

Soziale Projektion von Vertrauenswürdigkeit: Ist die Welt von Lügneren voller Lügner?

Bachelorarbeit

Universität Hamburg

Fachbereich Psychologie

Erste Prüferin: Prof. Dr. Gabriele Oettingen

Zweite Prüferin: Dipl.-Psych. Sandra Wittleder

vorgelegt von

Sascha Meyen

Matrikelnummer: 6204566

E-Mail: saschameyen@gmail.com

4. April 2016

Zusammenfassung

Lügner nehmen Personen, die von ihnen belogen werden, als unehrlich wahr (*deceivers distrust*, Sagarin, Rhoads, und Cialdini 1998). Wenn Personen ihre eigene Vertrauenswürdigkeit auf die Umwelt übertragen, müssten unehrliche Personen ein generelles Misstrauen entwickeln. In einer Online-Untersuchung an einer Stichprobe Psychologiestudierender ($N = 60$) wurde korrelativ die Projektion der eigenen Vertrauenswürdigkeit auf andere aufgezeigt. Soziale Projektion medierte zwar nicht den Zusammenhang von Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen, die Ergebnisse weisen dennoch hypothesenkonforme Trends in diese Richtung auf. Es bedarf weiterer Untersuchungen, um zu erforschen, ob das eigene Vertrauen teilweise durch die Projektion der eigenen Ehrlichkeit geformt wird. Insbesondere sollte die Rolle von sozialer Zugehörigkeit als möglicher Moderator berücksichtigt werden.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	6
Soziale Projektion	7
Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen	11
Hypothesen	16
Methoden	18
Stichprobe	18
Materialien	18
Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen	18
Soziale Projektion von Unehrlichkeit	19
Wohlbefinden	21
Selbstreflektiertheit	21
Wahrgenommene Ähnlichkeit	22
Religiösität, Sozioökonomischer Status, subjektiv wahrgenommene Gesund- heit, Alter und Geschlecht	23
Soziale Erwünschtheit	24
Selbstregulation	24
Prozedur	25
Datenanalyse	27
Ergebnisse	29
Vertrauenswürdigkeit, Vertrauen und Mediation durch soziale Projektion (Hypo- thesen 1 und 2)	30
Moderation durch Selbstreflektiertheit und soziale Zugehörigkeit (Hypothesen 2a und 2b)	32
Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wohlbefinden (Hypothese 3)	35
Alternativerklärung durch Soziale Erwünschtheit und Selbstregulationskapazität .	36

Zusammenfassung 36

Diskussion 37

Literatur 43

Appendix 52

 Übersetzung der Self-Reflection and Insight Scale (SRIS) 52

 Übersetzung der Social Connectedness Scale (SCS) 56

 Deskriptive Werte und Korrelationstabellen 59

 Eidesstattliche Erklärung 62

Abbildungsverzeichnis

1 Das Mediatormodell erfordert die Überprüfung von zwei Modellen, wobei die Koeffizienten von Modell 1 und Modell 2 miteinander zu vergleichen sind. . . 29

2 Das konkrete Mediatormodell für die Entscheidung im Gefangenendilemma (Entscheidung im PD) sowie die berechneten standardisierten Koeffizienten. *p < .05; ** p <.01; ***p < .001. 32

3 Das konkrete Mediatormodell für die Wahrheitseinschätzung der Videoaussagen sowie die berechneten standardisierten Koeffizienten. *p < .05; ** p <.01; ***p < .001. 32

4 Interaktionsplot für den Zusammenhang zwischen Selbstreflektiertheit, Vertrauenswürdigkeit und der Entscheidung im Gefangenendilemma (Entscheidung im PD). Die Probanden mit einer sozialen Zugehörigkeit über dem Median wurden der Gruppe mit hoher sozialer Zugehörigkeit zugeordnet (N = 29). Die anderen Probanden bildeten die Gruppe mit niedriger sozialer Zugehörigkeit (N = 31). Diese Medianteilung wurde auch für die Vertrauenswürdigkeit angewandt. 34

Tabellenverzeichnis

1	Gewinnmöglichkeiten im Gefangenendilemma Spiel von Wrightsman (1966) .	13
2	Gewinnmöglichkeiten im Gefangenendilemma	20
3	Antwortmuster bei der Entscheidungen im Gefangenendilemma	30
4	Koeffizienten der Regression von Wohlbefinden auf Vertrauen und Kovariaten	35
5	Deutsche Übersetzung der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala	53
6	Faktorladungen der deutschen Übersetzung der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala	54
7	Übersetzungsschritte der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala .	55
8	Deutsche Übersetzung der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala	56
9	Faktorladungen der deutschen Übersetzung der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala	57
10	Übersetzungsschritte der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala	58
11	Deskriptive Kennwerte der erhobenen Variablen	59
12	Korrelationskoeffizienten der Hauptvariablen	60
13	Korrelationskoeffizienten der Kovariaten und Wohlbefinden	61

Soziale Projektion von Vertrauenswürdigkeit: Ist die Welt von Lügern voller Lügner?

Ehrlichkeit stellt eine kulturübergreifende soziale Norm dar (Wang & Leung, 2010). Wenn Personen ehrlich sind, bewahren sie sich das Vertrauen anderer. Dennoch greift jeder gelegentlich auf eigennützige Lügen zurück, um eigene Interessen zu verfolgen (Ariely, 2012; Ariely & Jones, 2012). Wird eine Person jedoch bei übermäßiger Unehrlichkeit enttarnt, verliert sie das Vertrauen anderer. In wichtigen sozialen Bereichen des Lebens hat dieser Vertrauensverlust negative Konsequenzen, sei es im Freundeskreis (Betts & Rotenberg, 2007; Rotenberg et al., 2004), in romantischen Beziehungen (Larzelere & Huston, 1980; Ferrin, Bligh, & Kohles, 2008) oder am Arbeitsplatz (Murphy, 1993; McAllister, 1995). Damit leiden wenig vertrauenswürdige Personen, die sich häufiger unehrlich verhalten als andere, unter den langfristigen Konsequenzen des resultierenden Misstrauens ihnen gegenüber.

Sagarin, Rhoads, und Cialdini (1998) konnten einen weiteren Weg aufzeigen, über den die Unehrlichkeit einer Person ihr selbst schadet. In einem Experimentalsetting wurden Probanden dazu gebracht, eine andere Person anzulügen. Im Anschluss nahmen Probanden, die selbst eine Lüge erzählt haben, ihr Gegenüber als unehrlicher wahr als Probanden, die keine Lüge erzählten. Diesen Effekt nannten sie *deceivers distrust* (Misstrauen des Betrügers). Sagarin et al. (1998) begründen diesen Effekt mit dem allgemeineren *false consensus* Effekt, nach dem eigene Einstellungen und Verhaltensweisen als gesellschaftlich etablierten Konsens angesehen werden (Marks & Miller, 1987).

Wenn Personen durch eigenes unehrliches Verhalten misstrauisch werden, liegt die Hypothese nahe, dass sich durch regelmäßige Unehrlichkeit eine Disposition zu Misstrauen manifestiert. Weniger vertrauenswürdige Personen, die häufig unehrliches Verhalten zeigen, würden häufiger misstrauen als Personen, die vertrauenswürdig sind. Der *false consensus* Effekt als Begründung hierfür ist eng verwandt mit dem generelleren Konzept der sozialen Projektion, wonach Personen von eigenen Einstellungen, Verhaltensweisen und Ziele auf die von anderen schließen (Krueger, 2007). Demnach würden wenig vertrauenswürdige

Personen anderen misstrauen, weil sie die eigene Vertrauenswürdigkeit als Referenz verwenden, um die Vertrauenswürdigkeit ihres Gegenübers einzuschätzen. Das Vertrauen bzw. Misstrauen, welches aus der eigenen Vertrauenswürdigkeit durch soziale Projektion resultiert, könnte dann Einfluss auf die Lebenszufriedenheit ausüben. Die Bestätigung dieser Annahmen würde die Untersuchung von Sagarin et al. (1998) zum *deceivers distrust* abrunden. Es könnte so gezeigt werden, dass unehrliches Verhalten eigenes Misstrauen nach sich zieht und dem Individuum durch eine Minderung des Wohlbefinden schadet.

Ein anschauliches Beispiel bieten romantische Paarbeziehungen. Ein Partner, der in der Vergangenheit häufig seinen ehemaligen Partnerinnen untreu wurde, könnte seiner aktuellen Partnerin gegenüber misstrauisch sein, weil er von seinem Verhalten auf das Verhalten seiner Partnerin schließt und einen Seitensprung von ihr vermutet. Dagegen könnte die Partnerin, da sie in der Vergangenheit nie untreu war, ihrem Partner vertrauen, weil sie ebenso von sich auf ihren Partner schließt. Der misstrauische Partner würde die Beziehung als weniger angenehm als seine Partnerin empfinden, da sein Misstrauen die Qualität der Beziehung für ihn mindert. Offensichtlich spielen Vorerfahrungen und andere Aspekte hier eine wesentliche Rolle. Krueger und Clement (1994) konnten zeigen, dass der *false consensus* Effekt trotz valider Informationen über den anderen auftritt. Deshalb konzentriert sich die vorliegende Untersuchung auf den Zusammenhang zwischen (1) eigener Vertrauenswürdigkeit, (2) der sozialen Projektion von Vertrauenswürdigkeit und (3) generalisiertem Vertrauen sowie (4) persönlichem Wohlbefinden.

Soziale Projektion

Die Übertragung der eigenen Einstellungen, Verhaltensweisen und Ziele auf eine andere Person wird als soziale Projektion bezeichnet. In der Literatur finden sich einige, konzeptuell eng verwandte Begriffe für dieses Phänomen: Projektion (im psychoanalytischen Sinne), *attributive projection*, *false consensus* Effekt, *egocentric anchoring*, *egocentric heuristic* und *egocentric bias*.

Das Phänomen der Übertragung von Einstellungen wurde zuerst in der Psychoanalyse als Abwehrmechanismus mit dem Begriff Projektion bezeichnet (Freud, 1937). Nach neueren Interpretationen werden bei der Projektion negative Eigenschaften auf andere übertragen, weil sie bei der Selbsteinschätzung verdrängt werden und demnach kognitiv besonders verfügbar sind, wenn es zur Einschätzung anderer kommt (Newman, Duff, & Baumeister, 1997; Baumeister, Dale, & Sommer, 1998). Der zugrunde liegende Mechanismus wird *rebound effect* genannt und bezeichnet das Phänomen, dass Kognitionen die zunächst unterdrückt werden, zu einem anderen Zeitpunkt umso stärker auftreten (Wegner, Schneider, Carter, & White, 1987). Diese Betrachtung macht die soziale Projektion von geringer Vertrauenswürdigkeit besonders wahrscheinlich, da es sich bei Unehrlichkeit um eine normativ unerwünschte, negative Eigenschaft handelt.

Der heutige Begriff der sozialer Projektion entstand in den Anfängen des 20. Jahrhunderts, wurde jedoch erst in den 80er Jahren wieder aufgegriffen (Mullen, Dovidio, Johnson, & Copper, 1992). Kurz zuvor wurde der Begriff des *false consensus* Effekts von Ross, Greene, und House (1977) eingeführt. Dieser Effekt beschreibt die Wahrnehmung von eigenem Verhalten oder eigenen Einstellungen als gesellschaftlichen Konsens (Marks & Miller, 1987). Dagegen werden Verhaltensweisen, die nicht selbst gezeigt werden, als individuumsspezifisch wahrgenommen. So verweisen Ross et al. (1977) beispielsweise auf den Befund von Katz und Allport (1931), wonach Studenten, die angaben, häufiger zu betrügen, Betrug vermehrt für ein übliches Mittel unter Studenten hielten. Ross et al. (1977) fassen damit Befunde von Fritz et al. (1958); Jones und Harris (1967); H. H. Kelley (1967) zusammen.

Das Konzept des *false consensus* Effekts wurde von Dawes (1989, 1990) kritisiert. Die Kritik richtet sich gegen die Beschreibung des Effekts als „falschen“ Konsens. Dawes leitet mit bayes'scher Logik her, dass die eigene Einstellung eine repräsentative Stichprobe (mit $N = 1$) für die Gruppeneinstellung darstellt. Auf das Beispiel von Katz und Allport (1931) übertragen, gibt es einen bestimmten Anteil der Studierenden, die bei Prüfungen betrügen.

Wenn ein Studierender aus dieser Gruppe gefragt wird, ob Betrug üblich ist, kann dieser Studierende auf sich selbst als repräsentative Stichprobe zurückgreifen. Beträgt er selbst, so kommt er mit größerer Wahrscheinlichkeit aus einer Gruppe, die zum Betrügen neigt. Es ist damit kein „falscher“ Konsens, denn die induktive Herangehensweise (von sich auf andere zu schließen) ist eine valide Heuristik. Dementsprechend entspricht die daraus erwachsende Konzeptionalisierung von sozialer Projektion einer Schlussfolgerung von sich als Einzelfall auf andere im Allgemeinen (induktive Inferenz).

Als moderne und verbreitete Perspektive versteht man unter sozialer Projektion die Strategie, bei der das Individuum von sich als Referenz auf die Einstellungen, Verhaltensweisen und Ziele anderer schließt (Krueger, 2007, 2013). Laut Krueger ist soziale Projektion eine Fremdeinschätzung auf Basis der Selbsteinschätzung. Der Schluss von sich auf andere ist dabei eine Heuristik, die angewendet wird, um andere besser zu verstehen und zielgerichtet mit ihnen zu kooperieren (Krueger, 2013). Als Beleg für diese Perspektive fanden beispielsweise Oettingen, Ahn, Gollwitzer, Kappes, und Kawada (2014) eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen Personen, die ihre eigenen Ziele projiziert haben, um die Ziele anderer Personen zu erkennen.

Wie funktioniert soziale Projektion? In der modernen Interpretation spielt die (erhöhte) Verfügbarkeit von eigenen Kognitionen eine entscheidende Rolle. Selbst wenn keine Information über die Kognitionen des anderen vorliegen, sind die eigenen Kognitionen verfügbar (Naju, Oettingen, & Gollwitzer, 2015). Ohne jedes Vorwissen lässt sich zumindest die Frage beantworten: „Was würde ich an seiner Stelle denken, tun oder wollen?“ Folglich moderiert die Verfügbarkeit der Selbsteinschätzung die Stärke der sozialen Projektion (Krueger & Stanke, 2001).

Soziale Projektion sollte nach dieser Überlegung immer dann sinnvoll sein, wenn die Ähnlichkeit mit der anderen Person groß ist, also wenn die andere Person tatsächlich ähnlich denkt, handelt oder ähnliche Ziele verfolgt. Dementsprechend finden sich stärkere Effekte bei größerer wahrgenommener Ähnlichkeit zum anderen (Kawada, Oettingen,

Gollwitzer, & Bargh, 2004; Oettingen et al., 2014). Eine Person wird demnach verstärkt die Selbsteinschätzung zur Fremdeinschätzung heranziehen, wenn der andere ihr ähnlich erscheint. Auf Gruppenebene finden sich demzufolge stärkere Effekte von sozialer Projektion bei der *in-group* verglichen mit der *out-group* (Ames, 2004; Krueger, 2007).

Soziale Projektion ist dabei ein Prozess, der implizit und unbewusst auftreten kann. Obwohl lange Zeit Zweifel an der Nachweisbarkeit von unbewusster sozialer Projektion bestand (Holmes, 1968, 1981), finden sich in jüngeren Untersuchungen Belege dafür (Krueger & Stanke, 2001; Chartrand, Kawada, & Bargh, 2002). So werden beispielsweise auch implizite Lernziele übertragen (Kawada et al., 2004). Krueger (2007) geht davon aus, dass soziale Projektion automatisch und ohne Bewusstsein abläuft. Er belegt diese Annahme damit, dass die Unterdrückung von einem *egocentric bias* bewusste Anstrengung erfordert, wie eine Reihe von Untersuchungen demonstrieren (Keysar, Barr, Balin, & Brauner, 2000; C. M. Kelley & Jacoby, 1996; Keysar & Henly, 2002; Lin, Keysar, & Epley, 2010). Beispielsweise verstärkt Zeitdruck den Effekt von sozialer Projektion, da nicht genügend kognitive Kapazitäten verbleiben, um die Perspektive des anderen angemessen einzubeziehen (Epley, Keysar, Van Boven, & Gilovich, 2004).

