



universität  
wien

# MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Der Einfluss von Experience-Taking auf unehrliches  
Verhalten“

verfasst von / submitted by

Franz Johann Jimenez, BSc

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of  
Master of Science (MSc)

Wien, 2019 / Vienna 2019

Studienkennzahl lt. Studienblatt /  
degree programme code as it appears on  
the student record sheet:

A 066 840

Studienrichtung lt. Studienblatt /  
degree programme as it appears on  
the student record sheet:

Masterstudium Psychologie

Betreut von / Supervisor:

ao. Univ.-Prof. Mag. DDr. Andreas Hergovich, Bakk.

### **Danksagung**

In erster Linie danke ich Jaime und Evelyn Jimenez, meinen Eltern, für die jahrzentelange Geduld und Unterstützung. Kat, Tomm, Kristina, Karl, Matt und Laurence, danke ich für all die freudigen Momente, für die jeder Mensch an meiner Stelle dankbar sein würde. Ramon und Susan Dimacali danke ich von Herzen für all die Unterstützung, neuen Erfahrungen und erholsamen Erlebnisse; sie sind die besten Schwiegereltern, die man sich wünschen könnte.

Von meinen Freunden bin ich der einzige, der für die Abschlussarbeit ein eigen ausgesuchtes Thema behandeln durfte. Dabei verlief nicht alles glatt und eigentlich sehr wenig nach Plan, aber ich bin stolz darauf, behaupten zu dürfen, mein eigenes Experiment von Grund auf designed und durchgeführt zu haben. Für diese nicht selbstverständliche Gelegenheit und diese überaus wertvolle Erfahrung bin ich meinem Betreuer Professor Andreas Hergovich in höchstem Maße dankbar.

Würde ich jede einzelne Person nennen, der ich schöne Erinnerungen und Erfahrungen während des Studiums zu verdanken habe, würde diese Danksagung einer Seite aus dem Telefonbuch ähneln. Hervorheben möchte ich dennoch die erste wichtige Freundschaft während der Studienzeit mit Stefan, Thomas und Valerie. Mit Stefan Fricke und Geronimo Martin verbindet mich außerdem ein unvergesslicher Sommerurlaub.

Den letzten, wichtigsten, Absatz dieser Danksagung widme ich meiner Frau, Kristine Jimenez. Sie ist mein Herz und mein Gewissen und die unsichtbare Kraft hinter dieser Arbeit. Eine Seite wäre zu wenig, um jede Art von Hilfe und Unterstützung zu beschreiben, die sie mir im Leben und bei dieser Arbeit vorbehaltlos schenkte. Kurz und buchstäblich: Thank you for everything!

## Inhalt

|                                                                                             |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abstract (Deutsch) .....                                                                    | 3  |
| Abstract (Englisch) .....                                                                   | 4  |
| Hintergrund .....                                                                           | 5  |
| Definition von <i>Experience-Taking</i> .....                                               | 9  |
| Der Unterschied von <i>Experience-Taking</i> zu anderen sozialpsychologischen Konzepten ... | 10 |
| Studien zu <i>Experience-Taking</i> .....                                                   | 11 |
| Fragestellung/Hypothesen.....                                                               | 22 |
| Methode .....                                                                               | 25 |
| Stichprobenbeschreibung .....                                                               | 25 |
| Experiment 1: Philippinen .....                                                             | 25 |
| Experiment 2: Österreich .....                                                              | 25 |
| Messinstrumente und Vorgehen .....                                                          | 26 |
| Ergebnisse .....                                                                            | 34 |
| Philippinen .....                                                                           | 34 |
| Österreich.....                                                                             | 36 |
| Diskussion.....                                                                             | 37 |
| Literaturverzeichnis .....                                                                  | 44 |
| Anhang.....                                                                                 | 49 |
| Anhang A. Matrizenaufgabe (Englisch) .....                                                  | 49 |
| Anhang B. Matrizenaufgabe (Deutsch) .....                                                   | 50 |
| Anhang C. Likert Skala (Englisch) .....                                                     | 51 |
| Anhang D. Likert Skala (Deutsch).....                                                       | 53 |

**Abstract (Deutsch)**

Experience-Taking beschreibt die spontane Übernahme von Identitätsaspekten der Hauptfigur einer literarischen Erzählung aus der Ich-Perspektive. Dieser Effekt kann zur unbewussten Übernahme der Emotionen und Einstellungen der erzählenden Hauptfigur führen, wobei der Prozess unbewusst, spontan und automatisch verläuft und zu langanhaltenden Veränderungen in Einstellungen und Verhalten führen kann. Studien zu Experience-Taking konnten das Wahlverhalten von Versuchspersonen steigern und Einstellungen gegenüber Outgroup-Mitgliedern positiv beeinflussen. Ziel dieser Studie ist es, festzustellen, ob sozial egoistischeres Verhalten mittels Experience-Taking provoziert werden kann. In Wien und Manila wurden Versuchspersonen Kurzgeschichten aus der Ich-Perspektive vorgelegt. In der Versuchsbedingung zeigte die Hauptfigur aktive Verhaltensweisen, mit denen sie persönliche Vorteile aus sozialen Situationen bezog; in der Kontrollbedingung bezog sie weder Vorteile noch Nachteile. Egoistisches Verhalten der Versuchspersonen wurde mittels Matrizenaufgaben und anschließender Selbstbeurteilung gemessen und Vertiefung in die Geschichte mittels Likert-Skalen. Es bestand die Möglichkeit den Wert der Selbstbeurteilung künstlich zu erhöhen, um den Betrag der Belohnung zu vergrößern. Die Untersuchung ergab keine Unterschiede zwischen Kontrollgruppe und Versuchsgruppe, bezüglich der tatsächlichen Leistungen, den Werten der Selbstbeurteilungen, der Differenz zwischen den tatsächlichen Leistungen und den Angaben auf den Selbstbeurteilungen, sowie der Anzahl der Versuchspersonen mit künstlich erhöhten Selbstbeurteilungen. Die Likert-Skalen ergaben bei beiden Versuchsbedingungen eine überdurchschnittliche Vertiefung in die Geschichte. Womöglich bedingt das Provozieren von eigennützigem Verhalten außergewöhnliche Umstände oder möglicherweise ist Experience-Taking, wie viele auf Priming basierende Effekte, nur schwer replizierbar. Zukünftige Forschung zu diesem Thema könnte die Testumgebung für Versuchspersonen so ändern, dass sie weniger sozialen Druck für ehrliches Verhalten verspüren.

**Abstract (Englisch)**

Experience-taking describes the spontaneous simulation of a first person narrator's experience in a literary work by the reader. This effect causes readers to subconsciously and automatically adopt the emotions and attitudes of the narrator and can cause lasting changes in behaviour and attitudes. Previous studies were able to increase voter turnout in test subjects and positively influence test subjects' attitudes toward members of social outgroups. This study aims to investigate the use of experience-taking in provoking socially selfish behaviour. Austrian and Philippine test subjects were given first-person narratives. The experimental condition featured a narrator profiting from various social situations by displaying selfish behaviour as opposed to the narrator in the control condition who displayed neutral behaviour in neutral situations. To measure selfishness subjects had to solve matrices and self-report their score. Opportunity existed for subjects to inflate their test scores to increase their monetary reward. Immersion into the story was recorded with Likert scales. The results of this study show no statistical difference between the experimental- and control conditions regarding their performance in the matrix tasks, difference of performance and self-scores, and the number of subjects with inflated self-scores. Story immersion across both conditions were above average. It's possible that experience-taking isn't strong enough to inspire selfish behaviour or that provoking selfish behaviour requires extraordinary circumstances. In addition it is notable that effects based on priming are generally difficult to reproduce. Future studies could aim at changing the testing environment for subjects to lessen the social pressure for honest behaviour.

## Der Einfluss von Experience-Taking auf unehrliches Verhalten: You are what you read

### Hintergrund

Erzählungen sind ein fixer Bestandteil der Menschheitsgeschichte (Boyd, 2009). Höhlenmalereien, die älteste bekannte Form kultureller Überlieferung, zeigen, wie wichtig das Erzählen bereits für das soziale Erleben unserer frühen Vorfahren war (David & Wilson, 2002).

Als der letzte Teil der Harry Potter Reihe 2007 auf den Markt kam, wurden innerhalb der ersten 24 Stunden über 8.3 Millionen Exemplare verkauft (Blais & DeBarros, 2007). Ein Grund für die Popularität dieser Bücher war J.K. Rowlings Fähigkeit als Autorin junge Menschen emotional in die Handlung und Charaktere einzubinden. Eine Studie aus Italien aus dem Jahre 2014 befasste sich sogar mit der Annahme, dass das Lesen von Harry Potter Büchern, Kinder zu „besseren Menschen“ macht (Vezzali, Hewstone, Capozza, Giovannini, & Wölfer, 2014). Die Autoren postulierten, dass Kinder durch das Lesen der Harry Potter Bücher, freundlichere Einstellungen zu stigmatisierten Gruppen entwickeln, in dem sie über Freundschaften von Charakteren unterschiedlicher sozialer Herkunft lesen.

