind, kann dies auch für die oft juristisch geprägten Führungskräfte der öffentlichen Verwaltung vermutet werden.

Die Anwendung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse auf verwaltungswissenschaftliche Fragestellungen hat sich in den letzten Jahren als ein dynamisches Forschungsfeld etabliert, welches als Behavioral Public Administration bezeichnet wird. Eine der Studien, die die Prospect Theory direkt in den öffentlichen Sektor überträgt, ist von Belardinelli u. a. (2018). In einer großangelegten Untersuchung führten die Autoren randomisierte Kontrollexperimente mit 1207 italienischen Angestellten des öffentlichen Sektors durch. Sie testeten eine Reihe von kognitiven Verzerrungen, die aus der Prospect Theory abgeleitet sind, einschließlich des Framing-Effektes. Zudem untersuchten Belle u. a. (2025) die Gültigkeit der Prospect Theory bei 581 Beschäftigten der italienischen Umweltschutzbehörde. Beide Studien belegen, dass die in psychologischen Experimenten, anfänglich zumeist mit Studierenden als Teilnehmen-

den, gefundenen kognitiven Verzerrungen auch im Kontext der öffentlichen Politik und des Managements persistieren. So liegt die Vermutung nahe, dass die in der internationalen Forschung beobachteten Effekte auch auf den Kontext der öffentlichen Verwaltung in Deutschland übertragbar sein könnten.

Hinsichtlich der Vulnerabilität gegenüber des Effektes untersuchten Stanovich & West (2008) den Zusammenhang mit erhöhten kognitiven Fähigkeiten. Sie beobachteten, dass eine Vielzahl kognitiver Verzerrungen unkorreliert mit kognitiven Fähigkeiten (gemessen an einem standardisierten Studierfähigkeitstest) sind. Explizit nennen sie in dieser Gruppe von Verzerrungen, die unabhängig von Intelligenz auftreten, die Framing-Effekte.

Dieser Befund stützt die Annahmen von Dual-Process-Theorien (vgl. Kahneman, 2017), wonach Framing primär auf dem schnellen und affektiven System 1 beruht. Das langsame, analytische System 2 scheint oft nicht oder zu spät einzugreifen, um den intuitiven Impuls des Systems 1 zu korrigieren. Für die vorliegende Arbeit bedeutet dies, dass selbst wenn die Führungskräfte aufgrund eines hohen Qualifikationsniveaus über herausragende kognitive Fähigkeiten (System 2) verfügen, sie dennoch anfällig für Framing sind, da dieses auf System 1 wirkt.

Einen Zusammenhang zwischen Vulnerabilität gegenüber Framing und Alter haben Best & Charness (2015) untersucht. Sie konnten im Ergebnis keinen signifikanten Altersunterschied im Entscheidungsverhalten feststellen. Nach Kim u. a. (2005) sind dagegen Menschen im zunehmenden Alter anfälliger für Framing, weil sie vermehrt auf das heuristische System, also das auf Faustregeln basierte intuitive System 1, zugreifen, um kognitive Ressourcen zu sparen. Da bisher keine Einigkeit bei der Rolle des Alters für die Anfälligkeit gegenüber Framing herrscht, wird das soziodemografische Merkmal Alter in dieser Arbeit mituntersucht.

Schließlich fand die Meta-Analyse von Byrnes u. a. (1999) über 150 Studien heraus, dass Frauen in den meisten Domänen systematisch risikoaverser handeln als Männer. Jedoch wurde dies 1999 publiziert. Hier muss der Zeitgeist beachtet werden. Zu dem Zeitpunkt waren Frauen in Führungspositionen in den meisten Domänen unterrepräsentiert. Dementsprechend ist auch das Geschlecht bei neuen empirischen Erhebungen von Interesse.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Framing ein bereits gut untersuchtes Phänomen in verschiedenen Kontexten ist. Dennoch ist auffällig, dass empirische Erhebungen im deutschsprachigen Raum selten in einem verwaltungswissenschaftlichen Kontext stattfinden. Belardinelli u. a. (2018) und Belle u. a. (2025) forschen mit Schwerpunkt der Behavioral Public Administration im kommunalen Kontext in Italien. Die Verwaltungsstrukturen und Eigenheiten hinsichtlich der Qualifikation in der öffentlichen Verwaltung weichen in Deutschland jedoch genauso ab wie im anglosprachigen Raum. Zudem ist die Berücksichtigung soziodemografischer Faktoren bei der Erklärung der Anfälligkeit gegenüber Framing-Effekten noch relativ wenig erforscht. Sodass insgesamt die Forschungslücke für diese Arbeit groß genug erscheint.

2.3 Herleitung der Forschungshypothesen

Die Arbeit zielt darauf ab, die Forschungsfrage zu beantworten, welchen Einfluss Framing auf das Entscheidungsverhalten von Führungskräften der Stadtverwaltung Halle (Saale) hat. Wie bereits dargelegt, postuliert die als theoretisches Fundament dieser Arbeit gewählte Prospect Theory, dass Entscheidungen nicht absolut, sondern relativ zu einem Referenzpunkt getroffen werden und von starker Verlustaversion geprägt sind.

Daraus resultiert die Kernprognose der Prospect Theory: Ein positiver Frame (Gewinnframe) führt zu risikoaversen Verhalten, während ein negativer Frame (Verlustframe) risikofreudiges Verhalten fördert. Obwohl dieser Effekt in vielen Kontexten nachgewiesen wurde, stellt seine Überprüfung bei professionellen Führungskräften im Kontext der deutschen Kommunalverwaltung eine Validierung der Behavioral Public Administration Forschung dar.

In direkter Übereinstimmung mit der Prospect Theory wird daher für die Stichprobe der Führungskräfte postuliert:

H1a: Framing der Entscheidungssituation als Gewinn führt eher zu risikoavertem Entscheidungsverhalten der Führungskräfte.

H1b: Framing der Entscheidungssituation als Verlust führt eher zu risikofreudigem Entscheidungsverhalten der Führungskräfte.

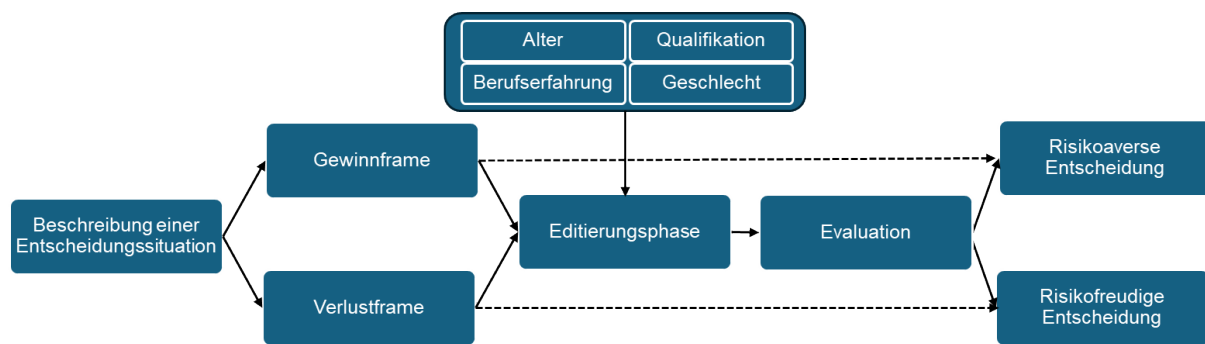


Abbildung 3

Einfluss von Framing auf das Entscheidungsverhalten. Eigene Darstellung.

Zudem wurde während der Auseinandersetzung mit der vorliegenden Literatur eine widersprüchliche Befundlage hinsichtlich der individuellen Moderatoren festgestellt. Während das ursprüngliche Experiment von Tversky & Kahneman (1981) primär mit Studierenden durchgeführt, später jedoch zahlreich mit professionellen Entscheidenden außerhalb der deutschen Kommunalverwaltung bestätigt wurde, ist der Einfluss soziodemografischer Faktoren wie Alter und Geschlecht auf die Anfälligkeit der Entscheider für Framing in der Literatur umstritten. Die vorliegende Forschung geht davon aus, dass weder Fachexpertise (Guthrie u. a., 2001; McNeil u. a., 1982) noch kognitive Fähigkeiten (Stanovich & West, 2008) einen zuverlässigen Schutz vor Framing-Effekten bieten. Und wenn die Berufserfahrung keinen schützenden Effekt gegen Framing mit sich bringt, dann würde dies nicht nur für Führungskräfte gelten. Die Beschäftigten mit Entscheidungsverantwortung wären ebenso anfällig.