Eine Alternativerklärung für das Phänomen der sozialen Projektion liefern Cialdini und Trost (1998). Nach ihrer Interpretation der Ergebnisse schließen Personen nicht von sich auf die Gruppe. Stattdessen würden Personen ihr Wissen über ihre Bezugsgruppe verwenden, um eigene Einstellungen und eigenes Verhalten im Einklang mit der wahrgenommenen Norm zu wählen. Diese Alternative wird von Krueger (2007) mit mehreren Argumenten ausgeschlossen. Zunächst sind Selbsteinschätzungen kognitiv schneller verfügbar als Gruppeneinschätzungen, was die Verwendung der Selbsteinschätzung zur Einschätzung der Gruppe plausibel macht. Wird die Selbsteinschätzung gestärkt, so werden konsistente Einschätzungen über die Gruppe mehr gestärkt als umgekehrt. Selbsteinschätzungen sind stabiler als Einschätzungen über die Gruppe, wonach es unplausibel wäre, dass eine instabile Kognition (Gruppeneinschätzung)

zur Etablierung einer stabileren Kognition (Selbsteinschätzung) führt. Krueger führt weitere Argumente an, jedoch soll die Beschreibung der eingängigsten, soeben genannten Argumente dafür genügen, um die empirische Lage der Alternativerklärung als nicht begründet zu bezeichnen. Für eine ausführlichere Verteidigung gegen diese Alternativerklärung sei hier auf Krueger (2007) verwiesen.

Zusammenfassend ist soziale Projektion ein induktiver Schluss von der Selbsteinschätzung auf die Fremdeinschätzung. Dabei werden eigene Einstellungen, Verhalten und Ziele projiziert. Dieser Schluss ist eine heuristische Näherung an die Einstellungen, Verhalten und Ziele von anderen. Die Stärke des Effekts wird durch die wahrgenommene Ähnlichkeit bedingt. Soziale Projektion geschieht ohne bewusste Intention und läuft automatisch ab.

Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen

Die vorliegende Untersuchung betrachtet, ob Vertrauenswürdigkeit durch soziale Projektion übertragen wird und damit über die Zeit Vertrauen beeinflusst.

Zunächst ist der Befund zum *deceivers distrust* Effekt ein Beleg für diesen Zusammenhang (Sagarin et al., 1998). Die Autoren brachten Probanden in eine Lage, in der sie veranlasst waren, eine eingeweihte Person anzulügen. Den Probanden wurde danach vermittelt, dass die Lüge geringfügige oder schwerwiegenden negative Folgen für den Belogenen hat. Die Kontrollgruppe sollte nicht lügen. Anschließend erhoben die Autoren, wie ehrlich die lügenden Probanden ihr Gegenüber empfanden. Die Probanden, die gelogen hatten, hielten ihr Gegenüber für unehrlicher als die Probanden, die selbst ehrlich waren. Die Autoren untersuchen als mögliche Erklärung verschiedene Modelle, wobei die Ergebnisse ihrer Untersuchung am meisten eine selbstwertschützende Variante des *false consensus* Effekts stützen. Demnach ist Lügen inkompatibel mit dem Selbstbild der Probanden, sodass sie sich schuldig fühlen, gelogen zu haben. Als Reaktion auf das Schuldgefühl entwickeln sie das Bedürfnis zu glauben, der andere sei ebenfalls unehrlich,

um ihre eigene Lüge rückwirkend zu rechtfertigen. Dieses Erklärungsmodell wird durch das Ergebnis gestützt, dass Lügen mit schwerwiegenden negativen Folgen dazu führten, dass Probanden ihr Gegenüber für noch unehrlicher hielten als Probanden, deren Lüge nur geringfügige, negative Folgen hatte. Die selbstwertdienliche Erklärung begründet dieses Ergebnis damit, dass in der Bedingung mit den schwerwiegenden Folgen das Schuldgefühl größer war, als in der Bedingung mit den geringfügigen Folgen. Diese Begründung stimmt mit der Theorie von Mazar, Amir, und Ariely (2008) überein. Demnach verhalten sich Personen nur so unehrlich, wie sie ein positives Selbstbild aufrechterhalten können. Dementsprechend basiert die erste Erklärung für den Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen darauf, dass wenig vertrauenswürdige Personen glauben, andere seien genauso wenig vertrauenswürdig, um den eigenen Selbstwert zu schützen.

Nach dieser Erklärung bleibt die Frage offen, weshalb Probanden zum Selbstwertschutz die eigene Unehrlichkeit gerade mit der Unehrlichkeit und nicht einer anderen negativen Eigenschaft des Gegenübers rechtfertigen. Hierfür gibt die soziale Projektion eine hinreichende Erklärung, da eigenes unehrliches Verhalten übertragen wird. Die Meta-Analysen mit dem Fokus auf Vertrauen von Rotter und Stein (1971) sowie Rotter (1980) fassen Befunde zusammen, die Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen aus Perspektive der sozialen Projektion im Zusammenhang sehen. So zeigte beispielsweise Wrightsman (1966) in einem Gefangenendilemma¹ das Auftreten sozialer Projektion zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Mitspielers. In diesem Spiel entscheiden sich zwei Personen zwischen der Möglichkeit zu kooperieren und der Möglichkeit, den anderen zu täuschen. Wenn beide Spieler kooperieren, profitieren auch beide Spieler. Im Experiment von

¹Ein Gefangenendilemma bezeichnet ursprünglich die Situation, in der zwei Tatverdächtige, die Gefangenen, separat von der Polizei verhört werden. Die Polizisten bieten beiden Gefangenen Strafmilderung an, wenn sie gegen ihren Komplizen aussagen. In jedem Fall erhalten beide Gefangenen Strafmilderung, wenn sie aussagen. Damit es ist aus der Perspektive des Einzelnen sinnvoll, den Komplizen zu verraten. Aus der gemeinsamen Perspektive kommen die beiden Gefangenen insgesamt jedoch am günstigsten davon, wenn sie beide nicht aussagen. Diese Strategie erfordert allerdings Vertrauen in das Verhalten des anderen, in Anbetracht dessen, dass es für ihn in jedem Fall sinnvoller ist, auszusagen.

Wrightsmann (1966) erhielten beide Spieler \$3. Wenn hingegen ein Spieler kooperiert und der andere Spieler täuscht, erhält der täuschende Spieler \$6 wohingegen der getäuschte, kooperierende Spieler \$0 erhält. Wenn allerdings beide Spieler sich dafür entscheiden, zu täuschen, erhalten beide Spieler lediglich \$1. Diese Gewinnmöglichkeiten sind in Tabelle 1 dargestellt. In dieser Untersuchung entschieden sich Personen mit hoher Ausprägung in der Persönlichkeitseigenschaft Vertrauenswürdigkeit häufiger dafür zu kooperieren. Dieses Ergebnis kann als soziale Projektion interpretiert werden, da die Entscheidung zu kooperieren auf Vertrauen in den Mitspieler beruht. Da die Probanden keine Information über ihren Mitspieler besitzen, ist es plausibel von einer Übertragung der eigenen Vertrauenswürdigkeit zu sprechen. Eine Variation des Gefangenendilemmas wurde von Deutsch (1960) mit einem ähnlichem Ergebnis verwendet.

Tabelle 1

Gewinnmöglichkeiten im Gefangenendilemma Spiel von Wrightsmann (1966)

		Entscheidung des Mitspielers	
		Kooperieren	Täuschen
Eigene Entscheidung	Kooperieren	\$3	\$0
	Täuschen	\$6	\$1

Anmerkung. Das Gefangenendilemma von Wrightsmann (1966) ist symmetrisch. Beide Teilnehmer haben die gleiche Gewinnmöglichkeiten, die hier dargestellt sind.

Evolutionenpsychologische Forscher sehen in diesem vereinfachten Modell eine Analogie zu allgegenwärtiger, menschlicher Kooperation (Skyrms, 2004). Ein realitätsbezogenes Beispiel eines Gefangenendilemmas ist demnach die *stag hunt* (Hirschjagd), die als Prüfstein und Ausgangspunkt der Gesellschaftsfähigkeit des Menschen betrachtet wird. Bei der *stag hunt* können zwei Vorfahren des modernen Menschen entweder jeder für sich einen kleinen Hasen oder zusammen einen Hirsch jagen. In diesem Verständnis ist ein Hirsch mehr wert als zwei Hasen, sodass es sich für die beteiligten Jäger

lohnenswert zu kooperieren. Diese Überlegung ermöglicht dann aber auch eine Täuschung, indem eine Person den erlegten Hirsch stiehlt. In Analogie zum Gefangenendilemma, das Wrightsman (1966) verwendet, entspricht der Hase \$1 und der Hirsch \$6, wobei bei erfolgreicher Kooperation beide Jäger die Hälfte (\$3) bekommen. Das Problem besteht nun darin, dem anderen zu vertrauen, um langfristige Kooperation und damit insgesamt größere Gewinne zu erzielen, obwohl es zu jedem Zeitpunkt für den Einzelnen kurzfristig ertragreicher ist, seinen Gegenüber zu täuschen. In der Überwindung dieses Problems und der erfolgreichen, vertrauensbasierten Kooperation sehen evolutionspsychologische Forscher eine Grundvoraussetzung für die heutige Gesellschaft (Tomasello, Melis, Tennie, Wyman, & Herrmann, 2012).

In Situationen wie dem Gefangenendilemma stellt sich nun für die beteiligten Personen die Frage: Kooperieren oder täuschen? Die Antwort einer Person sollte davon abhängen, welches Verhalten sie von ihrem Mitspieler erwartet. Die evolutionäre Spieltheorie versucht dabei zu beschreiben, welche Strategien bei der Entscheidungsfindung erfolgreich sind (Pacheco, Santos, Souza, & Skyrms, 2009). Zunächst kann ein Spieler seinen eigenen Gewinn immer durch Täuschung maximieren. Unabhängig davon, was der Mitspieler tut, erhöht sich dadurch der eigene Gewinn. Wenn der Mitspieler kooperiert, erhöht sich der eigene Gewinn von \$3 auf \$6. Sollte der Mitspieler ebenfalls täuschen, erhöht sich der Gewinn von \$0 auf \$1. Wenn eine Person so denkt, müsste sie immer täuschen. Wenn aber jede Person so denkt, würde keine Kooperation zustande kommen. Damit würde das Potenzial von Kooperation nicht ausgeschöpft werden können. Die evolutionäre Spieltheorie kann nun um das Konzept der sozialen Projektion erweitert werden, wie Krueger (2013) zeigt. Dies geschieht mit der Modellvorstellung, dass eine Person annimmt, sein Mitspieler handelt wie sie selbst. Geht eine Person zum Beispiel davon aus, dass ihr Mitspieler mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.8$ sich so entscheidet, wie sie selbst, lassen sich die Erwartungswerte für beide Strategien (Kooperieren und Täuschen) berechnen. Für Kooperation besteht damit eine Wahrscheinlichkeit von 80%,

dass der Mitspieler ebenso kooperiert (\$3) und eine Wahrscheinlichkeit von 20% dafür, getäuscht zu werden (\$0), also ein Erwartungswert von $0.8 \cdot 3 + 0.2 \cdot 0 = 2.4$. Der Erwartungswert für die Strategie zu täuschen ist dagegen nur $0.8 \cdot 1 + 0.2 \cdot 6 = 2$. In diesem Modell ist es die bessere Strategie zu kooperieren, weil im Schnitt \$2.4 gewonnen werden statt nur \$2. In einer Gruppe, in der dieses Modell anwendbar ist, wird Projektion erfolgreich sein und die eigene Entscheidung deckt sich mit hoher Wahrscheinlichkeit mit der Entscheidung eines anderen Gruppenmitglieds. Diese Gruppen können dann häufiger aus Vertrauen kooperieren und damit zusammen $\$3 + \$3 = \$6$ erreichen. Sie sind damit Gruppen überlegen, in denen Personen nur versuchen, den eigenen Gewinn zu maximieren, indem sie täuschen, weil fehlende Kooperation zusammen nur $\$1 + \$1 = \$2$ erreicht. Dagegen wäre eine generelle Disposition zu Vertrauen von Nachteil, da die Gefahr von Täuschung durch Personen aus anderen Gruppen erhöht wird. Auf das *stag hunt* Paradigma angewandt, können Gruppen in denen soziale Projektion funktioniert, einen Hirsch statt nur zwei Hasen erlegen. Dagegen würde keine Kooperation mit Personen aus einer anderen Gruppe stattfinden, die Gefahr getäuscht zu werden überwiegt. Insgesamt ist damit Kooperation innerhalb etablierter Gruppen (*in-group*) möglich, da Individuen von ihrer eigenen Entscheidungstendenz auf die Entscheidung des anderen schließen (soziale Projektion). Dieses Modell wird gerade durch Studien gestützt, bei denen in Gefangenendilemmata Personen mit größerer Vertrauenswürdigkeit häufiger kooperieren (Deutsch, 1960; Wrightsman, 1966; Rotter, 1980; Wilson, Near, & Miller, 1996).

Die Wichtigkeit von Vertrauen für das Wohlbefinden gibt genügend Anlass zu untersuchen, ob Vertrauen durch soziale Projektion entsteht. Vertrauen ist wichtig für viele Lebensbereiche (Freundschaften, romantische Beziehungen, Arbeitsverhältnis), wie die eingangs erwähnten Studien belegen (Betts & Rotenberg, 2007; Rotenberg et al., 2004; Larzelere & Huston, 1980; Ferrin et al., 2008; Murphy, 1993; McAllister, 1995). Folglich existiert ein Zusammenhang zwischen dem Vertrauen einer Person und ihrem Wohlbefinden (Dolan, Peasgood, & White, 2008; Helliwell, 2003). Gelingt es einen Zusammenhang

zwischen Vertrauenswürdigkeit über soziale Projektion zu Vertrauen und damit zu Wohlbefinden herzustellen, lassen sich Empfehlungen für prosoziale Handlungen ableiten, die zugleich das eigene Wohlbefinden steigern können.

Hypothesen

Basierend auf der Literatur zur sozialen Projektion ist davon auszugehen, dass die eigene Vertrauenswürdigkeit durch soziale Projektion das Vertrauen einer Person beeinflusst. Anders formuliert, sollte von anderen Unehrlichkeit in dem Maße erwartet werden, in dem man selbst zu Unehrlichkeit neigt und über die Zeit zu einer stabilen Misstrauensdisposition führen. Aufgrund des aus Projektion der eigenen Unehrlichkeit erwachsenden Misstrauens könnten dann die sozialen Beziehungen von weniger vertrauenswürdigen Personen im Vergleich zu vertrauenswürdigeren Personen mehr geschädigt werden. Wenig vertrauenswürdige Personen würden daraufhin ein geringeres Wohlbefinden entwickeln.

Dies ist eine kausale Hypothese. Aus ethischen Gründen und im Umfang dieser Untersuchung als Bachelorarbeit ist es nicht möglich, die Persönlichkeitseigenschaft Vertrauenswürdigkeit von Personen zu manipulieren, um den Effekt auf das Vertrauen zu untersuchen. Dementsprechend wird hier wie in den meisten vorangehenden Untersuchungen ebenfalls ein korrelatives (statt kausales) Design verwendet (Deutsch, 1960; Wrightsman, 1966; Rotter, 1980). Auf Basis der Untersuchung von Sagarin et al. (1998) würde daraus eine kausale Wirkungsrichtung von eigener Vertrauenswürdigkeit auf die soziale Projektion von Unehrlichkeit plausibel erscheinen. Anders als in vorangegangenen Studien werden hier jedoch die Zusammenhänge zwischen den Persönlichkeitseigenschaften Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen zusammen mit sozialer Projektion als vermuteter Mediator betrachtet. Das Ziel dieser Untersuchung ist damit, eine Mediation zwischen der Persönlichkeitseigenschaft Vertrauenswürdigkeit und der Persönlichkeitseigenschaft Vertrauen durch soziale Projektion von Unehrlichkeit sowie eine positive Korrelation

zwischen Vertrauen und Wohlbefinden (zunächst nur korrelativ) zu finden:

Hypothese 1) Es existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen.