1989 untersuchten Deighton, Romer und McQueen die Annahme, dass gut erzählte Geschichten, Menschen regelrecht dazu „verführen“, sich in der Handlung zu verlieren (Deighton, Romer, & McQueen, 1989). Ein paar Jahre darauf verwendete Gerrig erstmals den Begriff *Narrative Transportation*. Er sah Erzählliteratur als Transportmittel in fiktive Welten (1993). Gerrig sah sein Konzept als eine spontane Loslösung aus der Realität, hervorgerufen durch eine intensive Vertiefung in das Lesen einer Geschichte. Wenn *Flow*, bekannt durch Csikszentmihalyi (1992), ein restloses Aufgehen in einer Tätigkeit ist, dann beziehe sich *Narrative Transportation* spezifisch auf dieses Erleben beim Lesen literarischer Werke. Die daraus herausgeleitete *Narrative Transportation Theorie* besagt, dass Einstellungen und Intentionen von Menschen, die sich in anhand dieses *Transport-Erlebnisses* in einer fiktionalen Erzählung „verlieren“, sich konform zu der gelesenen Geschichte verändern (Green & Brock, 2000).

Green und Brock beschreiben dieses Erlebnis als ein kurzzeitiges „herausgerissen werden“ aus der Realität, wobei die Fähigkeit zwischen dem *hier/dort* und *jetzt/vorher*, der narrativen Welt und der Ursprungswelt, zu unterscheiden, nicht verloren geht.

Die Autoren postulierten, dass bestimmte individuelle Faktoren, sowie Kontextfaktoren und Konditionen notwendig sind, damit *Narrative Transportation* funktioniert (Green &

Brock, 2002).

Drei Faktoren scheinen dabei ausschlaggebend zu sein. Erstens benötigt *Narrative Transportation* eine aktive mentale Verarbeitung der Geschichte; die Handlung der Geschichte muss aufgenommen, interpretiert und geistig de- und rekonstruiert werden (van Laer, de Ruyter, Visconti, & Wetzels, 2014). Zweitens scheinen zwei Hauptfaktoren dafür verantwortlich zu sein, dass *Transportation* überhaupt stattfindet: Empathie (Slater, Rouner, & Long, 2006) und geistiges Vorstellungsvermögen (Green & Brock, 2002). Empathie impliziert den Versuch, die Erfahrungen und Erlebnisse der fiktiven Charaktere und deren Welt zu verstehen, erfahren und fühlen zu wollen. Empathie würde die Loslösung aus der eigenen Ursprungswelt, wie laut *Narrative Transportation Theorie* beschrieben, vereinfachen. Gute Vorstellungskraft hilft dabei lebhafte Bilder, aus der Geschichte heraus, zu erzeugen; mit der Folge, dass Menschen die Handlung der Geschichte erleben, als würden sie die gelesenen Erfahrungen selber machen. Drittens verlieren transportierte Personen, während des vertieften Lesens, den physiologischen Bezug zur Realität (van Laer et al., 2014).

*Narrative Transportation* beschreibt daher sowohl das Ausmaß des Mitfühlens mit den Charakteren einer Geschichte als auch die Stärke der aktivierten Vorstellungskraft, welche dazu führt, dass der Realitätsbezug während des Lesens der Geschichte aufgehoben wird. Dieser erfahrungsbezogene Effekt hat oberflächlich Ähnlichkeiten mit anderen Konstrukten, wie *Absorption* (Tellegen & Atkinson, 1974), *Flow* (Csikszentmihalyi & Csikszentmihalyi, 1992) und *Immersion* (Wang & Calder, 2006).

Wobei *Absorption* eine Persönlichkeitseigenschaft ist und die allgemeine Neigung dazu beschreibt in Lebenserfahrungen einzutauchen und *Transportation* hingegen, eine fesselnd beanspruchende vorübergehende Erfahrung ist (Sestir & Green, 2010).

*Flow* ist ein generelles Konstrukt. Menschen können *Flow* bei der Ausführung verschiedener Aktivitäten erleben. *Transportation* benötigt, für die Aufarbeitung gelesener Geschichten, Empathie und mentale Vorstellungskraft. Empathie und Vorstellungskraft, für *Narrative Transportation* wesentlich, sind für das Erleben von *Flow* nicht erforderlich (Bracken, 2006).

Phillips und McQuarrie (2010) demonstrierten, dass *Immersion*, die Vertiefung in ein Werk anderer, primär eine Reaktion zu ästhetischen und visuellen Elementen von Bildern ist. *Narrative Transportation* bedingt das Lesen einer Geschichte mit Handlung und Charakteren und wird durch Empathie für fiktive Hauptfiguren und die bildliche Vorstellung über die

gelesene Handlung hervorgerufen (Laer et al., 2014).

Nach Weick (1995) empfängt man beim Lesen eine Geschichte nicht nur passiv, sondern interpretiert die Handlung aktiv. Dabei unterscheiden van Laer und Koautoren zwischen *Erzählung* und *Geschichte* (2014).

Eine Erzählung ist eine Art von Geschichte, welche aufgrund vorherigen Wissens, individueller Persönlichkeit und sozialer Zugehörigkeit interpretiert wird (Fishbein, Hennessy, Yzer, & Douglas, 2003). Es scheint, dass die individuelle Interpretation einer Geschichte letztendlich dafür verantwortlich zu sein scheint, dass eine Erzählung als denkwürdig erachtet wird (Deighton, 1992).

Bis zum Jahr 2000 war die Persuasionsforschung hauptsächlich von Dual Prozess Theorien, wie das *Elaboration Likelihood Model* von Cacioppo und Petty (1984) und das *Heuristic Systematic Model* von Chaiken (1980), geprägt, mit dem Ziel erklären zu wollen, warum Menschen Botschaften akzeptieren oder ablehnen. Das Akzeptieren einer Behauptung wäre entweder durch eine vorsichtige und sorgfältige Beurteilung der präsentierten Argumente oder aber von oberflächlichen Hinweisreizen bestimmt, wie etwa die Anwesenheit einer sachkundigen Person. Ob man auf eine Botschaft eingeht, hängt letzten Endes von der individuellen Fähigkeit und Motivation ab, die Nachricht systematisch verarbeiten zu können. Empathie und Vertrautheit, sowie die Menge und Eigenschaft der erzeugten Gedanken, scheinen dabei wichtige Variablen zu sein. Sind diese Variablen hauptsächlich positiv, werden die Einstellungen hauptsächlich positiv; sind diese Variablen negativ, werden die daraus resultierenden Einstellungen und Intentionen größtenteils negativ (Cacioppo & Petty, 1984; Chaiken, 1980). Diese Variablen sind auch in *Narrative Persuasion* relevant.

In *Narrative Persuasion* steht der Fokus auf Erzählungen als Botschaften, in denen Informationen in einem konkreten Format, in Geschichten, gewickelt sind, mit dem Sinn und Zweck das Publikum zu involvieren. In einigen Fällen können Geschichten gezielt die Absicht verfolgen bestimmtes Verhalten zu beeinflussen; Geschichten können aber auch ohne Vorhaben Verhalten beeinflussen (Moyer-Gusé, 2008).

Viele Publikationen zeigen auf, dass Erzählungen einen Einfluss auf Überzeugungen und Einstellungen haben können. Welche Mechanismen genau dahinterstecken und wie diese funktionieren, ist noch nicht genau erforscht. Mit derzeitigem Wissen scheint es jedoch, dass das Ausmaß, mit dem man in fiktive literarische Welten eintaucht, einen signifikanten Einfluss auf diese narrativen Effekte hat (Appel & Richter, 2007; Strange & Leung, 1999).

Spezifisch zum Thema *Persuasion* wird belegt, dass die Intensität mit der man in eine Geschichte eintaucht, einen Einfluss auf die Überzeugungskraft einer Geschichte hat (Green, 2004; Green & Brock, 2000).

Einige Faktoren scheinen dabei für eine erfolgreiche *Persuasion* wichtiger zu sein als andere. Busselle und Bilandzic (2009) deuten beispielsweise an, dass *Emotionales Engagement* als Dimension stärker mit *Erzählungskonsistente Einstellungen* korreliert als die Dimension *Aufmerksamkeit und Fokus*.

Die Dimension *Identifikation mit den Handlungscharakteren* scheint ein weiterer primärer Faktor für narrative *Persuasion* zu sein (Slater & Rouner, 2002).