Es wird folglich angenommen:

H2: Die Stärke des Framing-Effekts korreliert nicht signifikant mit der Berufserfahrung der Führungskräfte in der öffentlichen Verwaltung.

H3: Der Framing-Effekt unterscheidet sich nicht signifikant zwischen Führungskräften und Beschäftigten auf Fachebene.

2.4 Operationalisierung

Um Hypothese 1a bestätigen oder falsifizieren zu können, bedarf es einer positiv gerahmten Entscheidungssituation. Für die Überprüfung der Hypothese 1b einer negativ gerahmten Entscheidungssituation. Die Führungskräfte müssen also eine Entscheidung in einer vorgegebenen Situation treffen. Die statistische Auswertung der gesammelten Entscheidungen belegt oder widerlegt das Vorliegen des Framing-Effektes bei den Führungskräften der Stadtverwaltung Halle (Saale).

Hypothese 2 trifft eine Annahme über den Zusammenhang zwischen Berufserfahrung der Führungskräfte und der Anfälligkeit gegenüber Framing. Hierzu muss Berufserfahrung messbar gemacht werden. Dies erfolgt hier durch Abfrage der Dienstjahre in der öffentlichen Verwaltung. Neben der Berufserfahrung werden abgeleitet aus dem Literaturdiskurs auch die soziodemografischen Merkmale Qualifikation, Alter und Geschlecht abgefragt. Qualifikation wird unterteilt in "Promotion", "Hochschulstudium", "Meister / Fachwirt / Beschäftigtenlehrgang II", "abgeschlossene Berufsausbildung / Beschäftigtenlehrgang I" und "kein beruflicher Abschluss". Die Erhebung des Alters erfolgt durch Auswahl einer der Kategorien "18-30", "31-40", "41-50", "51-60", "ab 61". Beim Geschlecht wird die Auswahl auf "männlich", "weiblich" und "divers" festgelegt.

Für die Überprüfung der Hypothese 3 bedarf es zweier Gruppen: Führungskräfte und Beschäftigte. Um dies messbar zu machen, wird nach Führungs- bzw. Ermessenskompetenz gefragt. Wird die Führungsverantwortung in Form von Personal- oder Budgetverantwortung bejaht, handelt es sich um Führungskräfte, wird nur Ermessenskompetenz benannt, handelt es sich um "Entscheidungsprofis". Wird keine der Kompetenzen bejaht, handelt es sich um Beschäftigte ohne Entscheidungsverantwortung.

3 Empirischer Teil

3.1 Begründete Entscheidung für das empirische Vorgehen

Die Forschungsfrage dieser Arbeit sowie die Hypothesen zielen explizit auf die Untersuchung eines Kausaleffekts ab: Es soll geprüft werden, ob die Art der Darstellung einer Entscheidungssituation (die unabhängige Variable: Framing) einen ursächlichen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten (die abhängige Variable) hat.

Um solche Kausalhypothesen zu überprüfen, erscheint das Experiment als das am besten geeignete Mittel in der empirischen Forschung. Im Gegensatz zu reinen Korrelationsstudien erlaubt nur ein experimentelles Design die gezielte Manipulation der unabhängigen Variable bei gleichzeitiger Kontrolle von Störvariablen. Im Kontext dieser Arbeit bedeutet dies, dass Art der Darstellung der Entscheidungssituation gezielt variiert wird, während andere Faktoren, die die Entscheidung ebenfalls beeinflussen könnten, durch Randomisierung kontrolliert werden.

Aufgrund des spezifischen Untersuchungsfeldes – Führungskräfte und Beschäftigte der öffentlichen Verwaltung – wurde ein Online-Vignettenexperiment als Erhebungsdesign gewählt. Dieses Vorgehen verbindet die hohe interne Validität des Experiments mit der praktischen Erreichbarkeit der Zielgruppe im Feld. Eine Durchführung als Laborexperiment wäre im Rahmen einer Bachelorarbeit logistisch kaum umsetzbar gewesen, während eine teilnehmende Beobachtung die notwendige Isolation des Framing-Effekts nicht gewährleisten könnte.

Das Experiment wurde in eine standardisierte Online-Befragung eingebettet. Dieses Vorgehen dient nicht nur der Erfassung der abhängigen Variable, der Entscheidung, sondern ermöglicht zugleich die Erhebung der für Hypothese 2 (Berufserfahrung) und Hypothese 3 (Gruppenzugehörigkeit) relevanten Moderatorvariablen sowie weiterer soziodemografischer Kontrollvariablen.

3.2 Darstellung der Methode zur Datenerhebung

Nachdem die Methode zur empirischen Überprüfung der in dieser Arbeit aufgestellten Hypothesen gewählt wurde, musste die Datenerhebung als solches konzipiert werden. Neben der Wahl des methodischen Werkzeugs, bedurfte es eines spezifischen Forschungsdesigns für die hier untersuchte Stichprobe. Zudem musste ein statistisches Tool gewählt werden, welches die quantitativ erhobenen Daten verwenden kann, um statistische Berechnungen zu ermöglichen.

3.2.1 Forschungsdesign und Stichprobenziehung

Bei dem gewählten Design handelt es sich um ein Between-Subjects-Design mit zwei Experimentalgruppen. Die Teilnehmenden wurden per Randomisierung einer Vignette (Dülmer, 2014) zugewiesen: entweder der Vignette "Gewinnframe" oder der Vignette "Verlustframe". Jede Person sah folglich nur eine Version der Entscheidungsszenarien, wodurch eine Beeinflussung durch das jeweils andere Frame ausgeschlossen wird.

Als Grundgesamtheit der Untersuchung wurden alle Beschäftigten der Stadtverwaltung Halle (Saale) definiert. Im Gegensatz zu den zahlreich vorhandenen Studien aus dem Ausland, können mit einer spezifischen regionalen Untersuchung Schlüsse auf die Situation vor Ort und Rückschlüsse für die öffentliche Verwaltung als solche gezogen werden. Die Fokussierung auf ebendiese Kommune erfolgte dabei aus methodischen und inhaltlichen Erwägungen. Zum einen dient die Eingrenzung auf eine einzelne Kommunalverwaltung der Kontrolle kontextueller Störvariablen. Da Organisationskulturen, spezifische Dienstanweisungen oder landesrechtliche Rahmenbedingungen das Entscheidungsverhalten beeinflussen könnten, gewährleistet die Beschränkung auf eine einzelne Verwaltungsinstitution, dass diese Umweltfaktoren für alle Teilnehmenden konstant gehalten werden. Unterschiede im Entscheidungsverhalten können somit valider auf die experimentelle Manipulation und nicht auf unterschiedliche Behördenkulturen zurückgeführt werden. Zum anderen besitzt die Stadt Halle (Saale) als kreisfreie Großstadt eine exemplarische Relevanz für die Verwaltungsstrukturen in allen Bundesländern. Sie steht für eine Kommunalverwaltung, die sich in Transformationsprozessen befindet, wodurch eine Übertragbarkeit der Ergebnisse auf ähnlich strukturierte Kommunen ange-

nommen werden kann. Es werden somit sowohl interne als auch externe Validität der Untersuchung gestärkt. Nicht zuletzt ermöglichte das duale Studienverhältnis mit der Stadt Halle (Saale) einen direkten Zugang zum Intranet, was für die Erreichung einer hinreichend großen Stichprobe für quantitative Analysen förderlich war.

Die Rekrutierung der Teilnehmenden erfolgte über einen Teilnahmeaufruf im Intranet der Stadtverwaltung über einen Zeitraum von zwei Arbeitswochen. Es handelt sich demnach um eine freiwillige Selbstselektionsstichprobe. Dieses Vorgehen wurde in Absprache mit der Personalabteilung und dem Personalrat gewählt, um den datenschutz- und dienstrechtlichen Bestimmungen vollumfänglich zu entsprechen. Die Erhebung erfolgte anonym: Ein Rückschluss auf eine bestimmte Person ist nicht möglich.

350 Personen öffneten den Link und gelangten zur Befragung. Hiervon schlossen 275 Teilnehmende die Online-Befragung ab, was eine Beendigungsquote von 78.57% darstellt. Die Daten wurden mit Blick auf die von den Teilnehmenden abgeschlossenen Entscheidungssituationen bereinigt, sodass die 275 Teilnehmenden die Stichprobe bilden.