Hypothese 2) Der Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen wird durch soziale Projektion von Unehrlichkeit mediiert.

Hypothese 3) Vertrauen und Wohlbefinden korrelieren positiv.

Dabei ist davon auszugehen, dass die soziale Projektion durch die Verfügbarkeit von Selbsteinschätzung und die wahrgenommene Ähnlichkeit moderiert wird (Krueger & Stanke, 2001; Krueger, 2007).

Hypothese 2a) Selbstreflektion moderiert den Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und sozialer Projektion von Unehrlichkeit.

Hypothese 2b) Wahrgenommene Ähnlichkeit moderiert den Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und sozialer Projektion von Unehrlichkeit.

Durch die Bestätigung dieser Hypothesen soll ein erster Hinweis für die kausale Hypothese von Sagarin et al. (1998) gefunden werden, die in späteren Untersuchungen weiter belegt werden kann. Damit soll diese Untersuchung (1) den fehlenden Nachweis für den durch soziale Projektion mediierten Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen auf Persönlichkeitsebene erbringen; und (2) die von Sagarin et al. (1998) postulierte Selbstschädigung von Personen durch Unehrlichkeit belegen, indem geringere Vertrauenswürdigkeit mit gemindertem Wohlbefinden assoziiert wird. Diese Zusammenhänge sollen außerdem hinsichtlich des Einflusses der Selbstregulationsfähigkeit und der sozialen Erwünschtheit überprüft werden.

Methoden

Stichprobe

Fünfundneunzig Probanden begannen mit dem Ausfüllen des Online-Fragebogens. Davon schlossen ihn 63 Probanden ab. Diejenigen Probanden, die den Fragebogen nicht vollständig ausgefüllt haben, verbrachten weniger als eine Minute mit der Studie und haben keine einzige Antwort gegeben. Dieses Antwortverhalten erscheint nicht unüblich für Online-Erhebungen (Zhang, 2000). Deshalb wurden zunächst nur die Probanden in die Untersuchung eingeschlossen, die den Fragebogen erfolgreich abgeschlossen haben. Zwei Probanden durchschauten die Hypothesen der Untersuchung sowie die Täuschung und wurden deshalb von der Untersuchung ausgeschlossen. Ein weiterer Proband wurde aufgrund soziale erwünschter Antworttendenzen ausgeschlossen (siehe unten). Damit wurden in die Untersuchung 60 Probanden (42 Frauen und 18 Männer) im Alter zwischen 17 und 39 Jahren ($M = 23.5$, $SD = 5.36$), alle Studierende im Bachelor- und Masterstudium der Psychologie an der Universität Hamburg, eingeschlossen. Die Probanden erhielten für die Teilnahme Versuchspersonenstunden (VP-Stunden), die sie im Rahmen ihres Studiums durch Teilnahme an Experimenten sammeln müssen. Es handelte sich um eine anfallende Stichprobe aus interessierten Studierenden, wie üblich für Untersuchungen im Rahmen einer Bachelorarbeit. Der Erhebungszeitraum belief sich auf Anfang Januar bis Mitte März 2016.

Materialien

Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen. Bei der Erhebung der Persönlichkeitseigenschaften Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen wurden Facetten der Persönlichkeitseigenschaft Verträglichkeit aus dem NEO-PI-R nach Ostendorf und Angleitner (2004) erhoben. Die Facette Freimütigkeit entspricht Vertrauenswürdigkeit und enthält zehn Items. Dazu gehören beispielsweise die Items: „Ich würde niemals Steuern hinterziehen“ und „Ich nutze andere zum eigenen Vorteil aus“ (invers kodiert). Die Variable

Vertrauen ist ebenfalls eine Facette von Verträglichkeit und enthält zehn Items wie beispielsweise: „Ich glaube, dass andere gute Absichten verfolgen“ und „Bei anderen vermute ich versteckte Motive“ (invers kodiert). Die Items werden auf einer fünfstufigen Likert-Skala von 1 (*sehr unzutreffend*) bis 5 (*sehr zutreffend*) beantwortet. Die Facetten besitzen Reliabilitäten von $\alpha = .64$ respektive $\alpha = .76$. Die deutsche Fassung weist eine Korrelation zwischen diesen beiden Facetten von $r = .34$ auf und geht zurück auf die englische Originalfassung von Costa und McCrae (1992). Diese Korrelation bestätigt bereits Hypothese 1, die eben diesen Zusammenhang betrachtet.

Soziale Projektion von Unehrlichkeit. Für die Erhebung der Projektion von Unehrlichkeit wurden zwei Operationalisierungen verwendet. Zunächst wurde ein Gefangenendilemma inszeniert. Dabei hatten die Probanden die Wahl, entweder zu kooperieren oder zu täuschen. Ihnen wurde glaubhaft vermittelt, dass ihre Antwort mit der Antwort eines zufällig gewählten anderen Probanden ausgewertet wird. Für den Fall, dass der Proband und sein Mitspieler beide kooperieren, würden sie jeweils 0.5 zusätzliche VP-Stunden erhalten. Falls ein Mitspieler täuscht und der andere kooperiert, würde der täuschende Mitspieler zusätzlich 0.75 und der kooperierende Mitspieler keine zusätzlichen VP-Stunden sammeln. Täuschen beide Mitspieler würden beide nur zusätzlich 0.25 VP-Stunden erhalten. Dieses Gewinnmuster ist in Tabelle 2 dargestellt. Dieses Spiel stellt ein valides Gefangenendilemma dar, denn der eigene Gewinn kann in jedem Fall durch die Option zu täuschen maximiert werden und der Gesamtgewinn beider Spieler ist im Falle der Kooperation größer als im Falle der gegenseitigen Täuschung (Axelrod, 2005; Krueger, 2013). Die zusätzlichen VP-Stunden sollten ein Anreiz für die Probanden sein, da sie durch den Gewinn von beispielsweise 0.5 VP-Stunden eine halbe Stunde weniger Zeit in anderen Experimenten verbringen müssten.

Die Probanden wurden nach ihrer Entscheidung (kooperieren oder täuschen) gefragt, ob sie zum Zeitpunkt ihrer Entscheidung überzeugt waren, zusätzliche VP-Stunden gewinnen zu können. In der Tat konnten sie keine zusätzlichen VP-Stunden gewinnen. Da

Tabelle 2
Gewinnmöglichkeiten im Gefangenendilemma

		Entscheidung des Mitspielers	
		Kooperieren	Täuschen
Eigene Entscheidung	Kooperieren	+0.5 VP-Stunden	+0.25 VP-Stunden
	Täuschen	+0.75 VP-Stunden	+0 VP-Stunden

Anmerkung. Das Gefangenendilemma ist in dieser Operationalisierung symmetrisch. Der (vermeintliche) Mitspieler sowie der Proband selbst haben beide jeweils die dargestellten Gewinnmöglichkeiten.

sie möglicherweise bereits in anderen Studien mit einer solchen experimentellen Täuschung konfrontiert wurden, ist es möglich, dass sie diesem Versuchsaufbau misstraut haben (Ortmann & Hertwig, 2002). Die Validierungsfrage nach ihrem Glauben an die Möglichkeit, zusätzliche VP-Stunden gewinnen zu können, dient zur Validierung des Gefangenendilemmas. In früheren Erhebungen hat sich gezeigt, dass die Ergebnisse aus Gefangenendilemmata unabhängig davon sind, ob Probanden eine Gewinnmöglichkeit besitzen oder nicht (Deutsch, 1960; Rotter, 1980). Demnach scheint es irrelevant, ob eine echte Gewinnmöglichkeit vorliegt oder nicht. Vorsorglich wurde hier dennoch erhoben, ob Probanden glauben, eine wirkliche (nicht monetäre) Gewinnmöglichkeit zu haben.

Als zweite Operationalisierung sahen die Probanden zehn Videos von anderen Psychologiestudierenden. In jedem Videos antwortete die dargestellte Person auf eine persönliche Frage für etwa 30 Sekunden. Die gestellten Fragen waren beispielsweise: „Welche berühmte Person würdest Du am liebsten treffen und was würdest Du der Person sagen?“ oder „Was ist Dein Lieblingsfilm und was mochtest Du am meisten daran?“ Die Probanden sollten einschätzen, ob die dargestellte Person lügt oder die Wahrheit sagt. Dieser Versuchsaufbau sowie die Fragen sind übernommen und adaptiert von Klein und Epley (2015). Allerdings antworten die dargestellten Personen diese den Videos teilweise

mit einer Lüge und teilweise mit einer Wahrheit, da zum Thema Lügenerkennung geforscht wird. In dieser Untersuchung hingegen antworten alle dargestellten Personen wahrheitsgemäß. Damit sollen Unterschiede in der Häufigkeit mit der Lügen vermeintlich „erkannt“ werden, auf die persönliche Tendenz zurückgeführt werden, eine Lüge zu sehen wo keine ist. Personen können Wahrheiten nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 61% (Ratewahrscheinlichkeit liegt bei 50%) korrekt als solche identifizieren (Bond & DePaulo, 2006). Deshalb ist davon auszugehen, dass sich keine Bodeneffekte ergeben und nicht alle Videos als Wahrheit erkannt werden.

Wohlbefinden. Das Wohlbefinden wird mit der *Satisfaction With Life Scale* (SWLS) erhoben (Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985). Die deutsche Übersetzung dieser Skala hat eine hohe Reliabilität von $\alpha = .92$ und gute Validitätsbelege (Glaesmer, Grande, Braehler, & Roth, 2011). Sie enthält 5 Items, die auf einer Likert-Skala von 1 (*starke Ablehnung*) bis 7 (*starke Zustimmung*) beantwortet werden. Zu den Items gehört beispielsweise: „In den meisten Bereichen entspricht mein Leben meinen Idealvorstellungen.“

Selbstreflektiertheit. Die Selbstreflektiertheit wurde mit der *Self-Reflection and Insight Scale* (SRIS) von Grant, Franklin, und Langford (2002) erhoben. Diese Skala unterscheidet in (1) Beschäftigung mit Selbstreflektion (*engagement*) und (2) Selbsterkenntnis (*insight*) als Subskalen. Sie besitzt sechs Items in der Subskala Beschäftigung mit Selbstreflektion, wie beispielsweise: „I frequently take time to reflect on my thoughts“, und 8 Items in der Subskala Selbsterkenntnis, beispielsweise: „I usually know why I feel the way I do“. Die Skala besitzen Reliabilitäten von $\alpha = .91$ respektive $\alpha = .87$. Die Skala wurde in einem forward- and back Übersetzungsverfahren mit anschließendem, monolingualen Test übersetzt. Dies ist die häufigst angewandte Übersetzungsmethode nach aktuellen Meta-Analysen (Maneesriwongul & Dixon, 2004). In einer Voruntersuchung mit $N = 30$ Psychologiestudierenden wurde die deutsche Version validiert. Dabei ergaben sich für die beiden Subskalen Reliabilitäten von $\alpha = .964$

(Beschäftigung mit Selbstreflektion) respektive $\alpha = .961$ (Einsicht). Eine Faktorenanalyse ergab die beiden im Ursprungsfragebogen enthaltenen Faktoren Beschäftigung mit Selbstreflektion und Selbsterkenntnis. Im Anhang befindet sich eine detailliertere Analyse des übersetzten Fragebogens. Die Items werden auf einer Likert-Skala von 1 (*stimmt überhaupt nicht*) bis 6 (*stimmt voll und ganz*) entsprechend dem Ursprungsfragebogen von Grant et al. (2002) beantwortet. Es hätte eine noch größere Validität der Übersetzung durch zusätzliches bilinguales Testen erreicht werden können, doch dieses Verfahren war im Umfang der vorliegenden Untersuchung nicht möglich. Durch die Bestätigung einer zweidimensionalen Faktorstruktur und eine entsprechend hohe Reliabilität wird von einer validen Übersetzung ausgegangen, die zur Erhebung von Selbstreflektiertheit in der Hauptuntersuchung verwendet werden kann.

Wahrgenommene Ähnlichkeit. Die Erhebung einer wahrgenommenen Ähnlichkeit zur Gesellschaft im Generellen stellt sich als konzeptionell schwierig dar. Um eine Annäherung an dieses Konzept auf Basis eines etablierten Fragebogens zu erreichen, wurde das soziale Zugehörigkeitsgefühl zur Gesellschaft erhoben. Dabei kam die *Social Connectedness Scale* (SCS) von Lee und Robbins (1995) zum Einsatz. Das soziale Zugehörigkeitsgefühl soll dabei eine ähnliche Rolle wie die Zugehörigkeit zur *in-group* auf einer dimensional Skala beschreiben. Anders formuliert, sollten Probanden mit hohem sozialen Zugehörigkeitsgefühl die Gesellschaft eher als ihre *in-group* und damit eine größere Ähnlichkeit zu ihren Mitgliedern wahrnehmen verglichen mit Probanden, die ein niedriges soziales Zugehörigkeitsgefühl aufweisen.

Die SCS ist eine eindimensionale Skala mit acht Items, wie beispielsweise „Even around people I know, I don't feel that I really belong.“ Sie besitzt eine Reliabilität von $\alpha = .91$. Diese Skala wurde ebenfalls wie im Abschnitt Selbstreflektiertheit beschrieben mit einem forward- and back Übersetzungsverfahren mit anschließendem, monolingualen Test übersetzt. Die oben erwähnte Voruntersuchung ($N = 30$, Psychologiestudierende) ergab $\alpha = .96$ und die Faktorenanalyse ergab eine Einfaktorstruktur. Das genannte Item wurde

beispielsweise übersetzt mit: „Auch unter Bekannten fühle ich mich nicht zugehörig.“ Die Items wurden ebenfalls auf einer Likert-Skala von 1 (*stimmt überhaupt nicht*) bis 6 (*stimmt voll und ganz*) entsprechend des Ursprungsfragebogens beantwortet. Die vollständige Übersetzung des Fragebogens befindet sich im Anhang. Da sich die Reliabilität und faktorielle Validität hier ebenfalls als vergleichbar erwiesen haben, wurde die SCS zur Erhebung des sozialen Zugehörigkeitsgefühls eingesetzt

Religiösität, Sozioökonomischer Status, subjektiv wahrgenommene Gesundheit, Alter und Geschlecht. Es soll untersucht werden, ob Vertrauen einen signifikanten Zusammenhang mit Wohlbefinden zeigt. Da das Konstrukt Wohlbefinden sehr facettenreich ist, wird nur ein kleiner Zusammenhang zu Vertrauen erwartet, der mit sozialer Projektion von Vertrauenswürdigkeit zusammenhängt. Deshalb werden zusätzlich Störvariablen erhoben, für deren Einfluss auf Wohlbefinden korrigiert wird. Somit ist eine Erhöhung der Teststärke möglich (Lavenberg & Welch, 1981). Dazu wurden Variablen verwendet, die nach einschlägigen Meta-Analysen als gute und ökonomisch erhebbare Prädiktoren für Wohlbefinden verstanden werden (Edwards & Klemmack, 1973; Helliwell, 2003; Pichler, 2006). Der sozioökonomische Status wird nach Lampert und Kroll (2009) aus Ausbildungsstand (schulisch und beruflich), Berufsstand und Nettoäquivalenzeinkommen errechnet. Die jeweiligen Variablen wurden analog zu Lampert, Kroll, Müters, und Stolzenberg (2013) erhoben und ausgewertet. Die konkrete Berechnungsvorschrift ist an dieser Stelle für eine Beschreibung zu umfangreich, deshalb sei für nähere Beschreibungen auf die Artikel von Lampert verwiesen. Die subjektive Gesundheit ist eine ökonomische Möglichkeit, den Gesundheitszustand zu erheben und hängt stärker mit Wohlbefinden zusammen, als beispielsweise die Anzahl der Arztbesuche des letzten Monats oder Jahres (Edwards & Klemmack, 1973). Zur Erhebung wurde in Anlehnung an Edwards und Klemmack (1973) das Item „Wie würden Sie Ihren Gesundheitszustand einschätzen?“ mit den Antwortmöglichkeiten „gut“, „durchschnittlich“ oder „schlecht“ erhoben. Die Religiösität zeigt ebenfalls signifikante Zusammenhänge mit dem Wohlbefinden (Jansen,

Motley, & Hovey, 2010; Ellison, 1991). Während Jansen et al. (2010) zum Zusammenhang von Depression und Angst mit Religiosität forscht, untersucht Ellison (1991) direkt den Zusammenhang zu Wohlbefinden. An die Erhebungsmethoden dieser beiden Forscher angelehnt, wurden die Items „Ich bin religiös“ und „Religion hat einen großen Einfluss auf mein Leben“ je auf einer Likert-Skala von 1 (*trifft überhaupt nicht zu*) bis 7 (*trifft sehr zu*) sowie das Item „Wie häufig besuchen Sie religiöse Einrichtungen (Kirche, Moschee, ...)?“ auf einer Likert-Skala von 1 (*nie*) bis 6 (*mehr als ein mal pro Woche*) formuliert und in die Untersuchung aufgenommen. Zuletzt wurden Alter und Geschlecht erhoben.