Außerdem scheinen *Identifikation mit den Handlungscharakteren* und *Erzählungskonsistente Einstellungen* korreliert zu sein. (De Graaf, Hoeken, Sanders, & Beentjes, 2012).

Ergebnisse direkter Korrelationsstudien zu *Identifikation* und *Einstellungsänderung* sind nicht eindeutig interpretierbar, da solche Resultate auch einfach ein Indiz dafür sein können, dass bereits vorher vorhandene Einstellungen, die nur zufällig mit denen der gelesenen Erzählung konsistent sind, die Identifikation mit Charakteren, aus eben solchen Erzählungen, vereinfachen; wenn man schon vorher über ähnliche Einstellungen, wie die der Hauptfigur einer Geschichte, verfügt, wird man sich, natürlich, mehr mit dieser Figur identifizieren.

Einige Studien manipulierten den Faktor *Identifikation*, um dessen Rolle als Mediatorvariable in *Narrative Persuasion* besser verstehen zu können.

McQueen und Keuter führten zwei Gruppen von Frauen jeweils unterschiedliche Videos zum Thema Brustkrebs vor. Beide Videos beinhalteten dieselbe Information in unterschiedlichen Formaten. Eine Gruppe sah ein rein informationelles Video, in dem Informationen belehrend und erklärend dargeboten wurden. Die andere Gruppe sah ein Video mit Erfahrungsberichten von Krebsüberlebenden.

Die Frauen, die Erfahrungsberichte sahen, waren stärker affektiert, berichteten von stärkeren positiven und negativen Gefühlen und konnten sich länger und stärker mit der Botschaft des Videos identifizieren, als die Frauen die das informative Video sahen (2010).

2012 ergänzten Kaufmann und Libby das Fachgebiet des *Narrative Persuasion* um einen weiteren Mechanismus. Sie nannten den Effekt *Experience-Taking*.

### **Definition von Experience-Taking**

Kaufmann und Libby (2012) beschreiben *Experience-Taking* als eine spontane und simultane Erfahrung, die noch während des Lesens stattfindet. Dabei scheint man, unbewusst und automatisch, die subjektive Erfahrung der erzählenden Hauptfigur einer Geschichte zu simulieren, als sei man selbst Teil der Handlung. Den Autoren nach werden die Einstellungen, Sicht- und Denkweisen der erzählenden Hauptfigur noch während des Lesens unbewusst nachempfunden und nicht erst im nachhinein evaluiert.

Wichtige Teile der eigenen Identität scheinen aufgegeben zu werden, um gewissermaßen Platz für Identitätsaspekte der Hauptfigur zu machen. Erinnerungen, Eigenschaften und die eigene soziale Gruppenzugehörigkeit werden, laut Kaufmann und Libby (2012), kurzfristig aufgegeben und mit denen der literarischen Hauptfigur überschrieben; Entscheidungen und Reaktionen der Hauptfigur werden, unbewusst, als eigene angesehen. Dies ist nicht einfach eine Identifikation mit der Hauptfigur, da die Identifikation an sich eine Bewertung von außen impliziert: man muss sich des eigenen *Ichs* bewusst sein, um das eigene *Ich* mit dem *Ich des Anderen* vergleichen zu können. Laut Kaufmann und Libby setzt *Experience-Taking* jedoch voraus, dass Aspekte des *anderen Ichs* automatisch und unbewusst übernommen werden.

**Der Unterschied von *Experience-Taking* zu anderen sozialpsychologischen Konzepten**

Kaufmann und Libbys Konzept der Erfahrungsübernahme hat sowohl Ähnlichkeiten als auch Unterschiede zu bisherigen sozialpsychologischen Konzepten.

Bekanntermaßen genügt oft schon das Beobachten von Verhalten, um Einstellungs- und Verhaltensänderungen bei der beobachtenden Person zu erwirken. Dieser Effekt tritt besonders stark hervor, wenn das beobachtete Verhalten von einer Person ausgeführt wird, für die man eine besonders starke Affinität verspürt (z.B.: aufgrund einer gleichen sozialen Gruppenzugehörigkeit). Beobachtet man diese Person bei einer Handlung, die inkonsistent mit dessen Einstellungen zu sein scheint, kann dies, eine stellvertretende Dissonanz bei der beobachtenden Person erwirken. Diese *Vicarious Dissonance* (Cooper & Hogg, 2007) kann dann dazu führen, dass man stärker motiviert wird, die eigenen Einstellungen zu ändern, um der eigenen kognitiven Dissonanz und den damit verbundenen negativen Gefühlen entgegenzuwirken.

Goldstein und Cialdini (2007) haben erkannt, dass auch eine *Vicarious Self-Perception* stattfinden kann, wenn man sich sehr mit der beobachteten Person identifiziert. Diese *stellvertretende Selbstwahrnehmung* kann dazu führen, dass man meint, selbst über Fähigkeiten und Fertigkeiten zu verfügen, die man bei der anderen ähnlichen Person, beobachtet.

*Vicarious Ego-Depletion* postuliert einen *stellvertretenden Ego-Abbau*, bei dem das Miterleben einer Selbstkontrolle erfordernden Handlung, sich erschöpfend auf die eigene Willenskraft auswirkt (Ackerman, Goldstein, Shapiro, & Bargh, 2009).

Die *stellvertretende Selbstwahrnehmung* und der *stellvertretende Ego-Abbau* setzen jedoch voraus, dass die Identität der beobachteten Person, von der eigenen Identität des Beobachters, abgegrenzt wird. Man beobachtet und vergleicht Identitätsaspekte der anderen Person mit Aspekten der eigenen Identität und evaluiert dabei Ähnlichkeiten und Unterschiede.

Nach Kaufmann und Libby (2012) setzt *Experience-Taking* jedoch voraus, dass die Grenze zwischen der fremden und der eigenen Identität überschritten wird. Dabei wird die fremde Identität nicht nur mit der eigenen verglichen, sondern die eigene Identität, unter spezifischen Rahmenbedingungen, mit der fremden Identität überschrieben. *Experience-*

*Taking* orientiert sich nicht erst an den Vergleich mit der anderen Person, sondern erfordert die spontane Überschreibung der eigenen Identität mit der Identität der anderen Person.

Dadurch unterscheidet sich *Experience-Taking* auch von *Perspective Taking*. *Perspective Taking* erfordert ein Mindestmaß an Konzeptwissen über das eigene Selbst, wobei Studien ergeben haben, dass das Übernehmen von anderen Sichtweisen, das Selbstkonzept sogar erhöhen kann (Davis, Conklin, Smith, & Luce, 1996). Für *Experience-Taking* scheint ein starkes Selbstkonzept jedoch hinderlich zu sein. Die Aktivierung des Selbstkonzepts scheint dabei als Mediator, zwischen den Effekten des *Perspective Taking* und des *Self-Other Overlap*, zu fungieren; das eigene Selbstkonzept wird gewissermaßen als Ausgangspunkt genommen, um eine Schätzung über die Sichtweise der anderen Person machen zu können. Außerdem erfordert *Perspective Taking* einen gewissen Aufwand und ein willentliches Eingehen auf die Gedanken, Gefühle und Erfahrungen der anderen Person.

*Experience-Taking* geschieht nach Kaufmann und Libby jedoch spontan und unbewusst. Es benötigt das Aufgeben genau dieses Selbstkonzepts, um die spontane Übernahme von Gedanken, Gefühlen und Eigenschaften der anderen Identität überhaupt zu ermöglichen. *Experience-Taking* beruht in erster Linie auf ein reduziertes Selbstkonzept und wird durch die Erhöhung des Selbstkonzepts beträchtlich erschwert.

Kaufmann und Libby führten sechs Studien zu *Experience-Taking* durch und fokussierten sich dabei auf zwei fundamentale Aspekte: die psychologischen Zustände der Versuchspersonen und die spezifischen Merkmale der Erzählung (2012).

## Studien zu Experience-Taking

**Studie 1: Die Beziehung zwischen Private Self-Consciousness und Experience-Taking.** *Private Self-Consciousness*, die private Selbstbewusstheit, beschreibt die Tendenz zur Reflexion über das eigene Verhalten. Dabei geht es um die Selbsterforschung von Ursachen und Bedeutungen eigener Handlungen und Reaktionen (Gibbons, 1990). Menschen mit der Tendenz das eigene Selbstkonzept chronisch unter die Lupe zu nehmen, haben eine hohe private Selbstbewusstheit. Kaufmann und Libbys Theorie nach, würden Menschen mit einer höheren Baseline für *Self-Concept-Accessibility*, also Menschen, die mit hoher Tendenz auf das Selbstkonzept zugreifen, mit deutlich geringerer Wahrscheinlichkeit, die subjektive Erfahrung der erzählenden Person für sich selbst nachahmen.