Als Erhebungsinstrument diente ein standardisierter Online-Fragebogen, der mit der Software Tivian, ehemals Questback, realisiert wurde. Der Fragebogen gliederte sich in drei Teile: Filterfrage, experimentelle Vignette und soziodemografische Abfragen. Die Zuweisung der Teilnehmenden zur Gewinn- oder Verlustframe-Gruppe erfolgte durch eine in Tivian implementierte Randomisierungsfunktion. Diese Zufallszuweisung stellt sicher, dass sich die beiden Experimentalgruppen in ihren Merkmalen vor der Manipulation nicht systematisch unterscheiden, um Unterschiede im Entscheidungsverhalten (abhängige Variable) kausal auf den Frame (unabhängige Variable) zurückführen zu können.

3.2.2 Auswertung der Daten

Die Aufbereitung und Auswertung der anonymisierten Rohdaten erfolgt mit der gängigen Statistiksoftware PSPP. Nach einer initialen Datenbereinigung (Prüfung auf beendete Fälle) wird die Auswertung in drei Schritten vorgenommen, um die aufgestellten Hypothesen zu prüfen.

Zunächst erfolgt eine deskriptive Analyse der Stichprobe. Hierzu werden die Häufigkeitsverteilungen der soziodemografischen Merkmale (Alter, Geschlecht, Qualifikation, Berufserfahrung) sowie die Gruppenzugehörigkeit (Führungskraft, Fachebene) dargestellt.

Zur Überprüfung der Haupthypothese H1 (Einfluss des Frames) wird ein Chi-Quadrat-Test nach Pearson gerechnet. Dieses Verfahren prüft, ob ein signifikanter Zusammenhang zwischen der kategorialen unabhängigen Variable (Framing als Gewinn- oder Verlustsituation) und der kategorialen abhängigen Variable (sichere oder riskante Entscheidung) besteht. H1a (Gewinnframe) wird gestützt, wenn die Wahl der sicheren Option in Vignette 1 signifikant häufiger ausfällt als in Vignette 2. H1b (Verlustframe) wird gestützt, wenn die Wahl der riskanten Option in Vignette 2 signifikant häufiger ausfällt als in Vignette 1.

Zur Überprüfung von Hypothese 3, Unterschied zwischen Führungskräften und Fachebene, wird der Datensatz geteilt und der Chi-Quadrat-Test getrennt für beide Gruppen berechnet. Anschließend werden die Effektstärken durch Cramer's V verglichen, um zu beurteilen, ob der Framing-Effekt in einer Gruppe stärker oder schwächer ausgeprägt ist als in der anderen.

Hypothese 2 postuliert einen Zusammenhang zwischen der Berufserfahrung und der Anfälligkeit für den Framing-Effekt. Da die abhängige Variable dichotom (entweder sicher oder unsicher) ist, wird zur Prüfung dieser Hypothese eine binär-logistische Regression berechnet. Dieses Verfahren erlaubt es, den Einfluss der Berufserfahrung auf die Wahrscheinlichkeit der riskanten Entscheidung zu modellieren. In das Regressionsmodell werden zusätzlich die soziodemografischen Variablen Alter, Geschlecht und Qualifikation sowie die Gruppenzugehörigkeit als Kontrollvariablen aufgenommen. Dadurch kann der Einfluss der Berufserfahrung isoliert von potenziellen Störfaktoren betrachtet werden.

3.3 Ergebnisse

Die Ergebnisse der ausgewerteten Datenerhebung werden in drei Teilen präsentiert. Zunächst wurde die Stichprobe deskriptiv dargestellt. Anschließend wurden die Daten zur Überprüfung der einzelnen Hypothesen mithilfe von Chi-Quadrat-Tests und binär-logistischer Regression gerechnet.

3.3.1 Deskriptive Statistik der Stichprobe

Die Stichprobe umfasst N=275 abgeschlossene Online-Befragungen von Beschäftigten der Stadtverwaltung Halle (Saale). Die deskriptive Analyse diente der Charakterisierung der Stichprobe in Hinblick auf die für die Hypothesen relevanten Moderatoren und Kontrollvariablen.

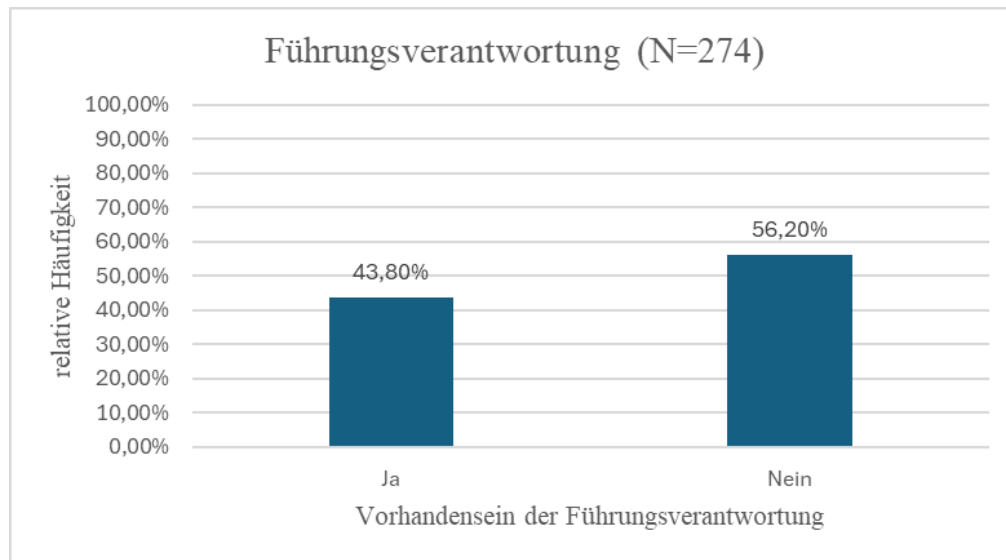


Abbildung 4

Verteilung der Führungsverantwortung innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.

Für die Überprüfung von H3 ist die Verteilung der Entscheidungsverantwortung relevant. 120 Personen (43,8%) qualifizierten sich als Führungskräfte, während 154 Personen (56,2%) der Fachebene zugeordnet werden konnten.

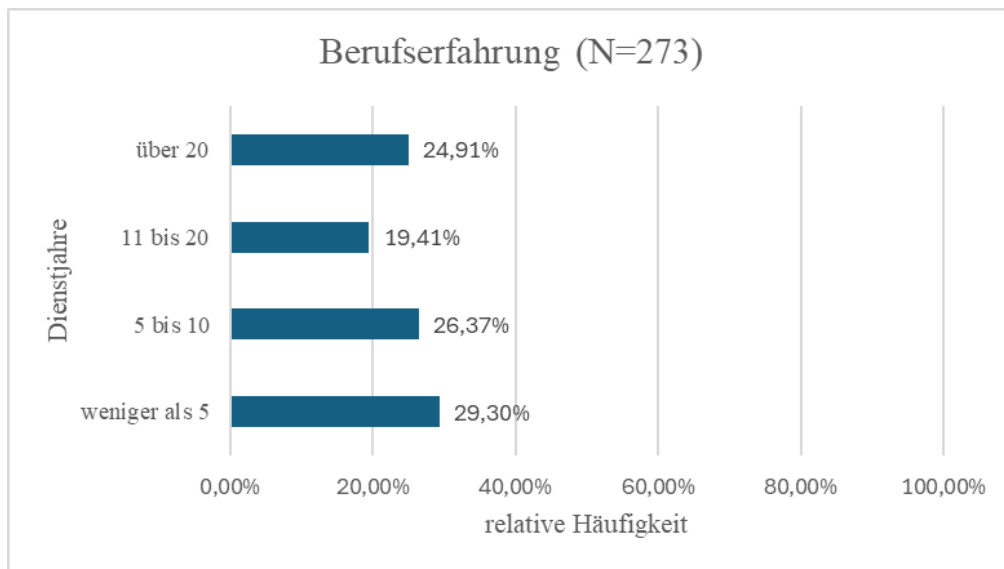


Abbildung 5

Verteilung der Berufserfahrung innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.

Die Berufserfahrung war wichtig für die Überprüfung der Hypothese H2. Die Verteilung der Dienstjahre im öffentlichen Dienst war relativ gleichmäßig, wobei die größte Gruppe die Befragten mit weniger als 5 Dienstjahren (29,30%, n=80) bildeten, gefolgt von der Gruppe mit 5 bis 10 Dienstjahren (26,37%, n=72).

