

**The Influence of Culture and Regulatory Focus on Variety Seeking Behavior
under Moderating Effects of Brand Awareness and Emotions**

DISSERTATION
of the University of St. Gallen,
School of Management,
Economics, Law, Social Sciences
and International Affairs
to obtain the title of
Doctor of Philosophy in Management

submitted by

Hamid Haqparwar

from

Germany

Approved on the application of

Prof. Dr. Torsten Tomczak

and

Prof. Dr. Marcus Schögel

Dissertation no. 4084

D-Druck Spescha, St. Gallen, 2012

Bibliographic information published by the Deutsche Nationalbibliothek

The Deutsche Nationalbibliothek lists this publication in the Deutsche Nationalbibliografie; detailed bibliographic data are available in the Internet at <http://dnb.d-nb.de>.

Haqparwar, Hamid:

The Influence of Culture and Regulatory Focus on Variety Seeking Behavior under Moderating Effects of Brand Awareness and Emotions

ISBN 978-3-86376-032-8

The University of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs hereby consents to the printing of the present dissertation, without hereby expressing any opinion on the views herein expressed.

St. Gallen, October 29, 2012

The President:

Prof. Dr. Thomas Bieger

All Rights Reserved

1. Edition 2012, Göttingen

© Optimus Verlag

URL: www.optimus-verlag.de

Printed in Germany

Paper is FSC certified (wood-free, chlorine free and acid-free,
and resistant to aging ANSI 3948 and ISO 9706)

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, scanning, or otherwise without the prior written permission of the Publisher. Request to the Publisher for permission should be addressed to info@optimus-verlag.de.

VORWORT

Die vorliegende Dissertation entstand während meiner Zeit als externer Doktorand an der Forschungsstelle für Customer Insight, Universität Sankt Gallen, sowie im Rahmen meiner beruflichen Stationen in Deutschland, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Indien. Viele Menschen haben mich in diesen Jahren unterstützt, denen ich an dieser Stelle meinen Dank aussprechen möchte.

Besonders bedanken möchte ich mich bei meinem Doktorvater, Prof. Dr. Torsten Tomczak, für die Betreuung der Arbeit von der Themensuche bis zu ihrer Veröffentlichung. Ebenso danke ich Herrn Prof. Dr. Marcus Schögel, der sich umgehend als Ko-Referent für diese Arbeit bereit erklärt hat. Die Zusammenarbeit mit ihnen empfand ich stets als sehr angenehm.

Ganz herzlich bedanke ich mich bei meinem Dissertationsbetreuer, Prof. Dr. Daniel Wentzel, der trotz eigener beruflicher und privater Veränderungen stets ein offenes Ohr für mich hatte. Seine Unterstützung bei der Konzeption der Dissertation zusammen mit seinen zahlreichen konkreten Anregungen haben es ermöglicht, dass die vorliegende Arbeit in dieser Form entstehen konnte.

Schließlich möchte ich meinem Freundeskreis danken, der nicht nur einen idealen Ausgleich zur Promotion ermöglichte, sondern auch tatkräftig dazu beigetragen hat, diese zu korrigieren. Mein größter Dank gilt jedoch Karoline und meinen Eltern für den fortwährenden Zuspruch und der Unterstützung während der Entstehung dieser Arbeit. Sie haben mich immer wieder daran erinnert, dass es ein Leben neben der Dissertation gibt.

Ihnen widme ich diese Arbeit.

Neu Delhi, im Oktober 2012

Hamid Haqparwar

ABSTRACT

Nowadays it is vital for companies to offer their products all over the world in order to be successful. The economic rise of emerging markets such as China, India or the Middle East increases the importance of those new customer segments, as their contribution towards the companies' profits continuously grow. To further exploit the potential of emerging markets, it is important to understand how to acquire those cultural different customers.

Existing but scarce academic literature in Variety Seeking Behavior identified that consumers in emerging markets, who are mostly collectivistic oriented, as more brand loyal than individualistic oriented consumers from Western, industrialized markets. They do not switch brands and show a low tendency to seek variety in their consumer behavior, making them a challenge for companies to be acquired. However, hands-on experiences and studies reveal that customers in emerging markets actually are engaged in a high Variety Seeking Behavior, switch brands very often, and thus are not brand loyal. Overall, it seems that academic literature and the practical world show mixed findings in terms of Variety Seeking Behavior in a cultural context; findings which must be explored.