Da *Self-Consciousness* und Introversion positiv korrelieren (Franzoi, Davis, & Young, 1985) wurden Versuchspersonen aufgefordert eine kurze Geschichte zu lesen, in der die erzählende Hauptfigur als deutlich introvertiert dargestellt wurde.

Kaufmann und Libbys Theorie nach würde eine höhere *Self-Concept-Accessibility* eine Identitätsübernahme beträchtlich erschweren; der Zusammenhang zwischen *Self-Consciousness* und *Introversion* wäre, nach dem Lesen der Geschichte eines introvertierten Erzählers, negativ.

38 Versuchspersonen (19 männlich, 19 weiblich; durchschnittliches Alter 18.9) wurde der *Private-Self-Consciousness Scale* von Fenigstein, Scheier und Buss (1975) vorgegeben. Der Fragebogen misst die Tendenz den Fokus auf das Selbst zu richten.

Den Versuchspersonen wurde eine Kurzgeschichte vorgelegt, mit der Instruktion diese sorgfältig zu lesen, um danach ein paar Fragen über die Handlung zu beantworten.

Die Erzählung wurde aus der Ich-Perspektive erzählt und handelte von einer Studentenfeier im ersten Studiensemester. Auf das Geschlecht der Hauptfigur wurde nicht explizit eingegangen. In der Erzählung wurden die spezifischen Gedanken, Gefühle und das Verhalten der erzählenden Hauptfigur detailliert beschrieben, mit der Andeutung, dass sie sich in sozialen Situationen eher reserviert verhält und klar introvertiert ist. Die Geschichte beschreibt die Angst Karaoke im Duett singen zu müssen, die emotionale und physische Erschöpfung nach mehreren sozialen Interaktionen und den darauffolgenden Drang nach Erholung an einem isolierten Ort, sowie das relativ frühzeitige Verlassen der Party.

Kaufmann und Libby setzten dann eine 9-Punkte-Skala ein (9 = starke Zustimmung mit dem Statement, 1 = keine Zustimmung mit dem Statement), um die *Immersion*, die Vertiefung in die Geschichte, als Maß für die Identifikation der Versuchspersonen mit der Hauptfigur zu erfassen. Die Items beinhalteten Statements wie: „Ich konnte mich gut in die erzählende Person hineinversetzen“, „Ich konnte die Gefühle der erzählenden Person nachempfinden“, und „Ich konnte die Gedanken der erzählenden Person nachvollziehen“ (Kaufman & Libby, 2012).

Danach erfassten sie das Level der Introversion der Versuchspersonen anhand zweier Fragebögen.

Der erste Fragebogen hatte sieben Items auf der Introversion/Extraversion Skala, (z.B.: „Ich bin still, wenn Fremde in der Nähe sind“, „Ich bin der Mittelpunkt der Party“) und

Lückenfüller Items, die nichts mit Introversion/Extraversion zu tun hatten („Ich arbeite hart“). Die Items waren in zufälliger Reihenfolge und an eine 9-Punkte-Skala gebunden (1 = keine Zustimmung, 9 = starke Zustimmung).

Der zweite Fragebogen forderte die Versuchspersonen auf, sich vorzustellen, am ersten Tag des Semesters, alleine in die Mensa der Universität zu kommen. Danach mussten sie sechs Aussagen auf einer 9-Punkte-Skala bewerten (1 = keineswegs wahrscheinlich, 9 = äußerst wahrscheinlich). Drei der Items deuteten auf Extraversion hin („Ich gehe zu einem besetzten Tisch und frage, ob ich mich dazusetzen darf.“) und drei deuteten Introversion an („Ich setze mich an einen leeren Tisch und warte bis andere sich zu mir setzen.“)

Nach der Errechnung der durchschnittlichen *Scores* der Versuchspersonen, für das Level ihrer *Private-Self-Consciousness* und *Experience-Taking*, fanden Kaufmann und Libby eine signifikant negative Korrelation zwischen den beiden Variablen. Je höher das Level der *Private-Self-Consciousness* der Versuchspersonen war, desto weniger wahrscheinlich war es, dass sie die subjektive Erfahrung der Hauptfigur für sich nachempfanden.

Danach wurde das durchschnittliche Maß an Introversion erhoben, in dem die *Scores* der Versuchspersonen aus dem ersten Fragebogen mit denen des zweiten Fragebogens kombiniert wurde. Dabei zeigte sich eine signifikant negative Korrelation zwischen den *Self-Consciousness Scores* der Versuchspersonen und ihren *Introversion Scores*. Die *Private-Self-Consciousness Scores* und die *Experience-Taking Scores* wurden als Prädiktoren in das Regressionsmodell eingeführt. Es stellte sich heraus, dass *Experience-Taking* ein signifikanter Prädiktor für die Introversion der Versuchspersonen war; *Private Self-Consciousness* jedoch nicht.

Das Ergebnis legt nahe, dass Versuchspersonen mit höherer *Self-Consciousness*, aufgrund ihres niedrigeren Levels an *Experience-Taking*, mit deutlich geringerer Wahrscheinlichkeit die subjektiven Erfahrungen der erzählenden Hauptfigur nachempfanden. Die Autoren kamen zu dem Schluss, dass Versuchspersonen mit durchschnittlich höheren Levels an Selbstfokus generell niedrigere Levels an *Experience-Taking* aufweisen müssten, dies wiederum impliziert, dass eine *chronische Selbstbewusstheit* diese Art der Erfahrungsübernahme erheblich erschwert (Kaufmann & Libby, 2012).

**Studie 2: Der Effekt der Reduzierung von Self-Concept Accessibility auf Experience-Taking.** In Kaufmann und Libbys zweiter Studie zu *Experience-Taking* (2012),

untersuchten sie den Effekt von *Self-Concept Accessibility* auf die Erfahrungsübernahme, in dem sie den Faktor der *Deindividuation* manipulierten.

Den Versuchspersonen wurden Materialien vorgegeben, identisch mit denen aus Studie 1 mit einem Unterschied: die Anleitung der Versuchsgruppe enthielt zusätzlich eine *Deindividuationsinstruktion*. Diese Instruktion, nach Brewer, Manzi und Shaw (1993), dient dazu die Aufmerksamkeit der Versuchspersonen, von ihren eigenen, einzigartigen, charakteristischen Merkmalen, weg zu lenken. Unter anderem, wurden die Versuchspersonen darauf hingewiesen, dass die Untersuchung „die Einstellungen und Auffassungen von Studenten generell“ untersucht, und dass individuelle Ergebnisse den studentischen Durchschnitt repräsentieren. In dieser Instruktion wird auch explizit darauf hingewiesen, dass die Teilnahme anonym bleibt (ein Code ersetzte den Namen), und dass keine persönlichen Informationen erfragt oder erfasst werden.

Die Kontrollgruppe bekam diese Instruktion nicht und lieferte somit die *Baseline* für die *Self-Concept Accessibility* Bedingung. Der Ablauf beider Bedingungen verlief identisch zur Studie 1.

Es stellte sich heraus, dass Versuchspersonen mit niedrigerem Zugang zu ihrem Selbstkonzept über ein signifikant höheres Level an *Experience-Taking* berichteten als Personen in der Baseline *Self-Concept-Accessibility* Bedingung. Eine Analyse der durchschnittlichen *Scores* von *Experience-Taking* mittels ANOVA ergab, dass die Reduzierung des Zugangs auf das Selbstkonzept die wahrscheinlichste Ursache für die erhöhte Erfahrungsübernahme der Versuchspersonen war.

Die Analyse der durchschnittlichen *Scores* der Introversionsskala ergab, dass Versuchspersonen, in der Bedingung mit niedriger *Self-Concept-Accessibility*, sich signifikant als introvertierter bewerteten.

Kaufmann und Libby kamen zu dem Schluss, dass eine Minderung des Levels an *Self-Concept Accessibility* ein höheres Level an *Experience-Taking* verursacht. Sie untersuchten diese Annahme in ihrer dritten Studie.

**Studie 3: Effekt der Erhöhung von Self-Concept Accessibility auf Experience-Taking.** In Kaufmann und Libbys dritter Studie (2012) wurden 123 Versuchspersonen Kurzgeschichten vorgelegt und per Zufall drei Versuchsbedingungen zugeteilt. Bedingung 1 zeigte die Hauptfigur introvertiert (identisch zu Studie 1 und Studie 2). Bedingung 2 hatte

eine Hauptfigur deren Verhalten auf Extraversion hindeutet. In der Kontrollbedingung war das Verhalten der Hauptfigur, auf der Dimension Introversion-Extraversion, neutral.