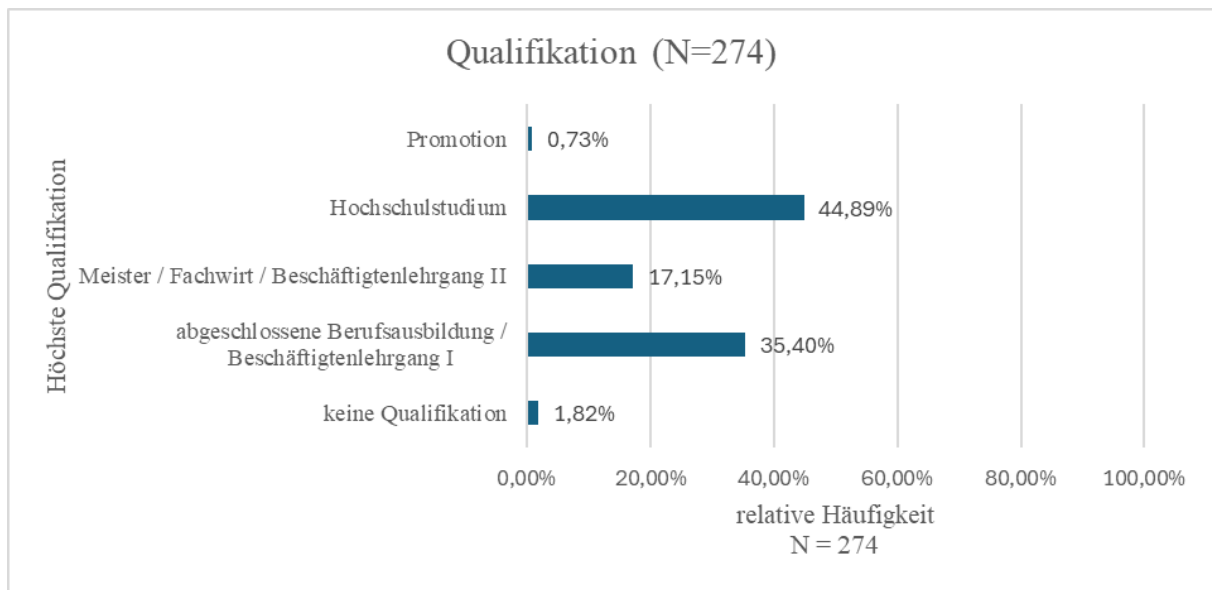


Abbildung 6

Verteilung der Qualifikation innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.

Zudem wurden die soziodemografischen Merkmale Qualifikation, Alter und Geschlecht abgefragt. Hinsichtlich der Qualifikation verfügte die Mehrheit über ein Hochschulstudium (44,89%, n=123) oder eine abgeschlossene Berufsausbildung (35,40%, n=97).

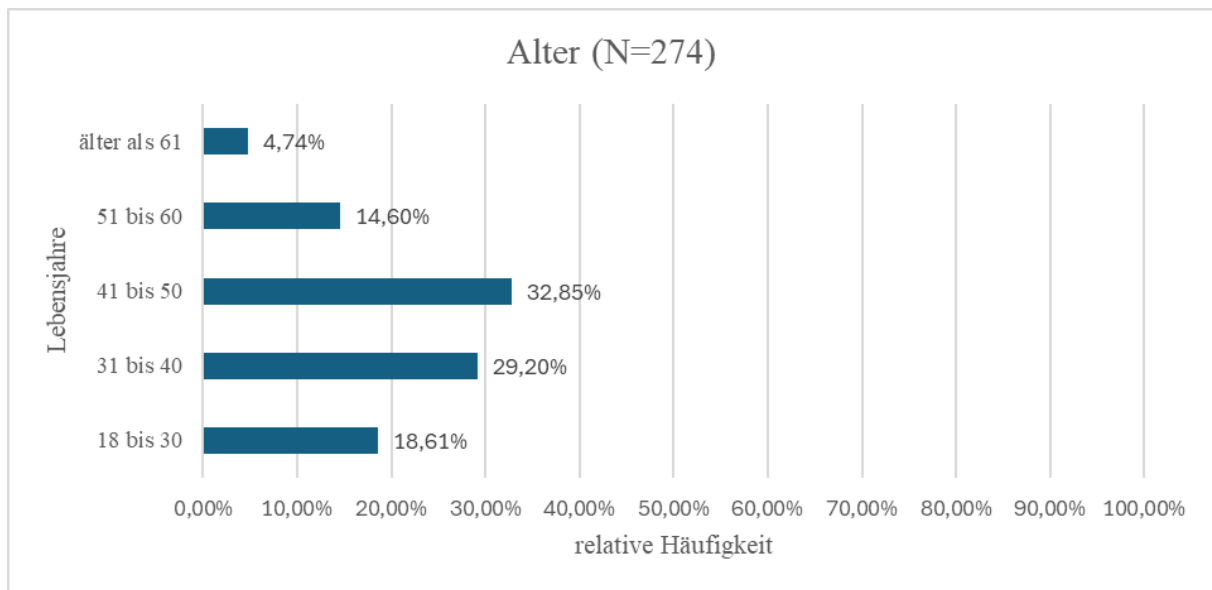


Abbildung 7

Verteilung des Alters innerhalb der Stichprobe. Eigene Darstellung.

Die Altersstruktur zeigte eine Konzentration auf die mittleren Jahrgänge, wobei die Gruppe 41 bis 50 Jahre die größte darstellte (32,85%, $n=90$). Die Stichprobe war durch eine deutliche Dominanz weiblicher Teilnehmender (65,69%, $n=180$) geprägt.

3.3.2 Ergebnisse zu H1a und H1b: Der Framing-Effekt bei Führungskräften

Die Prüfung der Haupthypothesen H1a und H1b basierte auf einem Chi-Quadrat-Test in der Teilstichprobe der Führungskräfte ($N=120$). Es konnte ein hochsignifikanter Zusammenhang zwischen dem experimentellen Frame (unabhängige Variable) und der Wahl der Entscheidungsalternative (abhängige Variable) festgestellt werden ($\chi^2=12,26$; $p<0,001$). Die Effektstärke, gemessen mittels Cramér's V, liegt bei 0,32, was auf einen mittleren bis starken Effekt hindeutet.

Im Gewinnframe entschieden sich 90,2% der Führungskräfte für die sichere Option und nur 9,8% für die riskante Option. Im Verlustframe stieg der Anteil der riskanten Entscheidungen deutlich an: 40,7% wählten hier das Risiko, während 59,3% bei der sicheren Option verblieben.

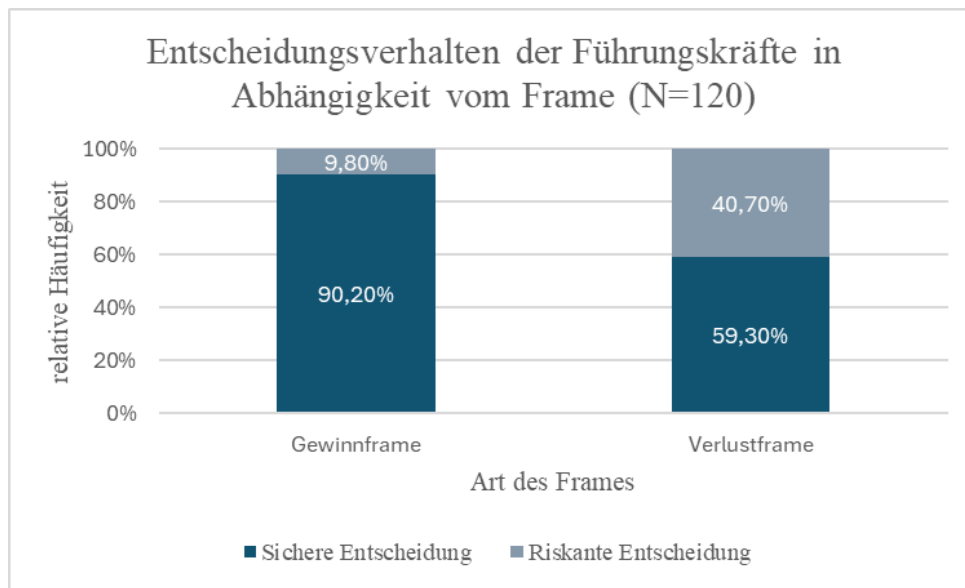


Abbildung 8

Entscheidungsverhalten der Führungskräfte nach Frame. Eigene Darstellung.

Das Entscheidungsverhalten der Führungskräfte im Gewinnframe ist ein Beleg für risikoaverse Entscheidungen unter positivem Framing und stützt Hypothese H1a.