Soziale Erwünschtheit. Soziale Erwünschtheit wird mit der *Skala zur Erfassung von Testverfälschung durch positive Selbstdarstellung und sozialerwünschte Antworttendenzen* (SEA) erhoben (Satow, 2012). Sie enthält sieben Items wie beispielsweise: „Ich habe schon mal über andere gelästert oder schlecht über sie gedacht“, die auf einer Skala von 1 (*trifft gar nicht zu*) bis 4 (*trifft genau zu*) beantwortet werden. Es wird angenommen, Items wie dieses treffen auf jede Person zu (jeder denkt gelegentlich schlecht über andere). Damit soll die Beantwortung den Grad der Testverfälschung durch positive Selbstdarstellung messen. Die Skala besitzt eine ausreichende Reliabilität von $\alpha = .7$. Die Validität dieser Skala wurde mit Erhebungen untersucht, bei denen Personen versuchen sollten, sich positiv darzustellen. Die Absicht zur positiven Selbstdarstellung korrelierte signifikant mit der Skala. Die Autoren empfehlen demnach Untersuchungsergebnisse von der Analyse auszuschließen, die einen Testwert über 23 auf dieser Skala erzielen.

Selbstregulation. Die Disposition zur Selbstregulationskapazität wird mit der deutschen Kurzform der *Self-Control Scale* (SCS-K-D) von Bertrams und Dickhäuser (2009) erhoben. Diese Skala geht zurück auf die englische Fassung von Tangney, Baumeister, und Boone (2004). Im Gegensatz zum Original hat die Kurzform statt 36 nur 13 Items, darunter beispielsweise: „Manchmal kann ich mich selbst nicht daran hindern, etwas zu tun, obwohl ich weiß, dass es falsch ist“. Die Items werden auf einer Likert-Skala

von 1 (*völlig unzutreffend*) bis 5 (*trifft ganz genau zu*) beantwortet. Die Autoren geben für die Reliabilität $\alpha = .79$ bzw. $\alpha = .8$ zu zwei Zeitpunkten an, zwischen denen sieben Wochen liegen. Zusätzlich ergab die Retestreliabilität eine Korrelation von $r = .82$. Die Kriteriumsvalidität der Skala wurde unter anderem an einer negativen Korrelation mit Aggressionsausdruck, einer negativen Korrelation mit Prokrastination und einer positiven Korrelation mit Lebenszufriedenheit nachgewiesen.

Prozedur

Die Probanden haben sich über Sona-Systems (www.sona-systems.com) für die Untersuchung angemeldet. Sona-Systems ist eine Software, die VP-Stunden verwaltet. Die Probanden, alle Psychologiestudierende, waren für die Teilnahme an dieser Untersuchung motiviert, da sie für ihren jeweiligen Studienabschluss 30 VP-Stunden sammeln müssen. Für die Teilnahme an dieser Untersuchung erhielten die Probanden 0.5 VP-Stunden, weil die Untersuchung nicht länger als eine halbe Stunde dauerte.

Nach der Anmeldung für die Studie erhielten die Probanden einen Link zum Online-Fragebogen, der in Qualtrics (www.qualtrics.com) erstellt wurde. Nachdem die Probanden auf der ersten Seite dieses Online-Fragebogens die Aufklärung gelesen und die Einverständniserklärung abgegeben haben, begannen sie die aufgelisteten Fragebögen auszufüllen.

Zu Beginn füllten die Probanden die Items zur Facette Vertrauenswürdigkeit aus. Dieser Fragebogen wurde der sozialen Projektion von Unehrlichkeit vorangestellt, um das Konstrukt der eigenen Vertrauenswürdigkeit salient zu machen. Daraufhin entschieden Sie das Gefangenendilemma, füllten die Validierungsfrage aus und schätzten die Videos ein, um die Erhebung von sozialer Projektion von Unehrlichkeit zu ermöglichen. Es folgten dann über mehrere Seiten verteilt, die weiteren Fragebögen, die je nach Likert-Skalentyp in zusammengefasster und randomisierter Reihenfolge dargeboten wurden, um Konsistenzeffekte zu vermeiden. Die Randomisierung der Reihenfolge von Items

verschiedener Skalen war besonders für die Erhebung der sozialen Erwünschtheit notwendig.

Nachdem die Fragebögen und zuletzt auch die Fragen zu demographischen Variablen ausgefüllt wurden, hatten die Probanden die Möglichkeit, die Intention der Untersuchung einzuschätzen. Sie wurden außerdem gebeten, anzugeben, ob sie Personen aus den Videos kannten, um zu verhindern, dass ein Proband bereits zuvor um die Wahrheit einer Aussage aus den Videos wusste. Auf der letzten Seite des Online-Fragebogens wurden die Probanden dann über die Täuschung aus dem Gefangenendilemma und den Videos aufgeklärt. Sie hatten anders als zuvor angegeben tatsächlich nicht die Möglichkeit, VP-Stunden zu gewinnen. Es war nötig, dass die Probanden an die Möglichkeit glauben, um das Spiel ernsthaft zu spielen und zu versuchen, das Verhalten des Mitspielers (nach Hypothese durch soziale Projektion) vorherzusagen. Allerdings ist die Vergabe von zusätzlichen VP-Stunden nach Maßgabe des Fachbereichs Psychologie nicht gestattet, da es sich beim Sammeln von VP-Stunden um eine Prüfungsleistung handelt. Zusätzlich wurden die Probanden darüber aufgeklärt, dass keines der Videos eine Lüge enthielt. Danach wurden sie über die Hypothesen dieser Untersuchung aufgeklärt. Dazu gehörte, dass die Probanden von der Hypothese erfuhren, wenig vertrauenswürdige Personen würden häufiger Lügen in den Videos sehen, obwohl diese nur wahre Aussagen enthielten. Da davon auszugehen ist, dass Probanden 39% der Videos als Lüge erkennen (Bond & DePaulo, 2006), könnten sie an ihrer eigenen Vertrauenswürdigkeit zweifeln und negativ affektiert werden. Um dies zu verhindern, wurde darüber informiert, dass der Versuchsaufbau sie veranlasst hat, einige Videos als Lüge zu markieren. Den Probanden wurde dadurch vermittelt, dass sie nicht weniger vertrauenswürdig sind, nur weil sie manchen wahren Aussagen aus den Videos misstraut haben. Es wurde den Probanden zum Abschluss ermöglicht, sich über die Ergebnisse der Untersuchung nach Abschluss der Erhebung zu informieren. Zuletzt wurden sie zurück auf die Sona-Systems Seite verwiesen und sie erhielten die 0.5 VP-Stunden.

Datenanalyse

Die statistische Analyse wurde mit der Datenanalysesoftware R durchgeführt. Der Quelltext aller Analysen kann unter <https://osf.io/uzqyv> gefunden werden. Dabei sind zunächst die Summenwerte von den verwendeten Fragebogen gebildet worden. Für die Operationalisierung der sozialen Projektion von Unehrlichkeit wurde eine Variable für das Gefangenendilemma mit 0 für Täuschen und 1 für Kooperieren kodiert. Die Validierungsfrage wurde analog mit 0 für Misstrauen und 1 für Vertrauen in den Versuchsaufbau und Glaube an die Möglichkeit, zusätzliche VP-Stunden gewinnen zu können, kodiert. Von den zehn Videos zu denen die Probanden den Wahrheitsgehalt einschätzen sollten, wurde der relative Anteil der als Wahrheit markierten Videos berechnet. Hat ein Proband beispielsweise fünf von zehn Videos als Wahrheit markiert, berechnet sich der relative Anteil als .5. Dabei wurden die Videos von der Analyse ausgeschlossen, bei denen Probanden am Ende der Untersuchung angaben, die Person mehr als nur vom Sehen her zu kennen. Um die Skalierung zu erhalten, ist der relative Anteil von den restlichen Videos berechnet worden. Hat ein Proband zwei Personen in den Videos erkannt und dann vier von acht der anderen Videos als Wahrheit markiert, entsteht ebenfalls ein relativer Anteil von $4/8 = .5$. Der sozioökonomische Status wurde nach Lampert et al. (2013) aus dem Durchschnitt der kodierten Angaben zum Ausbildungsstand (schulisch und beruflich), Berufsstand und Nettoäquivalenzeinkommen gebildet.

Probanden, die einen Summenwert über 23 in sozialer Erwünschtheit erwiesen, wurde von der Untersuchung ausgeschlossen, wie von den Autoren des Fragebogens vorgeschlagen (Satow, 2012). Die Variablen wurden für die Analyse standardisiert, um standardisierte Regressionskoeffizienten zu erhalten. Daraufhin wurde die Verteilung der Variablen betrachtet, um mögliche Ausreißer aufgrund von undifferenziertem Antwortverhalten der Probanden von der weiteren Analyse auszuschließen.

Der Mediatoreffekt zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen durch soziale Projektion wurde nach den gängigen Kriterien analysiert (Preacher & Hayes, 2004, 2008;

Hayes, 2013; Warner, 2012). In einem Modell, bei dem eine Variable X (Vertrauenswürdigkeit) mit einer Variable Y (Vertrauen) über den Moderator M (soziale Projektion von Unehrlichkeit) zusammenhängt, müssen zwei lineare Modelle zur Analyse der Mediation überprüft werden. Die zwei Modelle sind in Abbildung 1 veranschaulicht. Das erste Modell betrachtet den Zusammenhang von X und Y ($\hat{Y} = \beta_{YX}X$). Ob hier ein signifikanter Zusammenhang vorliegen muss, um die Mediatoranalyse fortzusetzen, wurde widersprüchlich diskutiert. Während Baron und Kenny (1986) sich dafür aussprachen, dass ein direkter Effekt nachzuweisen ist, wird heute nicht mehr davon ausgegangen (Bollen, 1989). Dieses Modell ist trotzdem für die Mediatoranalyse relevant, da der direkte Effekt β_{YX} mit dem Effekt β'_{YX} aus Modell 2 verglichen werden muss. Modell 2 betrachtet den Zusammenhang von X und Y unter Berücksichtigung der Mediatorvariable M ($\hat{Y} = \beta'_{YX}X + \beta'_{YM}M$). Für eine Mediation müssen die Effekte β_{YX} aus Modell 1 und β'_{YM} aus Modell 2 signifikant voneinander verschieden sein. Äquivalenter Weise kann man auch die Differenz $\Delta = \beta_{YX} - \beta'_{YX}$ der Effekte darauf testen, ob sie von 0 verschieden ist. Hierfür existiert der Sobel-Test, der jedoch selten verwendet wird und aufgrund seiner geringen Teststärke nur bei großen Stichproben angeraten wird (MacKinnon, 2008; Preacher & Hayes, 2008). Dagegen bietet sich für kleine Stichproben ein Bootstrapping-Verfahren nach Preacher und Hayes (2004, 2008) an. Das Bootstrapping-Verfahren berechnet ein Konfidenzintervall für Δ durch wiederholte (hier 1000) Ziehungen von Substichproben aus der vorhandenen Stichprobe. Beinhaltet dieses Konfidenzintervall die 0, so liegt kein Beweis für einen signifikanten Mediatoreffekt vor. Ist darin nicht die 0 enthalten, so kann ein Mediatoreffekt nachgewiesen werden.

Für die Analyse des Zusammenhangs zwischen Vertrauen und Wohlbefinden ist eine stufenweise Regression durchgeführt worden. Dabei wurde Wohlbefinden zunächst auf die vermuteten Störvariablen zurückgeführt (Soziale Erwünschtheit, Selbstregulationskapazität, Religiosität, Sozioökonomischer Status, Subjektive Gesundheit, Alter und Geschlecht) und dann auf Vertrauen. Dadurch wird für den Zusammenhang mit den Störvariablen

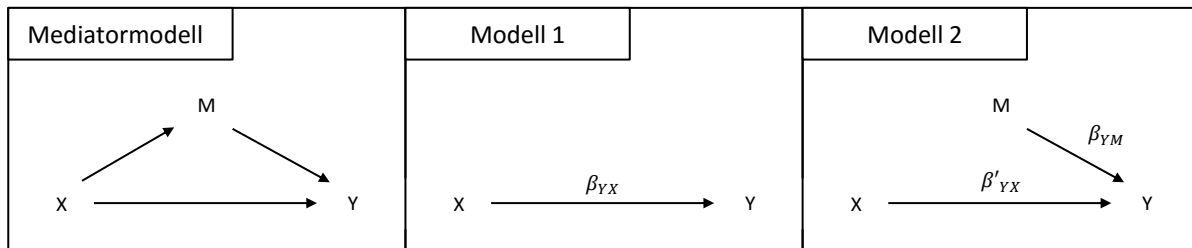


Abbildung 1. Das Mediatormodell erfordert die Überprüfung von zwei Modellen, wobei die Koeffizienten von Modell 1 und Modell 2 miteinander zu vergleichen sind.

kontrolliert, um eine größere Teststärke zu erreichen. Alle weiteren Analysen verwendeten einfache Varianzanalysen auf linearen Modell, Korrelationstests und χ^2 -Tests.

Ergebnisse

Die Mittelwerte, Standardabweichungen und das jeweiligen Erhebungsinstrumente der erhobenen Variablen sind im Anhang in Tabelle 11 zusammengefasst. Korrelationen zwischen den Variablen sind aus den Tabellen 12 und 13 zu entnehmen. Die Skalen wiesen keine besonderen Ausreißer auf, sodass vom weiteren Ausschluss aufgrund von ungewöhnlichen Extremwerten abgesehen werden konnte.

Die Indikatoren für soziale Projektion von Unehrlichkeit zeigten ausreichend Streuung. Als Indikator für projizierte Vertrauenswürdigkeit wählten im Gefangenendilemma 55% der Probanden ($N = 33$) die Option zu kooperieren. Von den Probanden glaubten ebenfalls 55% ($N = 33$), dass sie durch das Gefangenendilemma zusätzliche VP-Stunden gewinnen können, indiziert durch ihre Antwort auf die Validierungsfrage. Die Validierungsfrage hing nicht signifikant mit der Entscheidung im Gefangenendilemma zusammen, $\chi^2(1) = .115$, $p = .734$. Demnach bestand kein Zusammenhang zwischen der Entscheidung im Gefangenendilemma und damit, ob die Probanden erfolgreich getäuscht wurden und an eine echte Gewinnmöglichkeit glaubten. Die nachstehend beschriebenen Analysen wurden sowohl an der gesamten Stichprobe, als auch an der Gruppe durchgeführt, die Validierungsfrage ausschließlich positiv beantwortet haben. Da hier keine abweichenden Muster auftraten und aufgrund des fehlenden

Zusammenhangs mit der Validierungsfrage, wird bei der Beschreibung der Analysen im Folgenden nicht weiter auf die Validierungsfrage eingegangen. Stattdessen werden die Ergebnisse für die gesamte Stichprobe beschrieben. Der zweite Indikator für projizierte Vertrauenswürdigkeit bestand in der Einschätzung der Videoaussagen als wahr oder gelogen. Der relative Anteil der für wahr eingeschätzten Videos betrug $M = .5$, $SD = .14$. Demnach haben die Probanden durchschnittlich die Hälfte der wahren Videoaussagen als Lüge wahrgenommen.