Kaufmann und Libby gingen davon aus, dass ein niedrigeres *Experience-Taking*, in der Bedingung mit introvertierter Hauptfigur, bei Versuchspersonen zu in einer niedrigeren Selbstwahrnehmung bezüglich Introversion führen würde. Bei einer extravertierten Hauptfigur würde ein niedrigeres *Experience-Taking* zu einer niedrigeren Selbstwahrnehmung bezüglich Extraversion führen. Wäre das Verhalten der Hauptfigur bezüglich der Introversion-Extraversion Dimension irrelevant, müsste *Experience-Taking* unbeeinflusst bleiben.

Je nach Versuchsbedingung befanden sich Versuchspersonen entweder vor einem reflektierenden Spiegel, in der die reflektierende Vorderseite auf sie gerichtet war (Bedingung: hohe *Self-Concept Accessibility*) oder in einer Bedingung, in der die nicht-reflektierende Rückseite des Spiegels auf sie gerichtet war (Bedingung: *Baseline Self-Concept-Accessibility*).

In beiden Bedingungen hing an dem Spiegel ein Schild, auf dem stand: „For Experiment SMQ10: Do Not Remove!“

Dies sollte für die Versuchspersonen den Anschein erwecken, dass der Spiegel nicht Teil ihrer Versuchsbedingung, sondern Teil eines anderen Experiment, war. Die Kurzgeschichte beinhaltete eine von drei unterschiedlichen Geschichten. Geschichte 1 zeigte die Hauptfigur introvertiert (ident zu Studie 1 und 2). Geschichte 2 zeigte die Hauptfigur extravertiert, in dem sie sich durchaus eifrig auf das Singen im Duett freut und sich außerdem sehr sozial zeigt. Geschichte 3 war die Kontrollgeschichte, in der sich die Hauptfigur beim Erledigen von morgendlichen Routinen zeigt und nichts spezifisch auf Introversion oder Extraversion hindeutete. Nach dem Lesen der Geschichte wurde das Level an *Experience-Taking* der Versuchspersonen, zusammen mit den *Self Ratings* bezüglich Introversion-Extraversion, gemessen (Kaufmann & Libby, 2012).

Der durchschnittliche *Score* der *Experience-Taking Levels* der Versuchspersonen wurde ermittelt und mittels einer 3 (Introversion, Extraversion, Kontrolle) x 2 (Self-Concept Accessibility hoch/Baseline) ANOVA analysiert. Dabei zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt bezüglich *Self-Concept-Accessibility*.

Geplante Kontraste zeigten, dass die Selbstfokus Manipulation die Erfahrungsübernahme in allen Bedingungen signifikant reduzierte.

Versuchspersonen mit hoher *Self-Concept Accessibility* hatten signifikant niedrigere Levels an *Experience-Taking* als Versuchspersonen der *Baseline Self-Concept Accessibility* Gruppe.

Eine Erhöhung der Aktivierung des Selbstkonzepts reduzierte die Identitätsübernahme in allen drei Bedingungen.

Kaufmann und Libby ermittelten dann die Selbstschätzungen der Versuchspersonen bezüglich Introversion und analysierten diese mittels 3 (Introversion, Extraversion, Kontrolle) x 2 (Self-Concept-Accessibility hoch/niedrig) ANOVA. Dabei zeigte sich ein signifikanter Effekt der narrativen Bedingung.

In der Gruppe mit der introvertierten Hauptfigur gaben Versuchspersonen mit hoher *Self-Concept Accessibility* an, weniger introvertiert zu sein als Versuchspersonen der *Baseline Self-Concept Accessibility* Gruppe.

In der Gruppe mit einer extravertierten Hauptfigur zeigte sich das gegenteilige Muster: Versuchspersonen mit hoher *Self-Concept Accessibility* zeigten ein höheres Level an Introversion.

Die Erhöhung der *Self-Concept Accessibility* (durch den Spiegel) reduzierte das Ausmaß der Annahme der Versuchspersonen, dieselbe Grundeigenschaft zu besitzen wie die Hauptfigur der Geschichte.

#### **Studie 4: Effekt der Erzählperspektive und der sozialen Gruppenmitgliedschaft.**

Kaufmann und Libbys vorangegangene Studien enthielten Kurzgeschichten aus der Ich-Perspektive einer jungen Person am Beginn des Studiums an einer nicht explizit erwähnten Universität (2012). Um festzustellen, ob das höhere Maß an *Experience-Taking* durch die Gemeinsamkeit zwischen der Hauptfigur und den hauptsächlich aus jungen Personen bestehenden Versuchsgruppen beeinflusst wurde, manipulierten Kaufmann und Libby in ihrer vierten Studie 2012 zwei wesentliche Variablen: die Erzählperspektive (Erste Person versus Dritte Person) und die soziale Gruppenzugehörigkeit der Hauptfigur.

Zudem untersuchten sie in Studie 4 den Effekt von *Experience-Taking* auf das gegenwärtige Verhalten und zukünftigen Intentionen.

82 wahlberechtigte Versuchspersonen wurden randomisiert vier Versuchsbedingungen zugeteilt. Sie erhielten die Instruktion eine Kurzgeschichte zu lesen, die je nach Bedingung aus der Ich-Perspektive oder aus Dritter-Person geschrieben wurde und in der die Hauptfigur entweder dieselbe Universität wie die Versuchspersonen besuchte oder eine andere Universität im selben Bundesstaat (Ohio).

Die Kurzgeschichte handelte davon, wie die Hauptfigur unterschiedliche Hindernisse (unter Anderem: Probleme mit dem Auto, schwerer Regen...) überwand, um am Tag der Präsidentschaftswahl ihre Stimme abgegeben zu können. Die Studie wurde eine Woche vor einer echten Vorwahl für die amerikanische Präsidentschaftswahl 2008 durchgeführt.

Nach dem Lesen der Geschichte wurde das Ausmaß an *Experience-Taking* der Versuchspersonen gemessen (analog zu Studie 1 bis 3). Dann wurde mit einem weiteren Item die Stärke der Wahlabsicht der Versuchspersonen gemessen. Die Versuchspersonen mussten dabei auf einer 9-Punkte-Skala angeben, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie zur kommenden Wahl gehen würden (1 = sehr unwahrscheinlich, 9 = sehr wahrscheinlich).

Eine Woche nach dem Experiment wurde den Versuchspersonen erklärt, dass es verschiedene und gleichwertige Gründe gibt, warum Menschen ihre Stimme bei einer Wahl nicht abgeben. Dann wurden sie gefragt, ob sie tatsächlich zur Wahl gingen.

Die durchschnittlichen *Experience-Taking Scores* der Versuchspersonen wurden mit einer 2 x 2 ANOVA analysiert (Narration aus 1. Person versus 3. Person Narration) x (gleiche Universität versus konkurrierende Universität).

Die ANOVA ergab eine signifikante Interaktion zwischen der Erzählperspektive und der Gruppenzugehörigkeit. Die Analyse ergab außerdem, dass das Maß der Erfahrungsübernahme bei Versuchspersonen aus der Bedingung *First-Person-Ingroup* signifikant höher war als das jeweils durchschnittliche Maß der drei anderen Bedingungen. Daraus kann man schlussfolgern, dass die Kombination aus Ich-Perspektive und *Ingroup-Zugehörigkeit* einen signifikanten Einfluss auf die Übernahme der subjektiven Erfahrung der erzählenden Hauptfigur hat.

Hinsichtlich der Wahlabsicht stellte sich heraus, dass weder der Haupteffekt bezüglich der Erzählperspektive noch der Haupteffekt bezüglich Gruppenzugehörigkeit signifikant war. Obwohl die Interaktion zwischen der Erzählperspektive und der Gruppenzugehörigkeit hier nicht signifikant ausfiel, zeigte sich, dass die Versuchspersonen aus der Bedingung mit der

Ich-Perspektive das höchste Maß an Wahlabsicht hatte. Dieser Unterschied war über alle Gruppen hinweg jedoch nicht signifikant. Kaufmann und Libby erklärten dieses Ergebnis damit, dass die Antworten möglicherweise einem Deckeneffekt unterlagen. Die Versuchspersonen waren möglicherweise besonders motiviert eine Wahlabsicht darzustellen, da die U.S. Wahl 2008 in den Medien besonders hervorgehoben wurde (Obama, „Yes, we can!“).