Im Verlustframe stieg der Anteil risikofreudiger Entscheidungen signifikant auf 40,7% an, gegenüber der 9,8% im Gewinnframe. Obwohl die sichere Option weiterhin leicht präferiert wurde, belegt die nahezu Vervierfachung des Risikoverhaltens den durch die Prospect Theory vorhergesagten Ruck in Richtung Risikofreude unter negativem Framing. Hypothese H1b wird somit gestützt.

3.3.3 Ergebnisse zu H2: Einfluss der Berufserfahrung

Hypothese H2, die eine fehlende Korrelation zwischen der Stärke des Framing-Effekts und der Berufserfahrung postuliert, wurde mittels einer binär-logistischen Regression überprüft und in der Tabelle visualisiert.

Tabelle 1

Binär-logistische Regression zur Vorhersage riskanter Entscheidungen der Führungskräfte.

Variable	Standardfehler	Signifikanz (p)
Frame	0,53	< 0,001
Berufserfahrung	0,29	0,726
Qualifikation	0,33	0,028
Alter	0,28	0,714
Geschlecht	0,48	0,520
Konstante	1,70	0,001

Das Gesamtmodell zur Vorhersage riskanter Entscheidungen der Führungskräfte unter Einbeziehung des Frames und soziodemografischer Kontrollvariablen erwies sich als signifikant ($p < 0,001$). Der Moderator Berufserfahrung zeigte, unter Kontrolle aller anderen Variablen, keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer riskanten Entscheidung ($p = 0,726$). Unter den Kontrollvariablen zeigte lediglich die Qualifikation einen signifikanten positiven Effekt ($p = 0,028$), was auf eine Assoziation von höherer Qualifikation mit einer erhöhten Risikobereitschaft hindeutet.

Ob eine Führungskraft erst kurz oder bereits sehr lang im öffentlichen Dienst ist, korreliert hingegen nicht signifikant mit der Anfälligkeit für das Framing oder der allgemeinen Risikoneigung der Führungskräfte in dieser Untersuchung. Dies steht im Einklang mit der Annahme, dass der Framing-Effekt primär durch das affektive System 1 vermittelt wird. Hypothese 2 wird aufrechterhalten.

3.3.4 Ergebnisse zu H3: Vergleich Führungskräfte mit Fachebene

Zur Prüfung von Hypothese H3 erfolgte eine getrennte Chi-Quadrat-Analyse für die Führungskräfte (N=120) und die Fachebene (N=154). Der Framing-Effekt ist in beiden Gruppen signifikant nachweisbar (Führungskräfte: $p < 0,001$; Fachebene: $p = 0,003$), was die Annahme einer generellen Anfälligkeit der Beschäftigten im öffentlichen Dienst stützt.

Die Effektstärken (Cramér's V) zeigen jedoch einen deutlichen Unterschied in der Ausprägung: Der Effekt ist bei den Führungskräften ($V = 0,32$) sichtbar stärker als bei der Fachebene ($V = 0,23$).

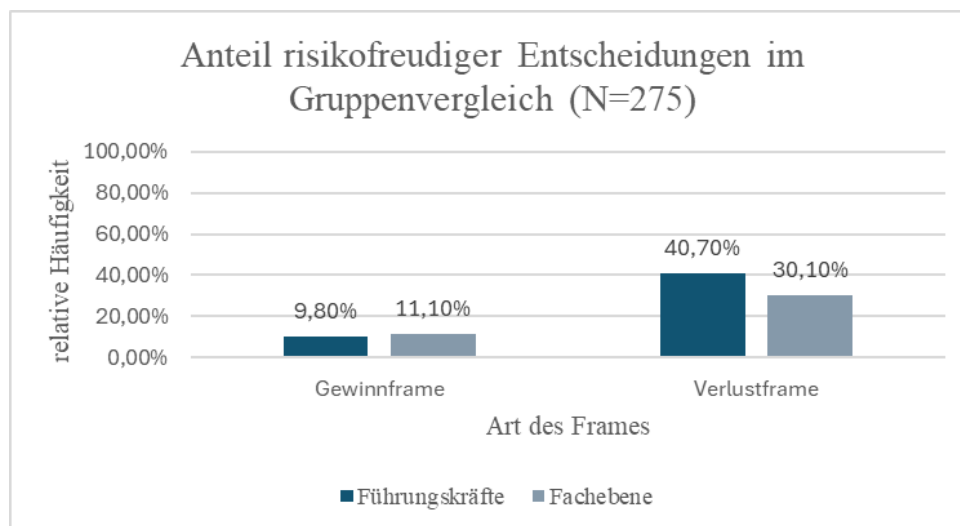


Abbildung 9

Anteil risikofreudiger Entscheidungen im Vergleich zwischen Führungskräften und der Fachebene. Eigene Darstellung.

Die Differenz der riskanten Entscheidungen zwischen den Frames (*Delta*) untermauert diesen Befund: Bei Führungskräften betrug das Delta 30,9 Prozentpunkte (40,7% zu 9,8%), bei der Fachebene hingegen nur 19,0 Prozentpunkte (30,1% zu 11,1%). Der Anstieg der Risikobereitschaft fällt bei Führungskräften somit steiler aus.

Die Annahme einer Immunität der Führungskräfte wird klar widerlegt. Jedoch postuliert Hypothese H3 eine Nicht-Differenz des Effekts, welche durch die deutlich unterschiedlichen Effektstärken ($V=0,32$ zu $V=0,23$) widerlegt wird. Hypothese H3 wird somit falsifiziert, da der Effekt bei Führungskräften tendenziell stärker ausgeprägt ist.

4 Diskussion

4.1 Zusammenfassung der Kernergebnisse

Ziel dieser Arbeit ist die Beantwortung der Forschungsfrage, welchen Einfluss das Framing von Entscheidungssituationen auf das Entscheidungsverhalten von Führungskräften der Stadtverwaltung Halle (Saale) hat. Um die Forschungsfrage zu beantworten, wurde eine experimentelle Online-Befragung mit Between-Subjects-Design mit Tivian erstellt und im Intranet der Stadtverwaltung verlinkt, um Teilnehmende auf die Datenerhebung aufmerksam zu machen.

Infolge der Datenauswertung werden die Hypothesen 1a und 1b bestätigt. Der Framing-Effekt unter den Führungskräften der Stadtverwaltung Halle (Saale) tritt signifikant auf ($p < 0,001$). Auch Hypothese 2, in der davon ausgegangen wurde, dass Berufserfahrung nicht signifikant mit der Anfälligkeit für den Framing-Effekt korreliert, wird aufrechterhalten ($p = 0,726$).

Dass sowohl Führungskräfte als auch Beschäftigte ohne Personal- oder Budgetverantwortung keine signifikant unterschiedliche Vulnerabilität für den Framing-Effekt aufweisen würden, war Hypothese 3. Diese wird falsifiziert. Beide Gruppen unterlagen zwar dem Framing-Effekt, er war jedoch bei Führungskräften deutlich stärker ausgeprägt ($V = 0,32$ zu $V = 0,23$).

4.2 Interpretation der Ergebnisse

Die Hypothesen 1a und 1b wurden für diese Arbeit direkt aus der Prospect Theory abgeleitet. Die Teilnehmenden zeigten im Gewinnframe durch die Wahl der sicheren Alternative in 90,2% der Fälle ein risikoaverses Verhalten. Dies wird als Beleg für die in der Prospect Theory beinhalteten Verlustaversion gesehen. Zudem zeigten die Teilnehmenden im Verlustframe eine deutlich höhere Risikobereitschaft. Das Delta zwischen den Entscheidungen für die sichere Variante im Gewinnframe in Höhe von 30,9 Prozentpunkten veranschaulicht die Verletzung des Invarianzprinzips der klassischen Rationalitätstheorie. Die Ergebnisse untermauern mithin die Kritik von Simon (1955) sowie Kahneman & Tversky (1979) hinsichtlich der Begrenzt-

heit der menschlichen Rationalität. Die Führungskräfte in der öffentlichen Verwaltung besitzen zumeist eine akademische Qualifikation, oftmals juristisch geprägt und damit im logischen Denken geschult. Die Ergebnisse der Stichprobe zeigen, dass auch die Führungskräfte der Stadt Halle (Saale) keine rationale Immunität gegen den Framing-Effekt besitzen.