Vertrauenswürdigkeit, Vertrauen und Mediation durch soziale Projektion (Hypothesen 1 und 2)

Vertrauenswürdigkeit korrelierten mit Vertrauen signifikant positiv mit $r = .337$, $p = .008$. Dieser positive Zusammenhang zwischen Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit bestätigt Hypothese 1.

Tabelle 3

Antwortmuster bei der Entscheidungen im Gefangenendilemma

		Vertrauenswürdigkeit	
		Niedrig	Hoch
Entscheidung im PD	Kooperieren	10	23
	Täuschen	16	11

Anmerkung. Die Anzahl der Probanden eingeteilt nach ihrer Entscheidung im PD und ihrer Vertrauenswürdigkeit ist dargestellt. Niedrige bzw. hohe Vertrauenswürdigkeit entspricht einer Vertrauenswürdigkeit unter bzw. über oder gleich dem Median.

Die Probanden wurden in zwei Gruppen anhand des Medians ihrer Vertrauenswürdigkeit geteilt. Zur Gruppe mit hoher Vertrauenswürdigkeit wurden Probanden zugewiesen, die eine Vertrauenswürdigkeit aufwiesen, die mindestens dem Median entsprach. Zur Gruppe mit niedriger Vertrauenswürdigkeit wurden Probanden

zugewiesen, die Werte unter dem Median zeigten. Dadurch lässt sich das Antwortverhalten im Gefangenendilemma (im Folgenden kurz: Entscheidung im PD, für prisoner dilemma) wie in Tabelle 3 darstellen. Ein χ^2 -Test zeigt hier einen signifikanten Zusammenhang, $\chi^2(1) = 3.96$, $p = .047$. Personen mit hoher Vertrauenswürdigkeit entscheiden sich häufiger zu kooperieren, als Personen mit niedriger Vertrauenswürdigkeit. Bezüglich der Wahrheitseinschätzung der Videoaussagen zeigte sich ebenfalls ein signifikanter Zusammenhang, $r = .303$, $p = .018$. Hierbei wurde ein Korrelationstest verwendet, da die Einschätzung der Videos als metrische Variable (Anteil der als wahr eingeschätzten Videos) aufgefasst werden kann. Im Gegensatz zu Vertrauenswürdigkeit hing Vertrauen nicht signifikant mit der Entscheidung im PD zusammen, $\chi^2(1) = .567$, $p = .451$. Ein Korrelationstest zwischen Vertrauen und der Einschätzung der Videoaussagen wurde nicht signifikant, $r = .204$, $p = .117$. Damit zeigen beide Operationalisierungen von sozialer Projektion signifikante Zusammenhänge mit Vertrauenswürdigkeit, nicht jedoch mit Vertrauen.

Es wurde eine Mediatoranalyse durchgeführt, die versucht die Entscheidung im PD für den Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen als Mediatorvariable zu bestätigen. Die Analyse ergab zunächst konsistent mit dem Ergebnis zu Hypothese 1 einen signifikant positiven, direkten Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen, $F(1, 58) = 7.42$, $p = .008$, $\eta_p^2 = .113$ und bestätigt damit Modell 1 (siehe Abbildung 2). Unter Berücksichtigung der Entscheidung im PD als Mediator, sinkt der Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen von $\beta_{YX} = .337$ auf $\beta'_{YX} = .289$, bleibt jedoch signifikant, $F(1, 57) = 4.71$, $p = .023$. Die Differenz $\Delta = .048$ ist marginal. Das mittels Bootstrapping errechnete 95%-Konfidenzintervall schließt 0 mit ein, $KI_{95\%} = [-.017, .127]$. Damit konnte für die Entscheidung im PD kein signifikanter Mediatoreffekt nachgewiesen werden.

Die Analyse der Wahrheitseinschätzung der Videoaussagen ist in Abbildung 3 dargestellt. Die Differenz der Effekte von Vertrauenswürdigkeit auf Vertrauen aus Modell 1

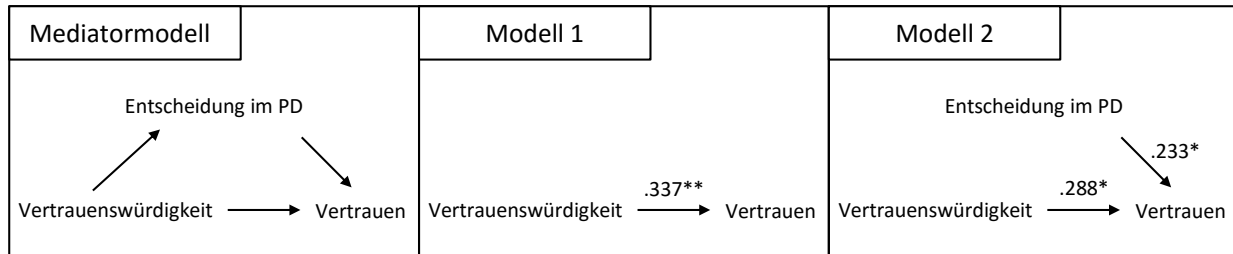


Abbildung 2. Das konkrete Mediatormodell für die Entscheidung im Gefangenendilemma (Entscheidung im PD) sowie die berechneten standardisierten Koeffizienten.
 *p < .05; ** p < .01; ***p < .001.

($\beta_{YX} = .337$) und Modell 2 ($\beta'_{YX} = .302$) wich mit $\Delta = .034$ nicht signifikant von 0 ab, $KI_{95\%} = [-.057, .109]$. Insgesamt ergibt sich demnach keine Bestätigung für Hypothese 2. Ein Mediatoreffekt für die Projektion von Unehrlichkeit konnte nicht belegt werden. Damit lässt sich der Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen nicht durch projizierte Vertrauenswürdigkeit erklären.

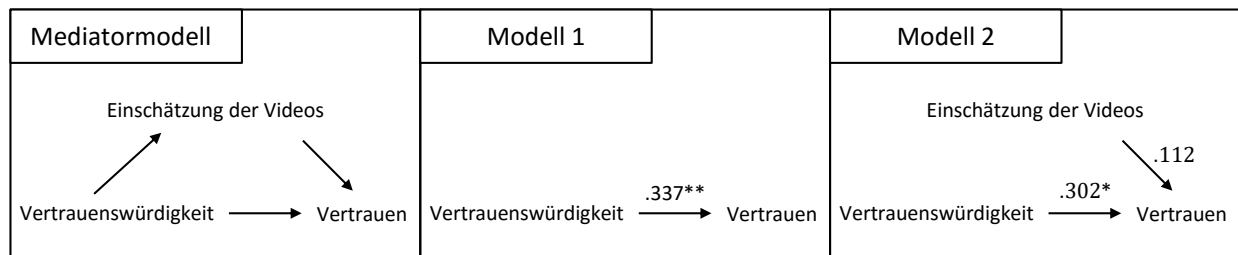


Abbildung 3. Das konkrete Mediatormodell für die Wahrheitseinschätzung der Videoaussagen sowie die berechneten standardisierten Koeffizienten.
 *p < .05; ** p < .01; ***p < .001.

Moderation durch Selbstreflektiertheit und soziale Zugehörigkeit (Hypothesen 2a und 2b)

Es wurden zwei Fragebögen zur Erhebung von Selbstreflektiertheit bzw. sozialer Zugehörigkeit ins Deutsche übersetzt. Die *Selbstreflektions- und Selbsterkenntnis*skala zeigt in dieser Untersuchung eine angemessen hohe interne Konsistenz mit $\alpha = .856$ und besitzt eine Zweifaktorenstruktur mit den Faktoren Beschäftigung mit Selbstreflektion (*engagement*, $\alpha = .87$) und Selbsterkenntnis (*insight*, $\alpha = .836$) auf. Dieses Ergebnis

entspricht der Originalversion und konnte bereits in der Vorstudie gezeigt werden. Die Items lassen sich den entsprechenden Faktoren zuordnen, wie bereits dargestellt. Die *Soziale Zugehörigkeitsskala* (deutsche Übersetzung der SCS) bestätigt ebenfalls die in der Voruntersuchung gefundenen Gütekriterien. Sie besitzt eine hohe interne Konsistenz mit $\alpha = .91$. Entsprechend der Originalskala weist sie eine Einfaktorenstruktur auf. Zusätzlich wurde die soziale Unterstützung zur Belegung der konvergenten Validität mittels Kurzform des Fragebogens zur sozialen Unterstützung von Fydrich, Sommer, Tydecks, und Brähler (2009) erhoben. Die soziale Zugehörigkeit weist eine sehr hohe positive Korrelation mit sozialer Unterstützung auf, $r = .811, p < .001$.

Der Moderatoreffekt wird als Interaktionseffekt mit Vertrauenswürdigkeit auf die soziale Projektion (Entscheidung im PD und Einschätzung der Videoaussagen) untersucht. Selbstreflektiertheit und Vertrauenswürdigkeit zeigten keine signifikanten Interaktionseffekte weder hinsichtlich der Entscheidung im PD ($F(1, 46) = .316, p = .576$) noch für die Einschätzung der Videoaussagen ($F(1, 46) = .001, p = .97$). Selbstreflektiertheit moderiert hier nicht den Effekt von Vertrauenswürdigkeit auf die soziale Projektion. Ebenfalls ergeben sich keine signifikanten Effekte für die Interaktionen mit den Subskalen (*engagement* und *insight*) von Selbstreflektiertheit, $p > .05$. Hypothese 2a kann damit nicht bestätigt werden. Selbstreflektiertheit konnte nicht als Moderatorvariable belegt werden.

Dagegen zeigt sich ein signifikanter Haupteffekt von sozialer Zugehörigkeit auf die Entscheidung im PD, $F(1, 56) = 5.14, p = .027, \eta_p^2 = .084$. Der Interaktionseffekt von sozialer Zugehörigkeit und Vertrauenswürdigkeit wies einen Trend auf und wurde damit knapp nicht signifikant, $F(1, 56) = 3.04, p = .086, \eta_p^2 = .052$. Hinsichtlich der Einschätzung der Videoaussagen zeigte sich zwar kein Haupteffekt ($F(1, 56) = .005, p = .943$), jedoch wurde ein Interaktionseffekt von sozialer Zugehörigkeit und Vertrauenswürdigkeit erneut knapp nicht signifikant, $F(1, 56) = 3.88, p = .054, \eta_p^2 = .065$. Die Stichprobe wurde hier in je eine Gruppe mit sozialer Zugehörigkeit gleich oder über bzw. unter dem Median geteilt.

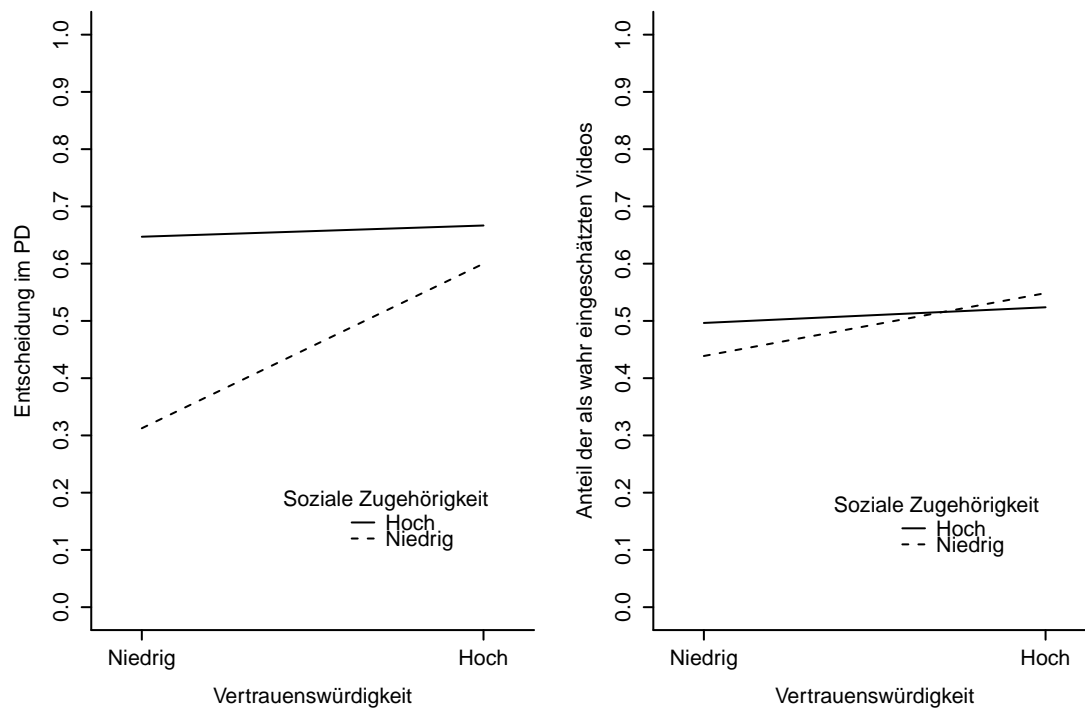


Abbildung 4. Interaktionsplot für den Zusammenhang zwischen Selbstreflektiertheit, Vertrauenswürdigkeit und der Entscheidung im Gefangenendilemma (Entscheidung im PD). Die Probanden mit einer sozialen Zugehörigkeit über dem Median wurden der Gruppe mit hoher sozialer Zugehörigkeit zugeordnet ($N = 29$). Die anderen Probanden bildeten die Gruppe mit niedriger sozialer Zugehörigkeit ($N = 31$). Diese Medianteilung wurde auch für die Vertrauenswürdigkeit angewandt.

Eine Medianteilung wurde auch für die Vertrauenswürdigkeit vorgenommen. Damit lässt sich der Zusammenhang jeweils als Interaktionsplot wie in Abbildung 4 darstellen. Die Gruppe mit niedrigem sozialen Zugehörigkeitsgefühl schien einen stärkeren Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und der sozialen Projektion in beiden Operationalisierungen zu zeigen. Eigenen Vertrauenswürdigkeit scheint mit der Wahrscheinlichkeit zu kooperieren und mit der Wahrscheinlichkeit ein Video als wahr einzuschätzen bei geringer sozialer Zugehörigkeit mehr zusammenzuhängen als bei niedriger sozialer Zugehörigkeit. Damit bestätigt sich zwar Hypothese 2b nur knapp nicht.

Da der Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und der Entscheidung im PD in der Gruppe mit niedriger sozialer Zugehörigkeit vergleichsweise stark erscheint,

wurde hier ein *post hoc* Test durchgeführt. Es wurde erneut ein Mediatoreffekt zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen über die Entscheidung im PD untersucht, allerdings nur an der Gruppe mit niedriger sozialer Zugehörigkeit ($N = 27$). Trotz signifikanten Zusammenhangs zwischen Vertrauenswürdigkeit und der Entscheidung im PD ($\chi^2(1) = 6.99, p = .008$), zeigte sich erneut kein Mediatoreffekt, $\Delta = .007, KI_{95\%} = [-.2, .16]$.

Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wohlbefinden (Hypothese 3)

Hypothese 3 wird durch einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wohlbefinden bestätigt, $r = .532, p < .001$. Eine stufenweise Regression zeigt selbst bei Kontrolle für die Störvariablen einen signifikanten Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wohlbefinden, wie in Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4
Koeffizienten der Regression von Wohlbefinden auf Vertrauen und Kovariaten

Prädiktor	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
	β	SE	β	SE	β	SE
Soziale Erwünschtheit	-.199	.129	-.153	.121	-.133	.101
Selbstregulationskapazität			.258*	.119	.258*	.099
Religiösität			.143	.121	.105	.101
Sozioökonomischer Status			-.002	.119	.013	.099
Subjektiver Gesundheitszustand			.198	.132	.133	.111
Alter			-.160	.128	-.132	.107
Geschlecht			-.226	.122	-.245*	.102
Vertrauen					.484***	.100
	R^2	.04		.292**		.515***

Anmerkung. Die standardisierten Koeffizienten β sowie der jeweilige Standardfehler SE sind dargestellt. Geschlecht wurde hier mit 0 für weiblich, 1 für männlich kodiert. Hinweise zur Signifikanz bezüglich der Determinationskoeffizienten R^2 bedeuten eine signifikante Verbesserung des jeweiligen Modells gegenüber dem vorherigen durch Hinzunahme neuer Variablen. Beispielsweise verbessert sich die Vorhersagekraft von Modell 2 zu Modell 3 durch Hinzunahme der Variable Vertrauen.