Eine Chi-Quadrat Analyse des tatsächlichen Wahlverhaltens ergab folgendes Ergebnis: 65% der Versuchspersonen aus der *Ich-Perspektive Ingroup Bedingung* hatten gewählt, gefolgt von 29% der Versuchspersonen aus der *Ich-Perspektive Outgroup Bedingung*, 25% der Versuchspersonen aus der *Dritte-Person Ingroup Bedingung* und 43% der Versuchspersonen aus der *Dritte-Person Outgroup Bedingung*. Eine logistische Regression mit *Erzählperspektive x Gruppenzugehörigkeit Interaktion* als unabhängige Variable, *Experience-Taking Score* als Mediator und *Wahlverhalten* als abhängige Variable ergab, dass die Mediation von *Experience-Taking* signifikant das Wahlverhalten bei den Versuchspersonen in den unterschiedlichen Erzählbedingungen beeinflusste (Kaufman & Libby, 2012).

Die Ich-Perspektive scheint mit hohem Maß für *Experience-Taking* verantwortlich zu sein, mit Effekten die, selbst eine Woche nach dem Versuch, beobachtbar waren. Gehört die erzählende Hauptfigur jedoch einer salienten *Outgroup* an, scheint dies eine effektive Erfahrungsübernahme zu verhindern, selbst wenn die Erzählung aus der Ich-Perspektive geschrieben wurde.

#### **Studie 5: Der Effekt der Verzögerten Enthüllung der Outgroup Mitgliedschaft.**

Kaufmann und Libbys 5. Studie untersuchte die möglichen Auswirkungen einer verzögerten Enthüllung der *Outgroup-Mitgliedschaft* (2012). 78 männliche Studenten, per Vorstudie als heterosexuell identifiziert, wurden randomisiert drei Versuchsbedingungen zugeteilt. Alle Bedingungen enthielten eine Kurzgeschichte aus der Ich-Perspektive, die einen Tag aus dem Leben eines Studenten namens John, aus einer nicht genannten Universität, darstellte. Die Handlung beschrieb Johns morgendliche Routine, von seinem Frühstück, zu seiner morgendlichen Dusche und zu seinen Vorbereitungen auf seinen Tagesablauf, bis hin zu seiner freiwilligen Tätigkeit auf dem Campus. In Version 1 der Geschichte war John bereits ab dem ersten Absatz als homosexuell beschrieben (John bekam einen Anruf von seinem Lebenspartner Michael). In Version 2 wurde Johns Homosexualität erst gegen Ende der

Geschichte enthüllt (der Anruf von seinem Lebenspartner Michael kam kurz bevor er seine freiwillige Tätigkeit auf dem Campus begann). Version 3 war analog zu Version 2, mit dem Unterschied, dass John vor seiner Tätigkeit am Campus einen Anruf von seiner Lebenspartnerin Michelle bekam und somit von den Versuchsteilnehmern als heterosexuell identifiziert wurde.

Die drei Bedingungen wurden von Kaufmann und Libby (2012) *Gay-Early*, *Gay-Late*, und *Straight* genannt.

Der *Baseline-Score* der Einstellungen der allesamt männlichen Versuchsteilnehmer gegenüber Homosexuellen wurde in einer Vorstudie mittels der *Attitudes Toward Homosexuals Scale* von Herek und Capitanio (1999) erhoben.

Kaufmann und Libby fanden dabei keine signifikanten Unterschiede in den Einstellungen der Versuchspersonen, gegenüber Homosexuellen.

Mittels geplanten Kontrasten fanden Kaufmann und Libby heraus, dass die Versuchsteilnehmer, in der Bedingung *Gay-Late*, ein signifikant höheres Maß an *Experience-Taking* hatten, verglichen mit den Versuchspersonen in der Bedingung *Gay-Early*. Zwischen den Bedingungen *Gay-Late* und *Straight* gab es hingegen keinen signifikanten Unterschied (2012).

Eine *Outgroup-Mitgliedschaft* der Hauptfigur wurde, in Kaufmann und Libbys vorangegangener Studie, als Hindernis für eine erfolgreiche Erfahrungsübernahme erkannt; eine späte Enthüllung dieser Mitgliedschaft, nachdem Leser sich bereits mit der Hauptfigur identifiziert hatten, scheint dieses Hindernis jedoch zu überbrücken.

Wie in Kaufmann und Libbys vorangegangener Studie beschrieben, stellt die *Outgroup-Mitgliedschaft* der erzählenden Hauptfigur ein Hindernis für *Experience-Taking* dar (2012). Eine verzögerte bzw. späte Enthüllung dieser Außengruppenzugehörigkeit scheint dieses Hindernis jedoch zu überbrücken.

Das Maß an *Experience-Taking* der heterosexuellen Versuchsteilnehmer in der *Gay-Late* Bedingung schien nicht signifikant von der Außengruppenzugehörigkeit der Hauptfigur beeinflusst worden zu sein.

Die *Scores*, der allesamt männlichen Versuchsteilnehmer, auf der *Attitudes Toward Homosexuals Scale* wurden mittels ANCOVA analysiert; mit den Vortest *Scores* als

Kovariate. Die Erzählbedingung ergab dabei einen signifikanten Effekt. Das Maß an *Experience-Taking* der Teilnehmer der Bedingungen *Gay-Late* und *Straight* unterschied sich nicht signifikant voneinander. Dennoch zeigten die geplanten Kontraste, dass die Teilnehmer der *Gay-Late* Bedingung eine signifikant positivere Einstellung Homosexuellen gegenüber hatten als Teilnehmer der beiden anderen Bedingungen *Gay-Early* und *Straight*.

Eine Regressionsanalyse zeigte, dass *Experience-Taking* ein signifikanter Prädiktor für die Scores der Teilnehmer auf der *Attitude Toward Homosexuals Scale* war; die unterschiedlichen Bedingungen nicht (Kaufmann & Libby, 2012).

### **Studie 6: Der Effekt der verzögerten Enthüllung der ethnischen Zugehörigkeit.**

Kaufmann und Libby variierten in ihrer 6. Studie die ethnische Zugehörigkeit der erzählenden Hauptfigur (*Afroamerikaner* und *Weiß*) und veränderten, wie in Studie 5, den Zeitpunkt der Enthüllung dieser Außengruppenzugehörigkeit. Zusätzlich stellte der letzte Teil der Geschichte die Hauptfigur beim Ausüben einer stereotypischen Handlung dar, die laut Devine (1989) als unfreundlich oder feindselig gedeutet werden könnte.

139 weiße Versuchspersonen beantworteten acht Items aus dem *Modern Racism Scale* (McConahay, 1986) und wurden, eine Woche später, randomisiert drei Gruppen zugeteilt. Alle Bedingungen enthielten eine kurze Geschichte aus der Ich-Perspektive, die einen Tag im Leben eines männlichen Erzählers erzählte. Bedingung 1 verriet den Namen des Erzählers, gleich zu Beginn der Geschichte, als „Jamal“; ein Name der bei männlichen Schwarzen in Amerika signifikant häufiger vorkommt als bei Weißen. Die zweite Bedingung verriet den Namen „Jamal“ erst gegen Ende der Geschichte. Die dritte Bedingung war mit der zweiten ident mit dem Unterschied, dass der Name des Erzählers diesmal „Jeremy“ war. Kaufmann und Libby nannten die drei Bedingungen *Black-Early*, *Black-Late* und *White*.

Wie in den vorangegangenen Studien beschrieb die Kurzgeschichte die morgendliche Routine des Erzählers, bevor er seiner freiwilligen Tätigkeit am Campus nachging. Das Ende der Geschichte zeigte den Erzähler beim Ausführen von mehrdeutig interpretierbaren Handlungen bezüglich *Feindseligkeit* und *Unfreundlichkeit* (nachdem der Erzähler erfährt, dass er bei der Autoreparatur ein wenig warten müsste, sucht er sofort einen anderen Mechaniker. Der Erzähler fordert, ohne einen Grund zu nennen, sein Geld von einem Kassierer zurück. Um einem Blutspendenauf Ruf zu entgehen, behauptet der Erzähler, Diabetiker zu sein).

Die Versuchspersonen bewerteten dann die *Feindseligkeit* des Erzählers auf einer 9-Punkte-Skala (1 = nicht feindselig, 9 = feindselig).

Kaufmann und Libby (2012) kamen mittels geplanter Kontraste zu folgendem Ergebnis: es gab keinen signifikanten Unterschied bezüglich des Maßes an *Experience-Taking* zwischen den Bedingungen *Black-Early* und *White*. Die *Black-Late* Bedingung zeigte jedoch ein signifikant höheres Maß an *Experience-Taking*.

Dieses Ergebnis ist analog zu den Ergebnissen aus Studie 5, die belegen, dass eine verzögerte Enthüllung der Außengruppenmitgliedschaft dessen Effekte auf *Experience-Taking* stark minimiert.