Die Aufrechterhaltung von Hypothese H2, welche den Einfluss der Berufserfahrung auf die Anfälligkeit für Framing getestet hat, knüpft an die von Kahneman (2017) erläuterte Dual-Process-Theory an. Langjährige Berufserfahrung wird in dieser Arbeit im Kontext der öffentlichen Verwaltung mit analytischer Fachexpertise (System 2) gleichgesetzt. Das Ergebnis der Datenerhebung, dass Dienstjahre die Anfälligkeit für Framing nicht signifikant reduzieren, spricht dafür, dass der Effekt durch das schnelle, affektive System 1 vermittelt wird. Der Framing-Effekt kann somit nicht durch entwickelte analytische Fähigkeiten und Erfahrung systematisch kompensiert werden. Dieses Ergebnis stimmt mit der internationalen Forschung überein, die eine fehlende Korrelation sowohl zwischen kognitiven Fähigkeiten (Stanovich & West, 2008) als auch der Fachexpertise (Guthrie u. a., 2001; McNeil u. a., 1982) und der Anfälligkeit für diese kognitive Verzerrung feststellt.

Eine unvorhergesehene Erkenntnis dieser Arbeit liegt in der Falsifizierung der Hypothese H3. Zwar konnte die Annahme einer generellen Anfälligkeit beider Gruppen bestätigt werden, jedoch ist der Effekt in der Stichprobe bei den Führungskräften stärker ausgeprägt als bei der Fachebene. Dies impliziert, dass die Führungskräfte der Stadtverwaltung Halle (Saale) eine höhere Vulnerabilität für die kognitive Verzerrung aufweisen.

Zur theoretischen Erklärung können zwei Mechanismen herangezogen werden:

Führungskräfte tragen eine größere Verantwortungslast für die Konsequenzen ihrer Entscheidungen. Dies führt dazu, dass die potenziellen Verluste oder Gewinne in den Vignetten stärker gewichtet werden. Im Verlustframe intensiviert die höhere Verantwortung die natürliche Verlustaversion. Der Drang, einen sicheren Verlust um jeden Preis zu vermeiden, könnte bei jenen Entscheidenden, welche letztendlich die Verantwortung tragen, stärker ausgeprägt sein.

Dass Führungskräfte sensibler auf Verlustszenarien reagieren, lässt sich mit der in der Prospect Theory verankerten asymmetrischen Wertfunktion erklären, die im Bereich der Verluste steiler verläuft als im Gewinnbereich. Führungskräfte operieren oft in einem Umfeld, in dem Fehler stärker sanktioniert wird als das Verpassen von Innovationsmöglichkeiten. Diese institutionell geprägte Fehlervermeidungskultur könnte dazu führen, dass der subjektive Referenzpunkt bei Führungskräften niedriger gesetzt ist als bei der Fachebene. Ein als Verlust gerahmtes Szenario aktiviert somit nicht nur die individuelle Verlustaversion, sondern womöglich auch antizipierte institutionelle Sanktionsmechanismen, was den Framing-Effekt verstärkt.

Auch könnte die höhere Anfälligkeit auf die kognitive Belastung im Führungsalltag zurückzuführen sein. Führungskräfte treffen Entscheidungen tendenziell unter größerem Zeit- und Komplexitätsdruck. Dies könnte die Nutzung schneller, einfacher Heuristiken (System 1) auf Kosten der analytischen Verarbeitung (System 2) forcieren. Der Framing-Effekt fände somit bei der kognitiv höher belasteten Gruppe stärkere Anwendung. Die Differenz in der Effekstärke ist daher möglicherweise eine Folge unterschiedlicher Entscheidungsumstände.

Neben den, für die Hypothesenprüfung benötigten, Variablen und Moderatoren wurde zusätzlich zu explorativen Zwecken eine zweite Entscheidungssituation den beiden Vignetten hinzugefügt. Da die Teilnehmenden in der Stichprobe bereits eine gerahmte Situation gesehen hatten, bevor sie die zweite sahen, kann das Entscheidungsverhalten nicht mehr als unvoreingenommen betrachtet werden. Dennoch wird dies als Versuch angesehen, das Lernverhalten der Führungskräfte in Bezug auf das Framing zu untersuchen.

Im Gewinnframe wählten weiterhin 82,0% (zuvor 90,2%) der Führungskräfte die sichere Option, während im Verlustframe die riskante Alternative von 37,3% (zuvor 40,7%) der Personen bevorzugt wurde. Dies deutet darauf hin, dass eine unmittelbare Wiederholung von unsicheren Entscheidungssituationen nicht zu einer Rationalisierung führt.

4.3 Limitationen der Arbeit

Die Arbeit weist einige Limitationen auf. So wurde nur auf der Intranetseite der Stadtverwaltung Halle (Saale) auf die Befragung aufmerksam gemacht, da eine andere Vorgehensweise nach Rücksprache mit dem Fachbereich Personal mit datenschutzrechtlichen Bedenken verbunden wäre. Es kann nicht von einer Repräsentativität ausgegangen werden. Die Selbstselektion über die Anzeige auf einer einzigen Plattform führte dazu, dass sich nur Personen zur Teilnahme an der Datenerhebung bereit erklären konnten, welche die Anzeige von sich aus wahrgenommen haben. Die Meldung konnte schlichtweg übersehen worden sein. Hinzu kommt, dass nur Personen die Möglichkeit an der Teilnahme hatten, die in regelmäßigen Abständen die Intranetseite aufrufen. Das ist auf die Dauer der Erhebung zurückzuführen. Sie beschränkte sich, aufgrund des limitierten Bearbeitungszeitrahmens einer Bachelorarbeit, auf zwei Arbeitswochen.

Hinsichtlich der Auswirkung auf die Hypothesenprüfung ist die Einladung per Intranetmeldung wie auch die Selbstselektion unproblematisch. Da die Zuweisung zu den Vignetten randomisiert nach dem Klick auf den Link erfolgte, ist davon auszugehen, dass sich etwaige personelle Charakteristika der Intranet-affinen Teilnehmenden gleichmäßig auf beide Gruppen verteilt haben. Die interne Validität der Untersuchung bleibt somit von der Selbstselektion unberührt.

Auf methodischer Seite unterliegt das Vignettenexperiment Einschränkungen. Um eine Entscheidungssituation zu generieren, welche für alle Beschäftigten der Stadtverwaltung vorstellbar ist, musste diese abstrakt und von geringer Komplexität gehalten werden. Zudem sieht die Prüfung des Framing-Effektes eine sichere und eine unsichere Entscheidungsoption vor. In der Verwaltungspraxis sind die Entscheidungssituationen in der jeweiligen fachlichen Richtung komplexer und der Entscheidungsrahmen ist meist deutlich vielfältiger.

Schließlich stellt auch die Tatsache, dass die Entscheidungssituationen hypothetisch waren, eine Limitation der Arbeit dar. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass dieselben Situationen mit denselben Entscheidungsoptionen im realen Verwaltungsalltag anders entschieden werden würden. Während die Teilnehmenden der Stichprobe sich die Entscheidungssituation

und die mit der Entscheidung einhergehenden Gewinne oder Verluste vorstellen sollten, sind die Konsequenzen einer Entscheidung im Verwaltungsalltag real. Was dazu führen könnte, dass Führungskräfte bei tatsächlich drohenden Verlusten noch risikoscheuer sind, als im Experiment.

4.4 Ausblick

Künftige Forschung kann die Ergebnisse dieser Arbeit nutzen und mit qualitativen Methoden nach den Gründen für das Entscheidungsverhalten der Beschäftigten in der öffentlichen Verwaltung suchen. Eine Methodentriangulation könnte das Verständnis für das Phänomen erweitern. Da die erfolgte Datenerhebung nicht repräsentativ für den gesamten öffentlichen Dienst in Deutschland ist, kann eine Replizierung der Arbeit in anderen Kommunen, aber auch auf Landes- und Bundesebene, ein größeres Bild zeichnen und die Validität der Ergebnisse erhöhen.

5 Fazit

Die vorliegende Bachelorarbeit widmete sich der zentralen Fragestellung, inwieweit die Rationalität von Verwaltungsentscheidungen durch die Art der Informationsdarstellung beeinflusst wird. Am Beispiel der Führungskräfte der Stadtverwaltung Halle (Saale) wurde untersucht, ob das aus der Verhaltensökonomik bekannte Phänomen des Framing-Effekts auch in einem rechtsstaatlich geprägten und hierarchischen Verwaltungskontext Bestand hat. Die Ergebnisse des durchgeführten Online-Vignettenexperiments liefern hierauf eine eindeutige Antwort: Die Annahme einer rein rationalen, vom Kontext unabhängigen Entscheidungsfindung lässt sich empirisch nicht halten.

