

INHALT

Vorwort	V
1. Teil: Zum Gegenstand dieser Untersuchung	
A. Offene Fragen zur Methodik der empirischen Zielforschung	2
B. Das Zielmodell und seine Elemente	7
I. Die hier empirisch untersuchten Zielelemente	10
a. Die Zielobjekte	10
b. Die Zieleigenschaften.	11
c. Die Zielmaßstäbe	12
d. Die Zielfunktion	12
II. Weitere, hier nicht untersuchte Zielelemente	13
a. Der zeitliche Bezug der Entscheidungsziele	13
b. Die Zielartikulanden	14
2. Teil: Die Inhalte von Entscheidungszielen	
A. Existenzaussagen zum Inhalt der Entscheidungsziele	17
I. Vorbemerkung: Zu den Quellen der Hypothesen	17
II. Varianten des Zielobjektes	19
III. Varianten der Zieleigenschaft	24
IV. Varianten des Zielmaßstabes	31
V. Varianten der Zielfunktion	33
B. Zusammenfassungen zum empirischen Material, zur Erhebungsmethode und zum Prüfdesign.	37
I. Das Material	37
II. Quantifizierungsformen	40

C. Befunde zum Inhalt der Entscheidungsziele	42
I. Die Zielelemente und ihre Varianten	42
a. Die Zielobjekte.	42
1. Das fokale Zielobjekt – zwar im Brennpunkt des Interesses, aber kein „exklusives“ Zielobjekt	43
2. Orientierung in der Zielobjekt-Hierarchie: das fokale Zielobjekt – selten isoliert von über- und nachgeordneten Zielobjekten	44
b. Die Zieleigenschaften.	46
1. Die Wirtschaftlichkeit – selbstverständlich oder zweitrangig?	46
2. Die Verstrickung in technischen Entscheidungskriterien	50
3. „Politisch-pragmatische“ Nutzensvorstellungen – eine Quasi-Lösung von Zielkonflikten	53
4. „Flexibilität“ und „Pünktlichkeit“ als Ausdruck des Autonomie-Strebens: Erhaltung eigener Handlungsspielräume bei gleichzeitiger Bindung des Interaktionspartners	56
5. Generelle Eignungspostulate – Ausdruck komplexer und heterogener Nebenbedingungen	57
c. Die Zielmaßstäbe	59
1. Ziele innovativer Entscheidungsprozesse – durchaus kein „Bereich der Rechenhaftigkeit par excellence“	60
2. Ordinalskalen – vereinfachende Operationalisierung innovativer Zieleigenschaften	61
3. Nutzenerwägungen – Gegenstand von Nominalklassifikationen und Rangordnungen.	63
d. Die Zielfunktion	64
1. Das Streben nach dem Optimum – unterhalb der 5%-Schwelle	65
2. Das Streben nach Erreichen von Anspruchsniveaus – nicht unbeachtlich, aber auch nicht charakteristisch	68
3. Das Streben nach gradueller Verbesserung des Status quo – Orientierung an Vergangenheit oder Umwelt.	69
4. En-bloc-Ziele – Anstreben von Zuständen der Tatsache nach – häufigste Variante	72
II. Typologie der häufigsten Zielartikulationen	73

3. Teil: Der Zielbildungsprozeß

A. Existenzaussagen zum Zielbildungsprozeß	77
I. Der Prozeß-Charakter der Zielbildung	77
II. Die Reihenfolge von Zielbildungs- und Problemlösungsprozeß	79
III. Der Aktivitätsverlauf des Zielbildungsprozesses	81
IV. Zielkonturierung und Zielstrukturierung im Verlauf des Zielbildungsprozesses	82
a. Zieldetaillierung	83
b. Zielsuche.	85
c. Zielheuristik	89
d. Zieleingrenzung	92
B. Operationalisierungen zum Zielbildungsprozeß	95
I. Prozeß-Elemente	95
II. Stichproben	97