Eine einfach ANOVA der *Hostility-Ratings* zeigte einen signifikanten Unterschied zwischen den Bedingungen. Es zeigte sich, mittels geplanter Kontraste, dass die Versuchspersonen der *Black-Late* Bedingung den Erzähler als *weitaus weniger feindselig* einstufen als die Versuchspersonen der Bedingung *Black-Early*. Während die Einschätzungen der Versuchspersonen aus *Black-Late* und *White* keinen signifikanten Unterschied zeigten (Kaufmann & Libby, 2012).

Obwohl die Versuchspersonen aller drei Bedingungen in ihren Vortest Scores zu *Modern Racism* keinen signifikanten Unterschied zeigten, bewerteten die Versuchspersonen der *Black-Early* Bedingung die Handlungen des schwarzen Protagonisten negativer, als Versuchspersonen der Bedingungen in denen die Hautfarbe des Erzählers erst spät enthüllt wurde. Versuchspersonen der *Black-Late* Bedingung bewerteten der Handlungen des Erzählers genauso, als wenn der Erzähler der eigenen ethnischen Innengruppe angehören würde.

Eine Regressionsanalyse zeigte, dass *Experience-Taking* ein signifikanter Prädiktor für die *Hostility-Ratings* war (Kaufmann & Libby, 2012).

Kaufmann und Libby unterzogen die *Modern Racism Scores* der Versuchspersonen, nach der Untersuchung, einer ANCOVA; mit deren Vortestwerten als Kovariate. Es zeigte sich ein signifikanter Unterschied zwischen den Bedingungen. Die geplanten Kontraste zeigten, dass die *Black-Late* Bedingung ein signifikant niedrigeres *Modern Racism Score* hervorbrachte als die *Black-Early* Bedingung. Zwischen der *Black-Late* und der *White* Bedingung zeigte sich hingegen kein Unterschied.

In der *White* Bedingung konnte zwischen den *Experience-Taking Scores* und den *Modern Racism Scores* keine signifikante Beziehung festgestellt werden. Zwischen den *Black-Early* und *Black-Late* Bedingungen zeigte sich, dass die niedrigeren *Modern Racism Scores* der *Black-Late* Bedingung, mit höchster Wahrscheinlichkeit, auf das höhere Level an *Experience-Taking* der Versuchspersonen zurückzuführen war.

Die frühe Enthüllung der ethnischen Außengruppenzugehörigkeit des Erzählers in der *Black-Early* Bedingung verhinderte eine erfolgreiche Erfahrungsübernahme. Die Versuchspersonen dieser Bedingung waren dazu geneigt auf Stereotypen zurückzugreifen, um das mehrdeutige Verhalten des Erzählers zu erklären. Versuchspersonen der beiden anderen Gruppen taten dies nicht. Die Versuchspersonen der *Black-Late* Bedingung beurteilten die Handlungen des Erzählers so, als gehörte dieser der gleichen Innengruppe an: die Handlungen wurden als weniger feindselig bewertet und Stereotype zur Erklärung der Handlungen wurden vermieden.

### **Fragestellung/Hypothesen**

Kaufmann und Libbys Studien deuten an, dass *Experience-Taking* einen positiven Effekt auf das Selbstbild haben könnte. Versuchspersonen mit höherem Maß an *Experience-Taking* waren, nach dem Experiment, eher dazu geneigt, sich selber positivere Charakteristiken und Eigenschaften zuzuschreiben als Personen mit niedrigerem Maß. *Experience-Taking* scheint auch einen signifikanten Einfluss auf prosoziales Verhalten zu haben. Die Wahlabsicht war bei den Versuchspersonen, auch Wochen nach dem Experiment, signifikant höher als bei Testpersonen der Kontrollbedingungen.

Das Potenzial ist gegeben, dass Fachrichtungen unterschiedlichster Art, von Publizistik bis hin zur Politikwissenschaft oder Medizin, mittels *Experience-Taking*, langanhaltende, wünschenswerte, Einstellungs- und Verhaltensveränderungen erwirken könnten (Dal Cin, Zanna, & Fong, 2004).

Umgekehrt, demonstrierten Kaufmann und Libby in ihrer 6. Studie, dass ein hohes Maß an *Experience-Taking* Versuchspersonen dazu verleitete, mehrdeutig nicht-freundliches Verhalten generell positiver zu bewerten als Versuchspersonen mit niedrigerem Maß an *Experience-Taking*. Dies lässt den Schluss zu, dass jene Versuchspersonen solch ein

Verhalten, nach dem Experiment, eher akzeptierten und das beschriebene nicht-freundliche Verhalten, als weitaus freundlicher interpretierten.

Einige Forschungen legen den Schluss nahe, dass das Abbilden von objektiv schädlichem Verhalten (z.B. : Drogenkonsum, Aggression, One Night Stands...) in Medien, problematische Auswirkungen, für Teile der Gesellschaft haben könnte (Bushman, 1995; Charlesworth & Glantz, 2005; Gunasekera, Chapman, & Campbell, 2005).

Ebenso gibt es Studien die eine gewisse Art von gewalttätigen Videospielen, die aus der Sicht von bewaffneten Spielcharakteren gespielt werden (sogenannte *First Person Shooter*), mit einer Erhöhung von aggressiven Gedanken und Verhaltensweisen in Verbindung setzen (Anderson & Dill, 2000).

Eine spontane, unbewusste, Erfahrungsübernahme, wie *Experience-Taking* sie beschreibt, mit fiktiven Charakteren, die eine fragwürdige Moral darstellen oder illegales Verhalten vorweisen, könnte eine Anzahl von Menschen dazu verleiten, derartiges Verhalten mit höherer Akzeptanz zu begegnen. Somit würde das Risiko für einen Teil der Gesellschaft bestehen, unmoralische Einstellungen zu tolerieren und sittenwidriges Verhalten zu trivialisieren oder gar zu leugnen.

Die vorliegende Arbeit untersucht, ob *Experience-Taking* dazu verwendet werden kann, sozial eigennütziges Verhalten zu verursachen.

Es soll festgestellt werden, ob Versuchspersonen, die eine kurze Geschichte aus der Ich-Perspektive einer egoistischen Hauptfigur gelesen haben, mehr Belohnung bei gleicher Leistung einstecken als Versuchspersonen der Kontrollgruppe, die eine neutrale Handlung zu lesen bekommen haben.

Folgende Hypothesen können mittels *t-Test* bzw.  $\chi^2$ -Test berechnet werden.

**Hypothese 1: Beide Gruppen zeigen keinen signifikanten Unterschied bezüglich der tatsächlichen Leistung ihrer Versuchspersonen.** Es wird erwartet, dass die tatsächlichen Fähigkeiten der Versuchspersonen beider Gruppen sich nicht signifikant voneinander unterscheiden.

**Hypothese 2: Es gibt einen signifikanten Unterschied zwischen den Scores der Selbstbeurteilungen beider Gruppen.** Wenn die Manipulation wirkt, müsste eine Gruppe

eine durchschnittlich höhere Zahl an gelösten Aufgaben in den Selbstbeurteilungen angeben, obwohl erwartet wird, dass sich beide Gruppen in ihren tatsächlichen Leistungen nicht unterscheiden.

**Hypothese 3: Beide Gruppen unterscheiden sich signifikant in der Differenz zwischen der Anzahl der gelösten Aufgaben und der Anzahl der berichteten Lösungen in den Selbstbeurteilungen.** Die Gruppe mit signifikant höherer Differenz würde auf eine höhere Anzahl von Versuchspersonen hindeuten, die ihre Leistungen in ihren Selbstbeurteilungen höher einschätzen, als es, verglichen mit ihren tatsächlichen Leistungen, sein sollte.

**Hypothese 4: Es gibt einen signifikanten Unterschied in der Anzahl von Versuchspersonen beider Gruppen, die ihre erbrachten Leistungen in den Selbstbeurteilungen höher, als tatsächlich darstellten.** Es wird erwartet, dass die Prozentzahl an Versuchspersonen die unehrliche Einschätzungen in ihren Selbstbeurteilungen abgaben, in einer Gruppe signifikant höher ist. Dies kann mit  $\chi^2$ -Test untersucht werden.

---

## Methode

### Stichprobenbeschreibung

#### Experiment 1: Philippinen

Es wurden insgesamt 120 Personen untersucht. 18 Personen lieferten unvollständige Testdaten. Die Gesamtzahl verringerte sich somit von den ursprünglich 120 Personen auf 102. Die Kontrollgruppe bestand aus 33 weiblichen und 19 männlichen Probanden; in der Versuchsgruppe waren 30 weiblich und 20 männlich.