Die statistische Auswertung bestätigte die aus der Prospect Theory abgeleiteten Haupthypothesen H1a und H1b. Es konnte nachgewiesen werden, dass Führungskräfte bei positiv formulierten Szenarien eine ausgeprägte Risikoaversion zeigen, wohingegen sie bei negativ formulierten Szenarien signifikant häufiger risikofreudige Entscheidungen treffen. Die Verletzung des Invarianzpostulats der klassischen Rational-Choice-Theory ist somit auch für die administrative Entscheidungspraxis in Halle (Saale) evident.

Ein wesentliches Erkenntnisinteresse lag zudem auf der identifizierten Forschungslücke hinsichtlich der Moderatoren. Die Untersuchung der Hypothese H2 ergab, dass Berufserfahrung keinen signifikanten Schutz vor kognitiven Verzerrungen bietet. Ob eine Führungskraft wenige Jahre oder mehrere Jahrzehnte im Dienst ist, korrelierte nicht mit der Vulnerabilität für das Framing. Dies stützt die Annahme der Dual-Prozess-Theorie, dass Framing auf dem intuitiven, affektiven System 1 wirkt, welches durch rein fachliche Routine des analytischen Systems 2 nicht automatisch korrigiert wird.

Besondere Aufmerksamkeit verdient die Falsifizierung der Hypothese H3. Entgegen der ursprünglichen Annahme, dass sich der Effekt zwischen Führungskräften und der Fachebene nicht signifikant unterscheidet, zeigten die Daten, dass Führungskräfte sogar eine stärkere Reaktion auf das Framing aufwiesen als die Vergleichsgruppe der Fachebene. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass Faktoren wie erhöhte Verantwortungslast oder kognitive Belastung im

Führungsalltag die Anfälligkeit für heuristische Verzerrungen eher begünstigen als mindern. Die kommunale Ebene als „Schule der Demokratie“ und der Daseinsvorsorge wird somit von Menschen gelenkt, deren Entscheidungen maßgeblich davon abhängen, wie Probleme an sie herangetragen werden.

Für die Verwaltungspraxis implizieren die Befunde, dass die bloße juristische Qualifikation oder langjährige Erfahrung nicht ausreichen, um Objektivität zu garantieren. Vielmehr unterstreicht die Arbeit die Notwendigkeit, Erkenntnisse der Behavioral Public Administration stärker in die Ausbildung und das tägliche Management zu integrieren. Wenn Entscheidungen systematisch durch die Formulierung beeinflusst werden, bedarf es einer bewussteren Gestaltung von Entscheidungsvorlagen und einer Sensibilisierung der Entscheidungstragenden für ihre eigenen kognitiven Grenzen, um diese nicht als Kompetenzmangel, sondern als menschliche Konstante zu begreifen, die systemisch gemanagt werden muss. Entscheidungsvorlagen, insbesondere solche mit hoher finanzieller Tragweite, könnten dann standardisiert so aufbereitet werden, dass sie sowohl Gewinn- als auch Verlustperspektiven beleuchten.

Abschließend lässt sich festhalten: Die öffentliche Verwaltung handelt nicht losgelöst von der menschlichen Psychologie. Die Anerkennung der begrenzten Rationalität ist kein Eingeständnis von Schwäche, sondern die notwendige Voraussetzung für realistischere Verwaltungsabläufe und resilientere Entscheidungsstrukturen in der Zukunft.

Referenzen

- Beck, H. (2014). *Behavioral Economics: Eine Einführung*. Springer Fachmedien Wiesbaden.
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-03367-5>
- Belardinelli, P., Bellé, N., Sicilia, M., & Steccolini, I. (2018). Framing Effects under Different Uses of Performance Information: An Experimental Study on Public Managers. *Public Administration Review*, 78(6), 841–851. <https://doi.org/10.1111/puar.12969>
- Belle, N., Cantarelli, P., & Cruciani, V. (2025). Behavioral Insights for Managing Environmental Decisions: An Experimental Test of Prospect Theory. *Business Strategy and the Environment*, bse.70159. <https://doi.org/10.1002/bse.70159>
- Best, R., & Charness, N. (2015). Age differences in the effect of framing on risky choice: A meta-analysis. *Psychology and Aging*, 30(3), 688–698. <https://doi.org/10.1037/a0039447>
- Bogumil, J., & Jann, W. (2020). *Verwaltung und Verwaltungswissenschaft in Deutschland: Eine Einführung*. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-28408-4>
- Byrnes, J. P., Miller, D. C., & Schafer, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 125(3), 367–383. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.3.367>
- Dülmer, H. (2014). Vignetten. In N. Baur & J. Blasius (Hrsg.), *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung* (S. 721–732). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-531-18939-0_53
- Entman, R. M. (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51–58. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x>
- Groeger, A. (Hrsg.). (2020). *Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst* (3., neu bearbeitete Auflage). Verlag Dr. Otto Schmidt. <https://doi.org/10.9785/9783504386771>
- Guthrie, C., Rachlinski, J. J., & Wistrich, A. J. (2001). Inside the Judicial Mind. *Cornell Law Review*, 86(4).

- Heinemann, D. (2021). *VwVfG: Verwaltungsverfahrensgesetz Kommentar* (2nd ed). Erich Schmidt Verlag.
- Kahneman, D. (2017). *Schnelles Denken, langsames Denken* (T. Schmidt, Trans.). Penguin Verlag.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kim, S., Goldstein, D., Hasher, L., & Zacks, R. T. (2005). Framing Effects in Younger and Older Adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 60(4), P215–P218. <https://doi.org/10.1093/geronb/60.4.P215>
- Kühberger, A. (1998). The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(1), 23–55. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2781>
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149–188. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2804>
- McNeil, B. J., Pauker, S. G., Sox, H. C., & Tversky, A. (1982). On the Elicitation of Preferences for Alternative Therapies. *New England Journal of Medicine*, 306(21), 1259–1262. <https://doi.org/10.1056/NEJM198205273062103>
- Opp, K.-D. (2018). Die Theorie rationalen Handelns. In O. Decker (Hrsg.), *Sozialpsychologie und Sozialtheorie* (S. 61–76). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-531-19564-3_5
- Orban, A., Sauermann, J., & Trampusch, C. (2018). Varianten des Institutionalismus. In K. Mause, C. Müller, & K. Schubert (Hrsg.), *Politik und Wirtschaft* (S. 115–144). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06227-9_4
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2008). On the relative independence of thinking biases and cognitive ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(4), 672–695. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.4.672>

- Thomas, W. I., & Thomas, D. S. T. (1928). *The Child in America: Behavior Problems and Programs*. A. A. Knopf. <https://books.google.de/books?id=BwEiAAAAMAAJ>
- Trampusch, C. (2014). Why preferences and institutions change: A systematic process analysis of credit rating in Germany. *European Journal of Political Research*, 53(2), 328–344. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.12034>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(S4), S251. <https://doi.org/10.1086/296365>
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior* (60. anniversary ed., 4. print., and 1. paperb. print). Princeton University Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt1r2gkx>
- Weiß, J. (2000). *Umweltpolitik als Akteurshandeln: eine Theorie der kooperativen Bearbeitung von Informations- und Verteilungsproblemen in der umweltpolitischen Steuerung*. Metropolis-Verl.

A Anhang - Fragebogen

Hinweis: Der Fragebogen wurde über die Plattform Tivian realisiert. Die Darstellung wurde für den Druck angepasst. Die Zuweisung zu Vignette 1 (Gewinnframe) oder Vignette 2 (Verlustframe) erfolgte randomisiert.

1. Kompetenz- und Filterfragen

Gehört zu Ihrem Tätigkeitsfeld eigenverantwortliche Ermessens- oder Entscheidungsausübung?

Ja

Nein

Haben Sie in Ihrer Berufstätigkeit Verantwortung für Personal oder Budget?

Ja

Nein

2. Entscheidungsszenarien (Experimentelle Manipulation)

(Die Teilnehmenden wurden per Zufallsgenerator einer der folgenden zwei Vignetten zugewiesen)

2.1 Gruppe A: Vignette 1 (Gewinnframe)

Szenario 1: Digitalisierung

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Die Stadtverwaltung Halle (Saale) implementiert eine neue Digitalisierungsmaßnahme. Die prognostizierten jährlichen Einsparungen durch dieses Projekt belaufen sich auf 600.000 €.

Sie müssen sich zwischen zwei alternativen Umsetzungsstrategien entscheiden.

Welche der beiden Strategien würden Sie wählen?

Strategie A: Bei dieser Strategie werden Einsparungen von 200.000 € sicher realisiert.