C. Befunde zum Zielbildungsprozeß	98
I. Zum Prozeß-Charakter der Zielbildung:	
Die Zielbildung – kein punktueller Akt	98
II. Zur Reihenfolge von Zielbildungs- und Problemlösungsprozeß:	
Die Zielbildung – nicht vor Beginn des Problemlösungsprozesses abgeschlossen	99
III. Zum Aktivitätsverlauf des Zielbildungsprozesses	100
a. Die Zielbildung – keine „erste Phase“ des Problemlösungsprozesses	100
b. Die Zielbildung – ein Prozeß ohne einheitliche Verlaufsform	104
IV. Zum Verlauf von Zielkonturierung und Zielstrukturierung	106
a. Die Zielstrukturierung – ein Prozeß ohne feste Phasenfolge	106
b. Die Zielstruktur – ein invariantes „Package“ in allen Zeitabschnitten des Problemlösungsprozesses	111

4. Teil: Zielbildung und Problemlösung

A. Hypothesen zum Zusammenhang von Zielbildung und Problemlösung	113
I. Methodische Vorbemerkungen zur Form der Hypothesen.	113
II. Das Grundmodell des Zusammenhanges von Zielbildung und Problemlösung	115
a. Komplexität als Barriere vor der direkten Problemdurchdringung	115
b. Die Begründungen der Komplexität innovativer Entscheidungen	118
1. Unklarheit der Problemstruktur	118
2. Ungewißheit der Erwartungen	120
3. Unabsehbarkeit der Problemkomponenten	122
4. Konfliktgehalt des innovativen Entscheidungsprozesses	123
c. Die Reduktion der Komplexität im Entscheidungsprozeß.	127
1. Komplexität als hypothetisches Konstrukt	127
2. Das Modell: Komplexitätsreduktion und Zielbildung.	130
III. Erklärungen zur Zielbildung im innovativen Entscheidungsprozeß	133
a. Erklärungen für die Ausprägung unterschiedlicher Zielvarianten	133
1. Kognitionsbedingte Zielbildung	133
2. Konfliktbedingte Zielbildung	139
b. Erklärungen für die Beziehung von Komplexität zu den einzelnen Zielvarianten	144
IV. Zielbildung und Problemlösung: prognostizierbare und prognostizierte Effekte.	146
a. Kennzeichnung der Effekte bei dichotom skaliertem Komplexität	147
b. Kennzeichnung der Effekte bei kontinuierlich skaliertem Komplexität	149
B. Befunde zum Zusammenhang von Zielbildung und Problemlösung	153
I. Zum Aktivitätsniveau der Zielbildung	153
a. Das Aktivitätsniveau der Zielbildung – in engem Zusammenhang mit dem Aktivitätsniveau der Problemlösung	153
b. Das Aktivitätsniveau der Zielbildung – in engerem Zusammenhang mit innengeleiteten Problemlösungsaktivitäten als mit umweltbezogenen, außergeleiteten	157

- II. Die Zielvarianten bei unterschiedlicher Komplexität der Problemlösung 160
 - a. Einzelne Zielvarianten und aggregierte Problemlösungsaktivitäten . 161
 - 1. Verstärkte Akzentuierung des fokalen Zielobjektes und seiner Supplementobjekte in vergleichsweise komplexeren Problemlösungsprozessen 162
 - 2. Verstärkte Akzentuierung von innovationsspezifisch-technischen Zieleigenschaften in vergleichsweise komplexeren Problemlösungsprozessen 163
 - 3. Verstärkte Akzentuierung geschlossener Varianten der Ziel-funktion in vergleichsweise komplexeren Problemlösungs-prozessen 165
 - 4. Einige ergänzende Betrachtungen zu den zentralen Befunden . 167
 - b. Invarianz der Zielstruktur bei unterschiedlicher Komplexität der Problemlösung – Bestätigung des Package-Effektes 169
- C. Zwischenergebnis 171