This dissertation addresses this issue and tries to bridge both worlds by investigating how and why there are different perceptions on Variety Seeking Behavior. To answer this, a theoretical framework is developed in which moderating variables are expected to influence the theorized relationship of culture and Variety Seeking Behavior. That is, certain moderators are expected to influence this basic relationship, triggering a higher variety seeking than theoretically expected for individuals from collectivistic cultures. Further, the framework also tries to get an alternative picture on this by analyzing Variety Seeking Behavior on an individual level yet conceptually linked to cultural theory. Here, the regulatory focus (promotion vs. prevention) of the individual is set to relate with variety seeking. Also in this case, the inclusion of moderating variables is expected to increase Variety Seeking Behavior particularly for individuals with a prevention focus. This conceptual framework and its empirical validation will advance academic understanding in this research field

ABSTRACT

and will have essential implications for the practical world. At the end, this dissertation finds answers for the mixed results between academia and the practical world.

ZUSAMMENFASSUNG

Mittlerweile ist es betriebswirtschaftlich unerlässlich, dass Unternehmen ihre Produkte weltweit anbieten, um erfolgreich zu sein. Vor allem steigt das Interesse an neuen Kundengruppen aus Schwellenländern wie China, Indien oder dem Nahen Osten, da deren Anteil am Unternehmensgewinn auf Grund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums stetig zunimmt. Um das Potential der Schwellenländer nachhaltig auszuschöpfen, ist es wichtig zu verstehen, wie solche kulturell andersartigen Kundengruppen für das eigene Unternehmen gewonnen werden können.

Spärlich existierende Literatur in der „Variety Seeking“-Forschung hat identifiziert, dass Kunden aus Schwellenländern, welche meist kollektivistisch geprägt sind, wenig Abwechslung in ihrem Kaufverhalten anstreben und somit markenloyaler sind als individualistisch geprägte Kunden aus westlichen, industrialisierten Ländern. Im Gegensatz hierzu verdeutlichen jedoch praktische Erfahrungen und Studien, dass besonders Kunden aus Schwellenländern eine hohe Markenwechselbereitschaft aufweisen und folglich nicht markenloyal sind. Es existieren also Unterschiede in den Ergebnissen akademischer Forschung und praktischer Erkenntnisse in Bezug auf kulturell geprägtes „Variety Seeking“-Einkaufsverhalten. Unterschiede, die es zu untersuchen gilt.

Die vorliegende Dissertation widmet sich daher der Fragestellung, wie und warum es zu diesen unterschiedlichen Wahrnehmungen kommt und versucht, eine Brücke zwischen beiden Gebieten zu schlagen. Hierzu wurde ein theoretisches Modell entwickelt, welches moderierende Variablen in die Beziehung von Kultur und „Variety Seeking“ einbindet. Das Modell postuliert, dass diese das Verlangen nach Abwechslung im Kaufverhalten vor allem für Individuen aus kollektivistischen Kulturen erhöhen. Zudem untersucht das Modell „Variety Seeking“ auf einer individuellen Ebene, welche konzeptionell mit der Kulturtheorie verbunden ist. Diese Ebene wird innerhalb des Modells mit Hilfe des regulatorischen Fokus‘ (promotion vs. prevention) dargestellt. Auch hier verstärken die Moderatoreneffekte das Markenwechselverhalten insbesondere für Individuen mit einer Präventionsorientierung. Die Ergebnisse des theoretischen Modells sowie die empirische Validierung haben zum Ziel,

ZUSAMMENFASSUNG

das theoretische Verständnis innerhalb dieses Forschungsgebiets zu erhöhen und wichtige Implikationen für die Praxis zu vermitteln. Schließlich ermöglichen die Ergebnisse ebenfalls Antworten zu den unterschiedlichen Ergebnissen akademischer Forschung und praktischer Erkenntnisse zu finden.

TABLE OF CONTENT

LIST OF FIGURES	VII
LIST OF TABLES	IX
1 Introduction	1
1.1 Problem Identification	1
1.2 Research Question and Structure of the Dissertation	6
2 Conceptual Development	9
2.1 An Introduction into the Theory of Culture.....	9
2.1.1 Defining Culture	10
2.1.2 Cross-Cultural Perspective Utilized for Empirical Research	13
2.1.3 Dimensions of Culture	14
2.1.3.1 Cultural Dimensions of Hall (1976)	15
2.1.3.2 Cultural Dimensions of Trompenaars (1993)	16
2.1.3.3 Cultural Dimension of Hofstede (2004)	18
2.1.4 Individualistic versus Collectivistic Cultures	21
2.2 Regulatory Focus Theory.....	24
2.2.1 Underlying Mechanism of the Regulatory Focus Theory	24
2.2.2 Extant research with Regulatory Focus Theory	29
2.2.3 Relationship between Culture and Regulatory Focus Theory	31
2.3 Research on Variety Seeking Behavior	32
2.3.1 Defining Variety Seeking Behavior.....	32
2.3.2 Literature Review on Variety Seeking Behavior	34
2.3.3 Underlying Constructs of Variety Seeking Behavior	36