Strategie B: Bei dieser Strategie besteht eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass die vollen Einsparungen von 600.000 € realisiert werden, und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass keine Einsparungen realisiert werden.

Szenario 2: Outsourcing

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Die Stadtverwaltung Halle (Saale) prüft das Outsourcing des Bürgertelefons an einen externen Dienstleister. Das jährliche Einsparpotenzial durch diese Maßnahme wird auf 90.000 € geschätzt.

Sie müssen sich zwischen zwei Anbietern entscheiden.

Welchen der beiden Anbieter würden Sie wählen?

Anbieter A: Bei diesem Anbieter besteht eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass die vollen Einsparungen von 90.000 € realisiert werden, und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass keine Einsparungen infolge unvorhergesehenen Zusatzkosten realisiert werden.

Anbieter B: Dieser Anbieter garantiert Einsparungen von 30.000 € sicher.

2.2 Gruppe B: Vignette 2 (Verlustframe)

Szenario 1: Digitalisierung

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Die Stadtverwaltung Halle (Saale) implementiert eine neue Digitalisierungsmaßnahme. Die prognostizierten jährlichen Einsparungen durch dieses Projekt belaufen sich auf 600.000 €.

Sie müssen sich zwischen zwei alternativen Umsetzungsstrategien entscheiden.

Welche der beiden Strategien würden Sie wählen?

Strategie A: Bei dieser Strategie gehen 400.000 € der potenziellen Einsparungen sicher verloren.

Strategie B: Bei dieser Strategie besteht eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass keine potenziellen Einsparungen verloren gehen, und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass die vollen 600.000 € an potenziellen Einsparungen verloren gehen.

Szenario 2: Outsourcing

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor:

Die Stadtverwaltung Halle (Saale) prüft das Outsourcing des Bürgertelefons an einen externen Dienstleister. Das jährliche Einsparpotenzial durch diese Maßnahme wird auf 90.000 € geschätzt.

Sie müssen sich zwischen zwei Anbietern entscheiden.

Welchen der beiden Anbieter würden Sie wählen?

Anbieter A: Bei diesem Anbieter besteht eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass kein potenzielles Einsparpotenzial verloren geht, und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass die vollen 90.000 € an potenziellem Einsparpotenzial verloren gehen.

Anbieter B: Bei diesem Anbieter gehen 60.000 € des potenziellen Einsparpotenzials sicher verloren.

3. Soziodemografie

Wie viele Dienstjahre haben Sie im öffentlichen Dienst?

weniger als 5

5 bis 10

11 bis 20

über 20

Was ist Ihre höchste Qualifikation?

keine Qualifikation

abgeschlossene Berufsausbildung / Beschäftigtenlehrgang I

Meister / Fachwirt / Beschäftigtenlehrgang II

Hochschulstudium

Promotion

Welches Alter haben Sie?

18 bis 30

31 bis 40

41 bis 50

51 bis 60

älter als 61

Welches Geschlecht haben Sie?

weiblich

männlich

divers

4. Endseite

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an der Datenerhebung! Ihre Antworten wurden erfolgreich übermittelt.

B Anhang - Codebuch

Seite: Kompetenz (PGID 23488)

Gehört zu Ihrem Tätigkeitsfeld eigenverantwortliche Ermessens- oder Entscheidungsausübung? (q_40499 - Typ 111)

Variablenname v_7	int	Entscheidungsverantwortung
	1	Ja
	2	Nein

Haben Sie in Ihrer Berufstätigkeit Verantwortung für Personal oder Budget? (q_40500 - Typ 111)

Variablenname v_8	int	Führungsverantwortung
	1	Ja
	2	Nein

Seite: Vignette 1 (PGID 23485)

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Die Stadtverwaltung Halle (Saale) implementiert eine neue Digitalisierungsmaßnahme. Die prognostizierten jährlichen Einsparungen durch dieses Projekt belaufen sich auf 600.000 €. Sie müssen sich zwischen zwei alternativen Umsetzungsstrategien entscheiden. Welche der beiden Strategien würden Sie wählen? (q_40493 - Typ 111)

Variablenname	int	Gewinnframe (Digitalisierungsmaßnahme)
---------------	-----	--

v_1

- | | |
|---|--|
| 1 | Strategie A: Bei dieser Strategie werden Einsparungen von 200.000 € sicher realisiert. |
| 2 | Strategie B: Bei dieser Strategie besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass die vollen Einsparungen von 600.000 € realisiert werden, und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass keine Einsparungen realisiert werden. |
-

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Die Stadtverwaltung Halle (Saale) prüft das Outsourcing des Bürgertelefons an einen externen Dienstleister. Das jährliche Einsparpotenzial durch diese Maßnahme wird auf 90.000 € geschätzt. Sie müssen sich zwischen zwei Anbietern entscheiden. Welchen der beiden Anbieter würden Sie wählen? (q_40648 - Typ 111)

Variablenname	int	Gewinnframe (Outsourcing)
---------------	-----	---------------------------

v_9

- | | |
|---|--|
| 1 | Anbieter B: Dieser Anbieter garantiert Einsparungen von 30.000 € sicher. |
| 2 | Anbieter A: Bei diesem Anbieter besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass die vollen Einsparungen von 90.000 € realisiert werden, und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass keine Einsparungen infolge unvorhergesehenen Zusatzkosten realisiert werden. |
-

Seite: Vignette 2 (PGID 23486)

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Die Stadtverwaltung Halle (Saale) implementiert eine neue Digitalisierungsmaßnahme. Die prognostizierten jährlichen Einsparungen durch dieses Projekt belaufen sich auf 600.000 €. Sie müssen sich zwischen zwei alternativen Umsetzungsstrategien entscheiden. Welche der beiden Strategien würden Sie wählen? (q_40494 - Typ 111)

Variablenname	int	Verlustframe (Digitalisierungsmaßnahme)
---------------	-----	---

v_2

-
- | | |
|---|---|
| 1 | Strategie A: Bei dieser Strategie gehen 400.000 € der potenziellen Einsparungen sicher verloren. |
| 2 | Strategie B: Bei dieser Strategie besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass keine potenziellen Einsparungen verloren gehen, und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass die vollen 600.000 € an potenziellen Einsparungen verloren gehen. |
-

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Die Stadtverwaltung Halle (Saale) prüft das Outsourcing des Bürgertelefons an einen externen Dienstleister. Das jährliche Einsparpotenzial durch diese Maßnahme wird auf 90.000 € geschätzt. Sie müssen sich zwischen zwei Anbietern entscheiden. Welchen der beiden Anbieter würden Sie wählen? (q_40653 - Typ 111)

Variablenname	int	Verlustframe (Outsourcing)
---------------	-----	----------------------------

v_10

-
- | | |
|---|--|
| 1 | Anbieter B: Bei diesem Anbieter gehen 60.000 € des potenziellen Einsparpotenzials sicher verloren. |
| 2 | Anbieter A: Bei diesem Anbieter besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass kein potenzielles Einsparpotenzial verloren geht, und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass die vollen 90.000 € an potenziellem Einsparpotenzial verloren gehen. |
-

Seite: Soziodemografie (PGID 23487)

Wie viele Dienstjahre haben Sie im öffentlichen Dienst? (q_40495 - Typ 111)

Variablenname	v_3	int	Dienstjahre
---------------	-----	-----	-------------

- | | |
|---|---------------|
| 1 | weniger als 5 |
|---|---------------|

Variablenname v_3	int	Dienstjahre
	2	5 bis 10
	3	11 bis 20
	4	über 20

Was ist Ihre höchste Qualifikation? (q_40496 - Typ 111)

Variablenname v_4	int	Qualifikation
	1	keine Qualifikation
	2	abgeschlossene Berufsausbildung / Beschäftigtenlehrgang I
	3	Meister / Fachwirt / Beschäftigtenlehrgang II
	4	Hochschulstudium
	5	Promotion

Welches Alter haben Sie? (q_40497 - Typ 111)

Variablenname v_5	int	Alter
	1	18 bis 30
	2	31 bis 40
	3	41 bis 50
	4	51 bis 60
	5	älter als 61

Welches Geschlecht haben Sie? (q_40498 - Typ 111)

Variablenname v_6	int	Geschlecht
	1	weiblich
	2	männlich
	3	divers

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Arbeit bisher bei keiner anderen Prüfungsbehörde eingereicht, sie selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt sowie Zitate kenntlich gemacht habe.

Ort, Datum *Halle (Saale), 20.12.2025*

Eigenhändige Unterschrift *Leicht*