5. Teil: Zielbildung und Problemlösung bei unterschiedlichen Rahmenbedingungen

- A. Hypothesen zum Einfluß unterschiedlicher Rahmenbedingungen . 173
 - I. Zur Abgrenzung der Rahmenbedingungen 173
 - II. Der Problem-Kontext als Determinante von Zielbildung und Problem-lösung 177
 - a. Die Bedeutung des Entscheidungsproblems 177
 - b. Problemspezifischer Außeneinfluß 180
 - 1. Der Einfluß der Marktpartner 180
 - 2. Der Einfluß der Konsultationspartner 184
 - c. Exkurs: Das Ausmaß des Innovationsgehalts. 187
 - III. Betriebs-Konstitution und Betriebs-Umwelt als Determinanten von Zielbildung und Problemlösung 191
 - a. Betriebs-Größe. 194
 - b. Leistungs-Charakter 196
 - c. Umwelt-Wandel 199
 - d. Distanz von Management und Eigentum 200
 - e. Kontrolle durch die öffentliche Hand 203
- B. Befunde zum Einfluß unterschiedlicher Rahmenbedingungen . . . 205
 - I. Zielbildung unter Einfluß einzelner Rahmenvariablen 206
 - a. Zielinhalte bei unterschiedlicher Betriebs-Konstitution und unter-schiedlicher Betriebs-Umwelt 206
 - 1. Zielinhalte – nicht unabhängig von der Betriebs-Größe . . . 206
 - 2. Zielbildung anläßlich der Computerbeschaffung – als admini-stratives Problem branchenunabhängig 209
 - 3. Distanz von Management und Eigentum – eine schwache Erklä-rung für unterschiedliche Zielinhalte 211
 - 4. Das Streben nach erhöhter Wirtschaftlichkeit – anläßlich der Computerbeschaffung nicht völlig systemindifferent 212

b.	Zielinhalte in unterschiedlichem Problemkontext	214
1.	Zielinhalte – unterschiedlich je nach Relevanz des Entscheidungsproblems	214
2.	Zielinhalte – unterschiedlich je nach problemspezifischem Einfluß der Marktpartner	216
3.	Unter dem Einfluß von Konsultationspartnern: Tendenz zu offenen Varianten der Zielfunktion	223
4.	Exkurs: Zielobjekte – unterschiedlich je nach Ausmaß des Innovationsgehalts	226
II.	Zielbildung unter Einfluß mehrerer Rahmenvariablen	228
III.	Zielbildung und Problemlösung unter dem Einfluß des betrieblichen Potentials.	234
a.	Das betriebliche Potential – lediglich ein Verstärkungsfaktor für den Zusammenhang von Zielbildung und Problemlösung?	234
b.	Das betriebliche Potential – letztlich nicht die alles überschattende Determinante für den Zusammenhang von Zielbildung und Problemlösung	238

6. Teil: Abschließende Diskussion

A.	Zusammenfassung der Ergebnisse	243
I.	Inhalte von Entscheidungszielen	243
II.	Der Zielbildungsprozeß	245
III.	Zielbildung und Problemlösung	245
IV.	Zielbildung und Problemlösung bei unterschiedlichen Rahmenbedingungen	247
B.	Konsequenzen und weiterführende Fragen	249
I.	Konsequenzen für die Erklärungsabsicht der Betriebswirtschaftslehre	249
a.	Ziele als Variablen	249
1.	Ziele als determinierte Variablen	249
2.	Ziele als determinierende Variablen	251
b.	Zielbildung als Prozeß	252
II.	Konsequenzen für die Gestaltungsabsicht der Betriebswirtschaftslehre.	254
a.	Weckung des Zielbildungsbewußtseins	255
b.	Entwicklung eines Ordnungsrasters für komplexe Zielfiguren	257
c.	Zur Organisation des Zielbildungsprozesses	258

Summary

I.	Sample and Data	261
II.	The theoretical Structure of Decision Goals	261
III.	The empirical Structure of Decision Goals	263
IV.	The Goal Formation Process	266
V.	Goal Formation and Problem Solving	266
VI.	Goal Formation in Different Contexts	269

Anhang

A. Die Inhaltsanalyse von Zielartikulationen	270
I. Die Voraussetzungen einer Anwendung der Inhaltsanalyse in der Ziel- forschung.	270
II. Das Aufspüren der Zielartikulationen in den Dokumenten	275
a. Varianten der Zielartikulationen	275
b. Offene Fragen	277
III. Die Sprachstruktur der Zielartikulationen	278
a. Die Sprachebenen und ihre Beziehungen	278
b. Die Elemente des Zielmodells und ihre sprachliche Form	279
1. Operationalisierung der Zielobjekte.	279
2. Operationalisierung der Zieleigenschaften.	280
3. Operationalisierung der Zielmaßstäbe	283
4. Operationalisierung der Zielfunktion	284
c. Der Ziel-Baukasten	286
d. Offene Fragen	289
IV. Illustration der Content Analysis	292
B. Ergänzende Befunddokumentation	298
Verzeichnis der Hypothesen	306
Literaturverzeichnis	317
Stichwortverzeichnis	342