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Alternativerklärung durch Soziale Erwünschtheit und Selbstregulationskapazität

Wird soziale Erwünschtheit nicht nur als binäre Variable betrachtet (vorhanden bei einem Summenwert > 23 , sonst nicht vorhanden), sondern als dimensionale Variable, lassen sich korrelative Zusammenhänge zu anderen Variablen betrachten. Die Korrelation zwischen Vertrauen und Wohlbefinden ($r = .532$) bleibt bei Kontrolle für soziale Erwünschtheit nahezu unverändert, $r = .534$, $p < .001$. Ebenso bleibt die Korrelation zwischen Vertrauenswürdigkeit und Wohlbefinden ($r = .154$) nicht signifikant, $r = .127$, $p = .336$.

Bei Kontrolle für Selbstregulationskapazität bleibt die Korrelation zwischen Vertrauen und Wohlbefinden ($r = .532$) ebenfalls nahezu unverändert, $r = .553$, $p < .001$. Zwar verringert sich die Korrelation zwischen Vertrauenswürdigkeit und Wohlbefinden, sie bleibt jedoch vor und nach der Kontrolle für Selbstregulationskapazität nicht signifikant, $r = .154$, $p = .24$ bzw. $r = .073$, $p = .058$. Damit kann hier weder soziale Erwünschtheit noch Selbstregulationskapazität die untersuchten Zusammenhänge erklären.

Zusammenfassung

Es konnten Hypothese 1 (Vertrauenswürdigkeit - Vertrauen) und Hypothese 3 (Vertrauen - Wohlbefinden) bestätigt werden. Vertrauenswürdigkeit zeigte signifikante Zusammenhänge mit den zwei Operationalisierungen für soziale Projektion. Allerdings kann soziale Projektion nicht als Mediator für den Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen bestätigt werden und Hypothese 2 bleibt damit unbestätigt. Hypothese 2a zur moderierten sozialen Projektion durch Selbstreflektiertheit kann ebenfalls nicht bestätigt werden. Bezüglich Hypothese 2b finden sich konsistente Trends zu Moderatoreffekten von sozialer Zugehörigkeit. Der durch soziale Projektion vorhergesagte Effekt scheint bei der Gruppe mit niedriger sozialer Zugehörigkeit verstärkt aufzutreten.

Diskussion

In dieser Untersuchung konnte ein Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen bestätigt werden. Eine größere Vertrauenswürdigkeit geht mit größerem Vertrauen einher. Es konnten jedoch keine Belege für eine Mediation über soziale Projektion gefunden werden. Ferner wurde der positive Zusammenhang von Vertrauen und Wohlbefinden belegt.

In dieser Untersuchung wurde soziale Projektion von Unehrlichkeit auf zwei Wegen operationalisiert: als Gefangenendilemma und als Aufgabe, Videoaussagen als Wahrheit oder Lüge einzuschätzen. Beide Operationalisierungen lassen Zweifel offen, ob die Probanden soziale Projektion anwenden. Es wurde angenommen, dass die Probanden im Gefangenendilemma die Vertrauenswürdigkeit des Mitspieler aus ihrer eigenen Vertrauenswürdigkeit ableiten. Es gibt zwei alternative Erklärungen für den Effekt der sozialen Projektion. (1) Zunächst wäre es denkbar, dass Probanden bei der Entscheidung zu kooperieren oder zu täuschen nicht einschätzen, wie ihr Gegenüber entscheiden wird. Demnach könnte die eigene Vertrauenswürdigkeit lediglich eine Neigung zu kooperieren darstellen. Ungeachtet der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Mitspielers müssten vertrauenswürdige Personen so kooperieren. Gegen diese Erklärung spricht, dass bei der Wahrheitseinschätzung der Videoaussagen ein ähnlicher Effekt auftrat. Dieser lässt sich nicht ohne Projektion erklären, da hierbei kein Aspekt von eigener Vertrauenswürdigkeit relevant war. Dennoch hing die Einschätzung der Videos mit der eigenen Vertrauenswürdigkeit zusammen. (2) Es ist auch möglich, dass die Persönlichkeitseigenschaft Vertrauen, die mit Vertrauenswürdigkeit zusammenhängt, Probanden zu ihrem Antwortverhalten veranlasst hat. Hiergegen ist einzuwenden, dass die beiden Indikatoren für soziale Projektion schwächer mit Vertrauen zusammenhängen, als mit Vertrauenswürdigkeit. Demnach ist soziale Projektion eine widerspruchsfreie Erklärung für die Ergebnisse dieser Untersuchung. Ferner wurde soziale Projektion hinsichtlich der Operationalisierung mittels Gefangenendilemmata bereits in früheren Untersuchungen

belegt. Es bestätigte sich hier auch der Befund aus der Literatur, wonach es keinen Unterschied bei der Verwendung echter Gewinnmöglichkeiten und fiktiver Gewinne gibt (Wrightsmann, 1966). Es wird jedoch für zukünftige Erhebungen empfohlen, die Probanden nach dem Grund ihrer Entscheidung zu fragen. Die Antworten könnten dann selbstbezogenen Gründen (z.B.: „Weil ich nicht täuschen möchte.“) oder fremdbezogenen Gründen zugeordnet werden (z.B.: „Weil ich glaube, mein Mitspieler wird kooperieren“). Diese Untersuchungsmethodik würde weiteren Aufschluss über soziale Projektion geben.

Möglicherweise ist der untersuchte Mediatoreffekt lediglich geringer als erwartet und kann nur mit größeren Stichproben nachgewiesen werden. Für einen schwachen Mediatoreffekt spricht, dass alle Effekte die erwartete Richtung aufwiesen und in dieser Stichprobe ($N = 60$) teilweise nur knapp nicht signifikant wurden. Die hier verwendeten Indikatoren für soziale Projektion könnten nur einen minimalen Mediatoreffekt aufweisen, der erst mit Stichprobengrößen $N > 100$ (vorzugsweise im Labor) nachgewiesen werden kann. Es ist jedoch denkbar, dass bei der Vielzahl an Situationen, die im Alltag eines Menschen auftreten, ein minimaler Mediatoreffekt dennoch eine relevante Wirkung erzielt. Die Kernhypothese dieser Untersuchung bleibt hier unbestätigt. Nichtsdestotrotz weisen die Ergebnisse in eine vielversprechende Richtung, sodass weitere Untersuchungen mehr Indikatoren für soziale Projektion erheben sollten. Neben einem Gefangenendilemma und der Wahrheitseinschätzung von Videoaussagen können mehrere, ambigüe Szenarien beschrieben werden, in denen Personen auftreten, deren Ehrlichkeit evaluiert werden soll. Diese Attributionsfragebögen sind beispielsweise bezüglich der Zuschreibung von aggressivem Verhalten bereits etabliert (Combs, Penn, Wicher, & Waldheter, 2007). Zukünftige Untersuchungen sollten mehrere solcher Szenarien als Operationalisierung für projizierte Vertrauenswürdigkeit erheben. Durch die Zusammenfassung dieser und weiterer Operationalisierungen könnten dann signifikante Mediatoreffekte nachgewiesen werden. Diese Annahme suggerieren zumindest die konsistenten, nahezu signifikanten Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung.

Ein weiterer Grund, weshalb die verwendeten Operationalisierungen hier nicht ausreichen, liegt möglicherweise am Kontext der Online-Erhebung. Wenn Gefangenendilemmata zur Operationalisierung von sozialer Projektion eingesetzt wurden, waren die Probanden im Labor anwesend und mit ihrem Mitspieler konfrontiert (Wrightsmann, 1966; Deutsch, 1960). Möglicherweise eröffnet die Erhebung durch einen Online-Fragebogen den Probanden aufgrund ihrer größeren Anonymität gegenüber ihrem Mitspieler sowie dem Versuchsleiter mehr Freiheit jenseits von ihrer sozialen Persönlichkeitsdisposition zu entscheiden. Aufgrund der Natur von Online-Fragebögen könnte die Entscheidung zu kooperieren oder zu täuschen für die Probanden weniger relevant und dementsprechend weniger reliabel ausgefallen sein. Um diese Erklärung zu überprüfen, sollte eine analoge Untersuchung im Labor statt online durchgeführt werden. Es gibt einige wenige evaluative Untersuchungen zu Online-Erhebungen, die keine verringerte Reliabilität berichten (Braunsberger, Wybenga, & Gates, 2007; Ramo, Hall, & Prochaska, 2011). Diese Studien beziehen sich jedoch auf die Erhebung von sensiblen Themen (z.B. Rauchverhalten), die unter der Anonymität des Internets ehrlicher beantwortet werden können. Wie die Autoren selbst einschränken, kann die Güte von Online-Untersuchungen nicht für alle Themenbereiche belegt werden. Dementsprechend bleibt als zweiter Hauptkritikpunkt dieser Untersuchung der ungeklärte Einfluss der Online-Erhebung auf das Antwortverhalten. Besonders für soziale Projektion könnte es notwendig sein, sich in ein soziales Umfeld zu begeben und eine stärkere Repräsentation einer Person aufzubauen, um soziale Projektion anzuwenden.

Diese Untersuchung verwendet keine Manipulationen und stellt damit kein Experiment dar. Damit sind alle Ergebnisse rein korrelativ als Zusammenhang und nicht als kausale Effekte zu interpretieren. Ohne Manipulation muss das unterschiedliche Antwortverhalten der Probanden auf dispositionelle Variablen zurückzuführen sein, wenn es sich nicht um rein zufälliges Antwortverhalten handelt. Die Ergebnisse bezüglich der sozialen Projektion zeigen nun, dass es sich nicht um eine zufällige Entscheidung handelt,

weil soziale Projektion systematisch auftritt. Dabei scheint soziale Zugehörigkeit die soziale Projektion eigener Unehrlichkeit in dieser Untersuchung schwach zu moderieren. Dieses Ergebnis ist am ehesten durch die besonderen Rolle von allgemeinem, sozialen Zugehörigkeitsgefühl zu erklären. Demnach sind Personen, die eine hohe soziale Zugehörigkeit besitzen dazu geneigt zu kooperieren. Ferner ist bei Personen mit geringer sozialer Zugehörigkeit ein geringer Erfahrungsschatz über das Verhalten anderer anzunehmen. Der Mangel an Erfahrung als Informationsquellen über das Verhalten anderer könnte hier durch soziale Projektion kompensiert werden. Diese Interpretation erklärt, warum soziale Zugehörigkeit direkt mit der Entscheidung im Gefangenendilemma aber nicht mit der Einschätzung der Videoaussagen zusammen hängt, da bei letzterem kein kooperativer Aspekt auftritt. Die Interpretation scheint zunächst den Ergebnissen der Literatur zu widersprechen, wonach eine größere wahrgenommene Ähnlichkeit zu mehr (statt mit weniger) sozialer Projektion führt. Zwar wurde soziale Zugehörigkeit hier erhoben, um eine Annäherung an das Konstrukt der wahrgenommenen Ähnlichkeit zur Gesellschaft zu erheben, jedoch muss aus den Ergebnissen geschlossen werden, dass soziale Zugehörigkeit einen anderen Effekt auf soziale Projektion hat und damit in diesem Aspekt als separates Konstrukt betrachtet werden muss. Wahrgenommene Ähnlichkeit erhöht die Wahrscheinlichkeit zu projizieren, weil die Übertragung selbstbezogenen Kognitionen auf andere erleichtert wird. Dagegen könnte soziale Zugehörigkeit als Indikator dafür dienen, wie viel Information über andere bereit steht. Damit wäre erklärt, dass bei hoher sozialer Zugehörigkeit, die mit viel Information über das Verhalten anderer einher geht, aufgrund konkurrierender Informationen weniger soziale Projektion auftritt. Dieses Ergebnis kann demnach als konsistent zu den Befunden von (Krueger & Clement, 1994) aufgefasst werden, wonach soziale Projektion trotz validerer Informationen weiterhin auftritt, ihr Effekt jedoch geschwächt ist. Diese Interpretation ist mit Vorsicht zu betrachten und bedarf weiterer Belege jenseits dieser Bachelorarbeit. Dazu sollte in Zukunft auf die Rolle der sozialer Zugehörigkeit näher untersucht werden.

Da in dieser Erhebung zwei Fragebögen (insbesondere der zur sozialen Zugehörigkeit) eingesetzt wurden, die neu übersetzt wurden, ist die Validität dieser Fragebögen zu hinterfragen. Zweifel an der Übersetzung ist jedoch durch die Validierung der Übersetzung auszuräumen. Es zeigten sich hohe Reliabilitäten, faktoriellen Validitäten und zusätzlich eine konvergente Validität für den Fragebogen der sozialen Zugehörigkeit, die sowohl in Voruntersuchung als auch in der Hauptuntersuchung belegt werden konnten. Forscher sind eingeladen die hier übersetzten Fragebögen der *Selbstreflektions- und Einsichtsskala* (*Self-Reflection and Insight Scale*, SRIS) und der Skala der sozialen Zugehörigkeit (*Social Connectedness Scale*, SCS) aus dem Anhang zu entnehmen, weiter zu überprüfen und gegebenenfalls einzusetzen. Die Originalfragebögen auf Englisch gehen für die SRIS auf Grant et al. (2002) und für die SCS auf Lee und Robbins (1995) zurück.

Es konnte bestätigt werden, dass die Disposition zu Vertrauen mit größerem Wohlbefinden einhergeht. Dieser Zusammenhang lässt sich nicht durch andere Kovariaten erklären, die in dieser Untersuchung erhoben worden. Somit bestätigten sich die Untersuchungen zum Zusammenhang von Vertrauen und Wohlbefinden nicht nur (Helliwell, 2006; Helliwell & Wang, 2010), sondern konnten darüber hinaus für sozial erwünschte Antworttendenzen und für die Fähigkeit zur Selbstregulation kontrolliert werden. Zudem ist hervorzuheben, dass Vertrauen einen mittleren Zusammenhang zu Wohlbefinden aufweist und dieser Zusammenhang damit stärker ist die bisherigen Effektstärken erwarten ließen.

Zuletzt sei auf andere Bereiche hingewiesen, in denen der Zusammenhang zwischen zwei Persönlichkeitsdispositionen durch soziale Projektion mediiert werden könnte. Beispielsweise existiert ein Zusammenhang zwischen Fragebögen zur Erhebung der Disposition zu Ärger und Ängstlichkeit (Schwenkmezger, Hodapp, & Spielberger, 1992; Barefoot, Dodge, Peterson, Dahlstrom, & Williams Jr, 1989). In diesem Bereich ist die soziale Projektion unter der Bezeichnung feindseliger Attributionsverzerrung (*hostile attribution bias*) etabliert (De Castro, Veerman, Koops, Bosch, & Monshouwer, 2002; Matthews & Norris, 2002). Die analoge Hypothese zu der Fragestellung dieser

Untersuchung wäre: Wird Ängstlichkeit durch projizierte Neigung zu Ärger geformt, indem angenommen wird, andere könnten ebenfalls schnell ärgerlich werden? Ein anderes Themenfeld, in dem diese Fragestellung näher untersucht werden könnte, ist Vergebung. Die Disposition, anderen zu vergeben, hängt stark mit der Disposition zusammen, Vergebung bei anderen zu suchen (Chiaramello, Sastre, & Mullet, 2008). Dieser Zusammenhang könnte aus sozialer Projektion entstehen. Eine Person, die bereitwillig vergibt, schätzt vermutlich die Wahrscheinlichkeit höher ein, dass ihr Gegenüber ihr ebenso vergeben wird. All diese Hypothesen zum Effekt sozialer Projektion, falls sie Bestätigung finden, können in einem Modell zusammengebracht werden. Nach diesem Modell sind Dispositionen (zu lügen, ärgerlich zu werden, zu vergeben) sowohl für die Konstruktion eigenen Verhaltens als auch für die Konstruktion von Erwartungen über das Verhalten anderer entscheidend. William James warnte schon vor diesem Phänomen: „The hell to be endured hereafter, of which theology tells, is no worse than the hell we make for ourselves in this world by habitually fashioning our characters in the wrong way“ (William, 2013, S. 78).