TABLE OF CONTENT

2.3.4 Optimal Stimulus Theory as the Basis for Variety Seeking Behavior	40
2.3.5 Development of Basic Hypotheses – Influence of Culture and Regulatory Focus on Variety Seeking Behavior	44
2.4 Development of Refined Hypotheses – Introduction of the Moderating Variables	48
2.4.1 Visibility of Consumption.....	52
2.4.2 Perceived Brand Difference.....	55
2.4.3 Mood of the Customer	57
2.4.4 Degree of Hedonism of a Product.....	60
2.5 Conceptual Framework.....	63
3 Empirical Analyses.....	71
3.1 Overview of the Experiments	71
3.2 Experiment 1: The Influence of the Visibility of Consumption on the Relationship between Culture and Variety Seeking Behavior.....	73
3.2.1 Design, Participants, and Procedure	73
3.2.2 Operationalization of Independent Variables	74
3.2.2.1 Assessment of Cultural Orientation.....	74
3.2.2.2 Manipulation of the Visibility of Consumption.....	75
3.2.3 Selection of Measures	78
3.2.3.1 Dependent Measures.....	78
3.2.3.2 Covariates	78
3.2.3.3 Manipulation Checks	79
3.2.4 Results	81
3.2.4.1 Manipulation Checks	81
3.2.4.2 Hypothesis Testing.....	82

TABLE OF CONTENT

3.2.5 Discussion	86
3.3 Experiment 2: The Influence of the Perceived Brand Difference on the Relationship between Culture and Variety Seeking	87
3.3.1 Design, Participants, and Procedure	87
3.3.2 Operationalization of Independent Variables	88
3.3.2.1 Assessment of Cultural Orientation.....	88
3.3.2.2 Manipulation of Perceived Brand Difference.....	89
3.3.3 Selection of Measures	90
3.3.3.1 Dependent Measures.....	90
3.3.3.2 Covariates	92
3.3.3.3 Manipulation Checks	94
3.3.4 Results	95
3.3.4.1 Manipulation Checks	95
3.3.4.2 Hypothesis Testing.....	95
3.3.5 Discussion	99
3.4. Experiment 3: The Influence of the Mood of the Customer on the Relationship between Regulatory Focus and Variety Seeking	100
3.4.1 Design, Participants, and Procedure	100
3.4.2 Operationalization of Independent Variables	101
3.4.2.1 Assessment of the Regulatory Focus.....	101
3.4.2.2 Manipulation of Mood	102
3.4.3 Selection of Measures	103
3.4.3.1 Dependent Measures.....	103
3.4.3.2 Covariates	103
3.4.3.3 Manipulation Checks	104
3.4.4 Results	104

TABLE OF CONTENT

3.4.4.1 Manipulation Checks	105
3.4.4.2 Hypothesis Testing.....	106
3.4.5 Discussion	109
3.5 Experiment 4: The Influence of the Degree of Hedonism of the Product on the Relationship between Regulatory Focus and Variety Seeking.....	110
3.5.1 Design, Participants, and Procedure	110
3.5.2 Operationalization of Independent Variables	111
3.5.2.1 Assessment of Regulatory Focus.....	111
3.5.2.2 Manipulation of the Degree of Hedonism of the Product.....	111
3.5.3 Selection of Measures	112
3.5.3.1 Dependent Measures.....	112
3.5.3.2 Covariates	112
3.5.3.3 Manipulation Checks	113
3.5.4 Results	114
3.5.4.1 Manipulation Checks	114
3.5.4.2 Hypothesis Testing.....	115
3.5.5 Discussion	118
4 Discussion	119
4.1 Summary of Results	119
4.2 Theoretical Contribution.....	122
4.2.1 Contribution Towards the Advancement of Theory	122
4.2.2 Contribution Towards the Advancement of Methodology	126
4.3 Managerial Contribution.....	127
4.3.1 Understanding of Customer Characteristics and Habits	127
4.3.2 Influential Factors to Increase Variety Seeking Behavior	129

TABLE OF CONTENT

4.4 Limitation.....	131
4.5 Future Research	133
4.5.1 Investigation of Alternative Variables	133
4.5.2 Exploration of New Theoretical Directions.....	136
5 References	139
6 Appendices	163
6.1. Stimulus Material Used in Experiment 1	163
6.2 Stimulus Material Used in Experiment 2.....	167
6.3 Stimulus Material Used in Experiment 3.....	168
6.4 Stimulus Material Used in Experiment 4.....	170