Diese Untersuchung konnte noch keine Bestätigung für die Festigung dispositionellen Persönlichkeitseigenschaften durch soziale Projektion liefern. Dennoch bleibt es ein vielversprechendes Modell, dass Dispositionen Konstrukte sind, die nicht nur eigenes Verhalten sondern auch die Erwartung über das Verhalten anderer bedingen. Demnach sollte im Sinne von (William, 2013) darauf geachtet werden, wie sehr persönliche Verhaltensdispositionen die Erwartung und damit die eigene Wahrnehmung der Umwelt beeinflussen.

Literatur

- Ames, D. R. (2004). Strategies for social inference: a similarity contingency model of projection and stereotyping in attribute prevalence estimates. *Journal of personality and social psychology, 87* (5), 573.
- Ariely, D. (2012). Why we lie. *Wall Street Journal*, C1–2.
- Ariely, D., & Jones, S. (2012). *The (honest) truth about dishonesty*. Harper Audio.
- Axelrod, R. (2005). Die Evolution der Kooperation (6. Auflage, aus dem Amerikanischen übersetzt und mit einem Nachwort von Werner Raub und Thomas Voss). *München: Scientia Nova Oldenbourg*.
- Barefoot, J. C., Dodge, K. A., Peterson, B. L., Dahlstrom, W. G., & Williams Jr, R. B. (1989). The cook-medley hostility scale: item content and ability to predict survival. *Psychosomatic medicine, 51* (1), 46–57.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology, 51* (6), 1173.
- Baumeister, R. F., Dale, K., & Sommer, K. L. (1998). Freudian defense mechanisms and empirical findings in modern social psychology: Reaction formation, projection, displacement, undoing, isolation, sublimation, and denial. *Journal of Personality, 66* (6), 1081–1124.
- Bertrams, A., & Dickhäuser, O. (2009). Messung dispositioneller Selbstkontroll-Kapazität: Eine deutsche Adaptation der Kurzform der Self-Control Scale (SCS-KD). *Diagnostica, 55* (1), 2–10.
- Betts, L. R., & Rotenberg, K. J. (2007). Trustworthiness, friendships and self-control: factors that contribute to young children's school adjustment. *Infant and Child Development, 16* (5), 491–508.
- Bollen, K. A. (1989). Measurement models: The relation between latent and observed variables. *Structural equations with latent variables, 179–225*.

- Bond, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and social psychology Review, 10* (3), 214–234.
- Braunsberger, K., Wybenga, H., & Gates, R. (2007). A comparison of reliability between telephone and web-based surveys. *Journal of Business Research, 60* (7), 758–764.
- Chartrand, T., Kawada, C., & Bargh, J. (2002). It takes one to know one: When your own behavior influences your judgement of others. *Unpublished manuscript*.
- Chiaravello, S., Sastre, M. T. M., & Mullet, E. (2008). Seeking forgiveness: Factor structure, and relationships with personality and forgivingness. *Personality and Individual Differences, 45* (5), 383–388.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance.
- Combs, D. R., Penn, D. L., Wicher, M., & Waldheter, E. (2007). The ambiguous intentions hostility questionnaire (AIHQ): a new measure for evaluating hostile social-cognitive biases in paranoia. *Cognitive Neuropsychiatry, 12* (2), 128–143.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Neo PI-R professional manual.
- Dawes, R. M. (1989). Statistical criteria for establishing a truly false consensus effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 25* (1), 1–17.
- Dawes, R. M. (1990). False consensus effect. *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn*, 179.
- De Castro, B. O., Veerman, J. W., Koops, W., Bosch, J. D., & Monshouwer, H. J. (2002). Hostile attribution of intent and aggressive behavior: A meta-analysis. *Child development, 73* (3), 916–934.
- Deutsch, M. (1960). Trust, trustworthiness, and the f scale. *The journal of abnormal and social psychology, 61* (1), 138.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of personality assessment, 49* (1), 71–75.
- Dolan, P., Peasgood, T., & White, M. (2008). Do we really know what makes us happy? a

- review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of economic psychology*, 29 (1), 94–122.
- Edwards, J. N., & Klemmack, D. L. (1973). Correlates of life satisfaction: A re-examination. *Journal of Gerontology*, 28 (4), 497–502.
- Ellison, C. G. (1991). Religious involvement and subjective well-being. *Journal of health and social behavior*, 80–99.
- Epley, N., Keysar, B., Van Boven, L., & Gilovich, T. (2004). Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment. *Journal of personality and social psychology*, 87 (3), 327.
- Ferrin, D. L., Bligh, M. C., & Kohles, J. C. (2008). It takes two to tango: An interdependence analysis of the spiraling of perceived trustworthiness and cooperation in interpersonal and intergroup relationships. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107 (2), 161–178.
- Freud, A. (1937). *Ich und Die Abwehrmechanismen* (Nr. 30). Leonard and Virginia Woolf at the Hogarth Press, and the Institute of Psycho-analysis.
- Fritz, H., et al. (1958). The psychology of interpersonal relations. *The Journal of Marketing*, 56, 322.
- Fydrich, T., Sommer, G., Tydecks, S., & Brähler, E. (2009). Fragebogen zur Sozialen Unterstützung (F-SozU): Normierung der Kurzform (K-14). *Zeitschrift für Medizinische Psychologie*, 18 (1), 43–48.
- Glaesmer, H., Grande, G., Braehler, E., & Roth, M. (2011). The german version of the satisfaction with life scale (swls). *European Journal of Psychological Assessment*.
- Grant, A. M., Franklin, J., & Langford, P. (2002). The self-reflection and insight scale: A new measure of private self-consciousness. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 30 (8), 821–835.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford Press.

- Helliwell, J. F. (2003). How's life? combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling*, 20 (2), 331–360.
- Helliwell, J. F. (2006). Well-being, social capital and public policy: What's new?*. *The Economic Journal*, 116 (510), C34–C45.
- Helliwell, J. F., & Wang, S. (2010). *Trust and well-being* (Bericht). National Bureau of Economic Research.
- Holmes, D. S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological bulletin*, 69 (4), 248.
- Holmes, D. S. (1981). Existence of classical projection and the stress-reducing function of attributive projection: A reply to sherwood.
- Jansen, K. L., Motley, R., & Hovey, J. (2010). Anxiety, depression and students' religiosity. *Mental Health, Religion & Culture*, 13 (3), 267–271.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of experimental social psychology*, 3 (1), 1–24.
- Katz, D., & Allport, F. (1931). Students' attitudes. *Syracuse, Craftsman*.
- Kawada, C. L., Oettingen, G., Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. A. (2004). The projection of implicit and explicit goals. *Journal of personality and social psychology*, 86 (4), 545.
- Kelley, C. M., & Jacoby, L. L. (1996). Adult egocentrism: Subjective experience versus analytic bases for judgment. *Journal of Memory and language*, 35 (2), 157–175.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In *Nebraska symposium on motivation*.
- Keysar, B., Barr, D. J., Balin, J. A., & Brauner, J. S. (2000). Taking perspective in conversation: The role of mutual knowledge in comprehension. *Psychological Science*, 11 (1), 32–38.
- Keysar, B., & Henly, A. S. (2002). Speakers' overestimation of their effectiveness. *Psychological Science*, 13 (3), 207–212.
- Klein, N., & Epley, N. (2015). Group discussion improves lie detection. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112 (24), 7460–7465.

- Krueger, J. I. (2007). From social projection to social behaviour. *European review of social psychology, 18* (1), 1–35.
- Krueger, J. I. (2013). Social projection as a source of cooperation. *Current Directions in Psychological Science, 22* (4), 289–294.
- Krueger, J. I., & Clement, R. W. (1994). The truly false consensus effect: an ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of personality and social psychology, 67* (4), 596.
- Krueger, J. I., & Stanke, D. (2001). The role of self-referent and other-referent knowledge in perceptions of group characteristics. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27* (7), 878–888.
- Lampert, T., Kroll, L., Müters, S., & Stolzenberg, H. (2013). Messung des sozioökonomischen Status in der Studie zur Gesundheit Erwachsener in Deutschland (DEGS1). *Bundesgesundheitsblatt-Gesundheitsforschung-Gesundheitsschutz, 56* (5-6), 631–636.
- Lampert, T., & Kroll, L. E. (2009). Die Messung des sozioökonomischen Status in sozialepidemiologischen Studien. In *Gesundheitliche Ungleichheit* (S. 309–334). Springer.
- Larzelere, R. E., & Huston, T. L. (1980). The dyadic trust scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. *Journal of Marriage and the Family, 42*, 595–604.
- Lavenberg, S. S., & Welch, P. D. (1981). A perspective on the use of control variables to increase the efficiency of monte carlo simulations. *Management Science, 27* (3), 322–335.
- Lee, R. M., & Robbins, S. B. (1995). Measuring belongingness: The social connectedness and the social assurance scales. *Journal of Counseling Psychology, 42* (2), 232.
- Lin, S., Keysar, B., & Epley, N. (2010). Reflexively mindblind: Using theory of mind to interpret behavior requires effortful attention. *Journal of Experimental Social Psychology, 46* (2), 175–180.

- Psychology*, 46 (3), 551–556.
- MacKinnon, D. P. (2008). Mediation analysis. *The Encyclopedia of Clinical Psychology*.
- Maneesriwongul, W., & Dixon, J. K. (2004). Instrument translation process: a methods review. *Journal of advanced nursing*, 48 (2), 175–186.
- Marks, G., & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102 (1), 72.
- Matthews, B. A., & Norris, F. H. (2002). When is believing “seeing”? hostile attribution bias as a function of self-reported aggression1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (1), 1–31.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 45 (6), 633–644.
- McAllister, D. J. (1995). Affect-and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of management journal*, 38 (1), 24–59.
- Mullen, B., Dovidio, J. F., Johnson, C., & Copper, C. (1992). In-group-out-group differences in social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28 (5), 422–440.
- Murphy, K. R. (1993). *Honesty in the workplace*. Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Naju, A. J., Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2015). Goal projection in public places. *European Journal of Social Psychology*, 45 (5), 575–586.
- Newman, L. S., Duff, K. J., & Baumeister, R. F. (1997). A new look at defensive projection: thought suppression, accessibility, and biased person perception. *Journal of personality and social psychology*, 72 (5), 980.
- Oettingen, G., Ahn, J. N., Gollwitzer, P. M., Kappes, A., & Kawada, C. L. (2014). Goal projection and giving help. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 204–214.
- Ortmann, A., & Hertwig, R. (2002). The costs of deception: Evidence from psychology. *Experimental Economics*, 5 (2), 111–131.
- Ostendorf, F., & Angleitner, A. (2004). *NEO-Persönlichkeitsinventar nach Costa und*

- McCrae, Revidierte Fassung (NEO-PI-R)*. Hogrefe Göttingen.
- Pacheco, J. M., Santos, F. C., Souza, M. O., & Skyrms, B. (2009). Evolutionary dynamics of collective action in n-person stag hunt dilemmas. *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, *276* (1655), 315–321.
- Pichler, F. (2006). Subjective quality of life of young europeans. feeling happy but who knows why? *Social Indicators Research*, *75* (3), 419–444.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior research methods, instruments, & computers*, *36* (4), 717–731.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior research methods*, *40* (3), 879–891.
- Ramo, D. E., Hall, S. M., & Prochaska, J. J. (2011). Reliability and validity of self-reported smoking in an anonymous online survey with young adults. *Health Psychology*, *30* (6), 693.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of experimental social psychology*, *13* (3), 279–301.
- Rotenberg, K. J., McDougall, P., Boulton, M. J., Vaillancourt, T., Fox, C., & Hymel, S. (2004). Cross-sectional and longitudinal relations among peer-reported trustworthiness, social relationships, and psychological adjustment in children and early adolescents from the united kingdom and canada. *Journal of experimental child psychology*, *88* (1), 46–67.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American psychologist*, *35* (1), 1.
- Rotter, J. B., & Stein, D. K. (1971). Public attitudes toward the trustworthiness, competence, and altruism of twenty selected occupations. *Journal of Applied Social*

- Psychology*, 1 (4), 334–343.
- Sagarin, B. J., Rhoads, K. V., & Cialdini, R. B. (1998). Deceiver's distrust: Denigration as a consequence of undiscovered deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1167–1176.
- Satow, L. (2012). Skala zur Erfassung von Testverfälschung durch positive Selbstdarstellung und sozialerwünschte Antworttendenzen (SEA). Skalendokumentation und Normen sowie Fragebogen mit Instruktion [PSYINDEX Tests-Nr. 9006446]. *Leibniz-Zentrum für Psychologische Information und Dokumentation (ZPID)(Hrsg.), Elektronisches Testarchiv. Trier: ZPID.*
- Schwenkmezger, P., Hodapp, V., & Spielberger, C. (1992). *Das state-trait-ärgerausdrucks-inventar (staxi)*. Huber.
- Skyrms, B. (2004). *The stag hunt and the evolution of social structure*. Cambridge University Press.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of personality*, 72 (2), 271–324.
- Tomasello, M., Melis, A. P., Tennie, C., Wyman, E., & Herrmann, E. (2012). Two key steps in the evolution of human cooperation. *Current Anthropology*, 53 (6), 673–692.
- Wang, C. S., & Leung, A. K.-y. (2010). The cultural dynamics of rewarding honesty and punishing deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 0146167210385921.
- Warner, R. M. (2012). *Applied statistics: from bivariate through multivariate techniques: from bivariate through multivariate techniques*. Sage.
- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., & White, T. L. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of personality and social psychology*, 53 (1), 5.
- William, J. (2013). *Principles of psychology*. Hardpress Limited.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological bulletin*, 119 (2), 285.

- Wrightsman, L. S. (1966). Personality and attitudinal correlates of trusting and trustworthy behaviors in a two-person game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4 (3), 328.
- Zhang, Y. (2000). Using the internet for survey research: A case study. *Journal of the American society for information science*, 51 (1), 57–68.

Appendix

Übersetzung der Self-Reflection and Insight Scale (SRIS)

Die deutsche Übersetzung der *Self-Reflection and Insight Scale* (SRIS) von Grant et al. (2002) wurde *Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala* benannt. Die Originalskala bestand aus drei Subskalen, wobei für diese Untersuchung nur zwei Subskalen relevant waren und übersetzt wurden. Dementsprechend wurden von den Subskalen *Engagement in Self-Reflection*, *Need for Self-Reflection* und *Insight* nur die beiden Subskalen *Engagement in Self-Reflection* und *Insight* übersetzt. Die Subskala *Need for Self-Reflection* hat auf dem gleichen Faktor geladen wie die Subskala *Engagement in Self-Reflection*. Die letzte Übersetzung ist in Tabelle 5 zu sehen. Der Fragebogen wird auf einer Likert-Skala von 1 (*stimmt überhaupt nicht*) bis 6 (*stimmt voll und ganz*) beantwortet. Die Subskalen besitzen in der englischen Version Reliabilitäten von $\alpha = .91$ respektive $\alpha = .87$. Die deutsche Übersetzung besaß in der Voruntersuchung ($N = 30$) die Reliabilitäten $\alpha = .964$ respektive $\alpha = .961$ sowie in der Hauptuntersuchung ($N = 60$) die Reliabilitäten $\alpha = .843$ respektive $\alpha = .797$. Der Fragebogen besaß insgesamt eine Reliabilität von $\alpha = .856$. Während die Voruntersuchung darauf hindeutet, dass die Konstrukte zu eng gefasst sind (zu hohe Reliabilität), zeigt die Hauptuntersuchung äquivalente Reliabilitäten. Die Analyse der Faktorenstruktur aus der Hauptuntersuchung und korrekte Zuordnung der Items zu den Faktoren ist in Tabelle 6 einzusehen. Der Übersetzungsprozess geschah iterativ. Dabei wurden die Items der Skala zunächst von einem Bachelorstudenten der Psychologie übersetzt und von einem bilingualen Korrekteur mit Erfahrung in Fragebogenübersetzung auf Passung überprüft. Im Falle der Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala ist in zwei Schritten das zufriedenstellende Endergebnis erreicht worden. Die Übersetzungssiterationen sind in Tabelle 7 dargestellt.

Tabelle 5

Deutsche Übersetzung der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala

Item	Übersetzung
Subskala Beschäftigung mit Selbstreflektion	
1	Ich reflektiere selten meine Gedanken. (-)
2	Ich verbringe wenig Zeit mit Selbstreflektion. (-)
3	Ich denke häufig über meine Gefühle nach.
4	Ich denke nicht über mein Verhalten und die Gründe dafür nach. (-)
5	Ich nehme mir häufig Zeit, um meine Gedanken zu reflektieren.
6	Ich denke häufig darüber nach, was ich fühle.
Subskala Selbsterkenntnis	
7	Ich bin mir meiner Gedanken meist bewusst.
8	Ich bin mir häufig unklar darüber, was ich wirklich fühle. (-)
9	Gewöhnlich weiß ich sehr gut, wieso ich mich genau so verhalten habe.
10	Häufig bemerke ich, dass ich ein bestimmtes Gefühl habe, kann es aber nicht genau einordnen. (-)
11	Mein Verhalten ist mir manchmal ein Rätsel. (-)
12	Über meine Gedanken nachzudenken, verwirrt mich nur. (-)
13	Ich finde es häufig schwer zu verstehen, was ich fühle. (-)
14	Ich weiß meist, wieso ich so fühle, wie ich es tue.

Anmerkung. Items mit (-) sind invers kodiert.

Tabelle 6

Faktorladungen der deutschen Übersetzung der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala

Item	Faktoren		Kommunalität
	I	II	
1 Ich reflektiere selten meine Gedanken. (-)	.041	.609	.373
2 Ich verbringe wenig Zeit mit Selbstreflektion. (-)	.255	.484	.299
3 Ich denke häufig über meine Gefühle nach.	.021	.816	.667
4 Ich denke nicht über mein Verhalten und die Gründe dafür nach. (-)	.081	.504	.260
5 Ich nehme mir häufig Zeit, um meine Gedanken zu reflektieren.	.211	.747	.603
6 Ich denke häufig darüber nach, was ich fühle.	.058	.808	.657
7 Ich bin mir meiner Gedanken meist bewusst.	.573	.192	.364
8 Ich bin mir häufig unklar darüber, was ich wirklich fühle. (-)	.730	.128	.549
9 Gewöhnlich weiß ich sehr gut, wieso ich mich genau so verhalten habe.	.493	.187	.278
10 Häufig bemerke ich, dass ich ein bestimmtes Gefühl habe, kann es aber nicht genau einordnen. (-)	.776	-.058	.605
11 Mein Verhalten ist mir manchmal ein Rätsel. (-)	.677	.064	.463
12 Über meine Gedanken nachzudenken, verwirrt mich nur. (-)	.589	.351	.470
13 Ich finde es häufig schwer zu verstehen, was ich fühle. (-)	.840	.119	.720
14 Ich weiß meist, wieso ich so fühle, wie ich es tue.	.655	.031	.430
	Eigenwerte	4.47	2.28

Anmerkung. Die Faktorenanalyse wurde mit *oblimin* als Rotationsmethode durchgeführt. Invers kodierte Items sind mit (-) markiert. Die jeweils höchste Faktorladungen eines Items wurde fett gedruckt. Die Eigenwerte der restlichen Faktoren waren $<.59$. Faktor I korrespondiert mit der Subskala Selbsterkenntnis und taucht zuerst auf, da mehr Items auf diesem Faktor laden und die Faktoren nach ihren Eigenwerten sortiert sind. Faktor II korrespondiert mit der Subskala Beschäftigung mit Selbstreflektion.

Tabelle 7

Übersetzungsschritte der SRIS: Selbstreflektions- und Selbsterkenntnisskala

Item	Englisches Original	Erste Übersetzung	(finale) Zweite Übersetzung
1 (-)	I don't often think about my thoughts.	Ich denke nicht häufig über meine eigenen Gedanken nach.	Ich reflektiere selten meine Gedanken.
2 (-)	I rarely spend time in self-reflection.	Ich verbringe wenig Zeit mit Selbstreflektion.	Ich verbringe wenig Zeit mit Selbstreflektion.
3	I frequently examine my feelings.	Ich betrachte häufig meine Gefühle.	Ich denke häufig über meine Gefühle nach.
4 (-)	I don't really think about why I behave in the way that I do.	Ich denke nicht darüber nach, wieso ich mich so verhalte, wie ich es tue.	Ich denke nicht über mein Verhalten und die Gründe dafür nach.
5	I frequently take time to reflect on my thoughts.	Ich nehme mir häufig Zeit, um meine Gedanken zu reflektieren.	Ich nehme mir häufig Zeit, um meine Gedanken zu reflektieren.
6	I often think about the way I feel about things.	Ich denke häufig darüber nach, was ich fühle.	Ich denke häufig darüber nach, was ich fühle.
7	I am usually aware of my thoughts.	Ich bin mir meiner Gedanken gewöhnlich bewusst.	Ich bin mir meiner Gedanken meist bewusst.
8 (-)	I'm often confused about the way that I really feel about things.	Ich bin mir häufig nicht klar darüber, was ich wirklich fühle.	Ich bin mir häufig unklar darüber, was ich wirklich fühle.
9	I usually have a very clear idea about why I've behaved in a certain way.	Gewöhnlich weiß ich sehr gut, wieso ich mich genau so verhalten habe.	Gewöhnlich weiß ich sehr gut, wieso ich mich genau so verhalten habe.
10 (-)	I'm often aware that I'm having a feeling, but I often don't quite know what it is.	Häufig bemerke ich, dass ich ein bestimmtes Gefühl habe, kann es aber nicht genau einordnen.	Häufig bemerke ich, dass ich ein bestimmtes Gefühl habe, kann es aber nicht genau einordnen.
11 (-)	My behavior often puzzles me.	Mein Verhalten ist mir manchmal ein Rätsel.	Mein Verhalten ist mir manchmal ein Rätsel.
12 (-)	Thinking about my thoughts makes me more confused.	Über meine Gedanken nachzudenken, verwirrt mich nur.	Über meine Gedanken nachzudenken, verwirrt mich nur.
13 (-)	Often I find it difficult to make sense of the way I feel about things.	Ich finde es häufig schwierig zu verstehen, was ich fühle.	Ich finde es häufig schwer zu verstehen, was ich fühle.
14	I usually know why I feel the way I do.	Ich weiß meist, wieso ich so fühle, wie ich es tue.	Ich weiß meist, wieso ich so fühle, wie ich es tue.

Anmerkung. Subskala Beschäftigung mit Selbstreflektion (Items 1-6) und Subskala Selbsterkenntnis (Items 7-14) mit (-) für invers kodierte Items.

Übersetzung der Social Connectedness Scale (SCS)

Die letzte Version der deutschen Übersetzung der *Social Connectedness Scale* (SCS) von Lee und Robbins (1995) wurde *soziale Zugehörigkeitsskala* benannt. Der Fragebogen wird auf einer Likert-Skala von 1 (*stimmt überhaupt nicht*) bis 6 (*stimmt voll und ganz*) beantwortet. Die SCS besitzt eine Einfaktorenstruktur und eine Reliabilität von $\alpha = .91$. Die Einfaktorenstruktur konnte sowohl in der Vor- wie auch in der Hauptuntersuchung bestätigt werden. Dabei ergab sich auch eine entsprechende Reliabilität in der Voruntersuchung ($N = 30$) von $\alpha = .96$. In der Hauptuntersuchung ergab sich die Reliabilität $\alpha = .89$ ($N = 60$). Tabelle 8 zeigt die übersetzten Items und die dazugehörigen Faktorladungen der Hauptuntersuchung. Die Ergebnisse der Faktorenanalyse werden in Tabelle 9 dargestellt. In Tabelle 10 sind die Übersetzungsschritte angegeben. Auch hier wurde nach der zweiten Iteration von Übersetzungen ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht.

Tabelle 8

Deutsche Übersetzung der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala

Item	Übersetzung
1	Ich fühle mich von der Welt distanziert. (-)
2	Auch unter Bekannten fühle ich mich nicht zugehörig. (-)
3	Ich fühle eine Entfernung zu anderen Menschen. (-)
4	Ich habe kein Zugehörigkeitsgefühl zu meinen Freunden. (-)
5	Ich fühle mich mit niemandem verbunden. (-)
6	Ich merke, dass ich das Zugehörigkeitsgefühl mit der Gesellschaft verliere. (-)
7	Auch mit meinen Freunden entwickle ich kein Nähegefühl. (-)
8	Ich fühle mich zu keiner Gruppe zugehörig. (-)

Anmerkung. Items mit (-) sind invers kodiert. Wie markiert und konsistent mit der ursprünglichen Version des Fragebogens, sind alle Items invers kodiert.

Tabelle 9

Faktorladungen der deutschen Übersetzung der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala

Item	Faktor I	Kommunalität
1 Ich fühle mich von der Welt distanziert. (-)	.914	.836
2 Auch unter Bekannten fühle ich mich nicht zugehörig. (-)	.812	.659
3 Ich fühle eine Entfernung zu anderen Menschen. (-)	.806	.649
4 Ich habe kein Zugehörigkeitsgefühl zu meinen Freunden. (-)	.691	.478
5 Ich fühle mich mit niemandem verbunden. (-)	.645	.416
6 Ich merke, dass ich das Zugehörigkeitsgefühl mit der Gesellschaft verliere. (-)	.813	.660
7 Auch mit meinen Freunden entwickle ich kein Nähegefühl. (-)	.586	.344
8 Ich fühle mich zu keiner Gruppe zugehörig. (-)	.692	.479
Eigenwert	4.53	

Anmerkung. Invers kodierte Items sind mit (-) markiert. Die Eigenwerte der restlichen Faktoren waren kleiner als .323.

Tabelle 10

Übersetzungsschritte der SCS: Soziale Zugehörigkeitsskala

Item	Englisches Original	Erste Übersetzung	(finale) Zweite Übersetzung
1 (-)	I feel disconnected from the world around me.	Ich fühle mich von der Welt distanziert.	Ich fühle mich von der Welt distanziert.
2 (-)	Even around people I know, I don't feel that I really belong.	Auch unter Menschen, die ich kenne, fühle ich mich nicht zugehörig.	Auch unter Bekannten fühle ich mich nicht zugehörig.
3 (-)	I feel so distant form people.	Ich fühle eine Distanz zwischen mir und anderen Menschen.	Ich fühle eine Entfernung zu anderen Menschen.
4 (-)	I have no sense of togetherness with my peers.	Ich habe kein Zugehörigkeitsgefühl zu meinen Freunden.	Ich habe kein Zugehörigkeitsgefühl zu meinen Freunden.
5 (-)	I don't feel related to anyone.	Ich fühle mich zu niemandem verbunden.	Ich fühle mich mit niemandem verbunden.
6 (-)	I catch myself losing all sense of connectedness with society.	Ich merke, dass ich die Verbindung zur Gesellschaft verliere.	Ich merke, dass ich das Zugehörigkeitsgefühl mit der Gesellschaft verliere.
7 (-)	Even among my friends, there is no sense of brother/sisterhood.	Auch unter Freunden habe ich kein Zusammengehörigkeitsgefühl.	Auch mit meinen Freunden entwickle ich kein Nähegefühl.
8 (-)	I don't feel I participate with anyone or any group.	Ich empfinde mich nicht als Teil einer Gruppe.	Ich fühle mich zu keiner Gruppe zugehörig.

Anmerkung. Alle Items sind invers kodiert und konsistenterweise hier mit (-) markiert.

Deskriptive Werte und Korrelationstabellen

Tabelle 11

Deskriptive Kennwerte der erhobenen Variablen

Variable	Operationalisierung	Kennwerte			
		M	SD	Min	Max
Vertrauenswürdigkeit	NEO-PI-R Verträglichkeit:Freimütigkeit	39.77	5.85	22.00	48.00
Vertrauen	NEO-PI-R Verträglichkeit:Vertrauen	34.02	6.06	16.00	45.00
Wohlbefinden	Deutsche Version des SWLS	23.55	5.96	11.00	35.00
Selbstreflektiertheit	Deutsche Übersetzung des SRIS	61.97	9.10	33.00	78.00
Soziale Zugehörigkeit	Deutsche Übersetzung des SCS	36.65	8.03	15.00	48.00
Soziale Erwünschtheit	SEA	14.57	1.79	11.00	19.00
Selbstregulationskapazität	SCS-K-D	39.58	8.38	21.00	58.00
Religiösität	Drei Fragen nach Jansen et al. (2010)	5.80	3.99	3.00	18.00
Sozioökonomischer Status	Drei Fragen nach Lampert et al. (2013)	4.26	0.55	3.00	6.00
Wahrgenommene Gesundheit	Eine Frage nach Edwards und Klemmack (1973)	2.62	0.58	1.00	3.00

Anmerkung. Der Mittelwert (M), die Standardabweichung (SD) sowie kleinster (Min) und größter Wert (Max) sind zu jeder Variable aufgeführt.

Tabelle 12

Korrelationskoeffizienten der Hauptvariablen

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Vertrauenswürdigkeit	.206	.096	.304*	.337*	.154	.211	.273*	.090	.180	-.154	.261*
2. Entscheidung im PD		-.077	.114	.293*	.198	-.085	-.166	.007	.310*	-.070	-.002
3. Validierungssitem			-.083	-.014	.062	-.040	.033	-.083	-.259*	.027	-.089
4. Einschätzung der Videos				.205	.077	.049	.063	.021	.046	-.054	.046
5. Vertrauen					.532*	.049	-.131	.171	.482*	-.043	.033
6. Wohlbefinden						.301*	.086	.363*	.605*	-.199	.334*
7. Selbstreflektiertheit							.740*	.856*	.190	-.007	.577*
8. Selbstreflektiertheit (engagement)								.286*	.072	.132	.334*
9. Selbstreflektiertheit (insight)									.215	-.111	.565*
10. Soziale Zugehörigkeit										.045	.161
11. Soziale Erwünschtheit											-.081
12. Selbstregulationskapazität											

Anmerkung. Die Korrelationskoeffizienten sind für alle primär relevanten Variablen der Untersuchung dargestellt.

*p < .05; **p < .01; ***p < .001.

Tabelle 13
 Korrelationskoeffizienten der Kovariaten und Wohlbefinden

	2	3	4	5	6	7	8
1. Wohlbefinden	-.199	.334*	.226	-.028	.285*	-.226	-.221
2. Soziale Erwünschtheit		-.081	-.027	.039	-.078	-.129	.117
3. Selbstregulationskapazität			.100	-.062	.131	-.088	-.044
4. Religiösität				-.123	.163	-.017	-.077
5. Sozioökonomischer Status					-.014	.046	-.103
6. subjektiv wahrgenommene Gesundheit						-.370*	.182
7. Alter							-.055
8. Geschlecht							

Anmerkung. Die Korrelationskoeffizienten sind für alle Kovariaten und Wohlbefinden dargestellt.

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die beigefügte schriftliche Hausarbeit selbstständig angefertigt und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel benutzt habe. Alle Stellen, die dem Wortlaut oder dem Sinn nach anderen Werken entnommen sind, habe ich in jedem einzelnen Fall unter genauer Angabe der Quelle deutlich als Entlehnung kenntlich gemacht. Dies gilt auch für alle Informationen, die dem Internet oder anderer elektronischer Datensammlungen entnommen wurden. Ich erkläre ferner, dass die von mir angefertigte Hausarbeit in gleicher oder ähnlicher Fassung noch nicht Bestandteil einer Studien- oder Prüfungsleistung im Rahmen meines Studiums war. Mir ist bewusst, dass die nachgewiesene Unterlassung der Herkunftsangabe oder die Nutzung als parallele Prüfungsleistung als Täuschungsversuch bzw. als Plagiat gewertet und mit Maßnahmen bis hin zur Zwangsexmatrikulation geahndet wird. Die von mir eingereichte schriftliche Fassung entspricht jener auf dem elektronischen Speichermedium.