**Tabelle 1. Geschlechterverteilung und Alter der philippinischen Stichprobe**

|                    | <b>Kontrollgruppe</b>   | <b>Versuchsgruppe</b>   |
|--------------------|-------------------------|-------------------------|
|                    | <b>(n = 52)</b>         | <b>(n = 50)</b>         |
| Geschlecht         | M: 19 (36.54%)          | M: 20 (40%)             |
|                    | W: 33 (63.46%)          | W: 30 (60%)             |
| Durchschnittsalter | M: 19.22 ( $\pm 1.63$ ) | M: 18.68 ( $\pm 1.92$ ) |
|                    | W: 17.77 ( $\pm 2.06$ ) | W: 17.57 ( $\pm 1.36$ ) |

Die Verteilung der Stichprobe auf Kontroll- und Versuchsgruppe war fast exakt gleichverteilt und das Geschlechterverhältnis war ausgewogen. Bei fünf Personen fehlten die Altersangaben, dies führte zu einer geringen Verzerrung von Mittelwert und Standardabweichung. Diese fünf Personen wurden für die Betrachtung des Alters ausgeschlossen, in der weiteren Auswertung jedoch weiterhin berücksichtigt. Das Durchschnittsalter der Versuchspersonen betrug demnach 18.15 Jahre ( $M = 18.15$ ,  $SD = 1.84$ ).

Die Versuchspersonen waren alle Studenten und Studentinnen eines Technischen Colleges in Manila und wurden in Gruppen bestehend aus 30 Personen getestet. Die Teilnahme erfolgte auf freiwilliger Basis.

#### Experiment 2: Österreich

Es wurden 39 Personen untersucht. Davon waren 19 männlich, 18 weiblich, und 2 ohne Angabe. Die Kontrollgruppe bestand aus insgesamt 21 Probanden bestehend aus 9

männlichen Teilnehmern, 10 Teilnehmerinnen und zwei Personen ohne Angabe. Die Versuchsgruppe bestand aus 18 Versuchspersonen: 10 männlich und 8 weiblich. Das Durchschnittsalter betrug 26.92 Jahre ( $M = 26.92$ ,  $SD = 10.21$ ).

Die Versuchspersonen waren Studenten und Studentinnen der Universität Wien aus verschiedenen Studienrichtungen und nahmen alle freiwillig an der Untersuchung teil. Sie wurden individuell und in Gruppen bis zu 10 Personen getestet.

**Tabelle 2. Geschlechterverteilung und Alter der österreichischen Stichprobe**

|                    | <b>Kontrollgruppe<br/>(n = 21)</b> | <b>Versuchsgruppe<br/>(n = 18)</b> |
|--------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Geschlecht         | M: 9 (42.86%)                      | M: 10 (55.56%)                     |
|                    | W: 10 (47.62%)                     | W: 8 (44.44%)                      |
|                    | o.A.: 2 (9.52%)                    | o.A.: 0 (0%)                       |
| Durchschnittsalter | M: 29.33 ( $\pm 15.36$ )           | M: 25.90 ( $\pm 7.42$ )            |
|                    | W: 24.80 ( $\pm 5.27$ )            | W: 28.44 ( $\pm 12.18$ )           |

### **Messinstrumente und Vorgehen**

In Anlehnung an den Versuchsaufbau von Zhong, Bohns und Gino (2010) wurden Versuchspersonen randomisiert zwei Versuchsbedingungen zugeordnet, in denen sie anonymisiert und ohne identifizierende Informationen Zahlenmatrizen bearbeiteten.

Jede Versuchsperson erhielt zu Beginn des Experiments einen Umschlag mit den folgenden Materialien: ein Instruktionsblatt, eine zwei-seitige Kurzgeschichte aus der Ich-Perspektive, ein Kuvert mit einem Arbeitsblatt bestehend aus 20 Zahlenmatrizen (siehe Anhang A und B), ein Blatt mit der Instruktion zur Lösung der Matrizenaufgabe, ein Punktebogen, ein Likert-Fragebogen (siehe Anhang C und D) und ein Kuvert mit Geld.

Das Instruktionsblatt war für die Versuchsperson zu lesen und schilderte den genauen Ablauf des Versuchs; die Reihenfolge in der die Blätter zu lesen und zu bearbeiten waren und die Entlohnung für die Teilnahme am Experiment.

Die Kurzgeschichte umfasste ungefähr zwei Seiten und unterschied sich inhaltlich minimal aber signifikant zwischen Kontroll- und Versuchsgruppe. Die Kurzgeschichte der Kontrollgruppe schilderte einen kurzen Tagesablauf auf dem Weg zu einer Prüfung und enthielt folgende Geschichte:

---

### ***Ein toller Tag***

*Ich wachte mit meinem Gesicht im Lehrbuch auf. Mein Nacken war verkrampft und mein Handy fiel mir fast aus der Hand. Die Seite, auf der mein Gesicht gewesen ist, hatte einen Wasserfleck. Anscheinend hatte ich im Schlaf gesabbert. Ich griff nach einem Taschentuch und wischte den Fleck weg. Das Buch war entlehnt, aber der Fleck war nicht groß und war nach einer Minute kaum mehr zu sehen. Noch zwei Stunden bis zur Prüfung. Ich durfte mir keine Ablenkung erlauben. Ich atmete tief durch und versuchte mich an die scheinbar endlosen Stunden des Lernens zu erinnern. Mein Handy blinkte. Alex fragte per SMS, ob ich am Wochenende Zeit fürs Kino hätte. Plötzlich klingelte es. Es war Alex. Ich sagte: „Hallo, ich muss gerade zur Prüfung. Kannst du mich später anrufen?“ „Oh, OK! Viel Glück!“, sagte Alex. Ich packte mein Handy ein und ging.*

*Als ich in den Coffee-Shop in meiner Nähe hineinging, waren zwei Leute vor mir an der Kassa. Die Frau vor mir redete, mit voller Stärke, in ihr Handy. Sie rief: „Nein! Wirklich? Nein!“. Das Mädchen an der Kassa begrüßte die Dame freundlich und fragte, was sie gerne hätte. Die Dame klemmte ihr Handy zwischen Ohr und Schulter und wühlte in ihrer Handtasche herum. Plötzlich rief sie: „Nein! Jetzt hörst du mir zu!“ Dann drehte sie um und ging, ohne auch nur einen Blick auf die Kassiererin zu werfen. Ich sah, wie die Kassiererin mit offenem Mund der Dame zusah, wie diese aus dem Haus stürmte. Als sie mich anschaute, zuckte ich mit den Achseln. Sie kicherte und*

lächelte mir zu. „Einmal Cappuccino, bitte“, sagte ich. Sie wiederholte meine Bestellung laut und fragte mich dann, ob ich schon von ihrem Treupunktesystem gehört hätte. „Für jede Bestellung bekommt man einen Stempel. Mit zehn Stempeln ist das nächste Getränk gratis!“ Ich schüttelte meinen Kopf. Die Kassiererin holte eine Karte aus der Schublade. Sie tat einen Stempel rein, übergab mir die Karte und wiederholte kurz die Information. „Der zehnte Cappuccino“, sagte sie, „geht dann aufs Haus!“ Ich dankte ihr und ging lächelnd aus dem Coffee-Shop. Der Tag hätte wirklich schlimmer anfangen können!

Außerhalb des Coffee-Shops sah ich eine Gruppe junger Leute, wie sie, scheinbar wahllos, Passanten ansprachen. Sie trugen alle das gleiche blaue Shirt und führten die gleiche blaue Mappe mit sich. Offenbar sammelten sie Spenden. Ich beobachtete sie dabei, wie sie Passanten den Inhalt ihrer Mappe präsentierten, wonach diese meistens ein bisschen Geld in eine Schatulle warfen und als Belohnung dafür einen Aufkleber bekamen, an dem man sehen konnte, dass sie gespendet hatten. Ich vermied die Spendensammler und ging ein bisschen schneller an ihnen vorbei. Genau vor mir wurde ein junges Pärchen von einem der Spendensammler angehalten und angesprochen. Ich ging schnell an ihnen vorbei, als plötzlich— „Hallo! Hättest du eine kurze Minute Zeit, um mir eine ganz kurze Frage zu beantworten?“ Die Spendensammlerin sah mich erwartungsvoll an. Ohne zu zögern sagte ich: „Ich muss jetzt leider zu einer Prüfung.“ „Oh“, sagte sie. Sie ging zur Seite und wünschte mir noch mit einem Lächeln „viel Glück!“. Dann fragte sie den Studenten hinter mir, ob er vielleicht „eine Minute Zeit hätte, um eine kurze Frage zu beantworten“. Ich freute mich sehr, dass sie mir Glück wünschte und ging weiter.

In dem Gebäude angekommen, hatte ich noch zehn Minuten Zeit bis zu meiner Prüfung. Mein Mund war etwas trocken, deshalb beschloss ich, mir eine Flasche vom Automaten zu holen. Ich legte das Geld rein, gab den Code ein und sah zu wie meine Flasche, mit einem leichten Knall, auf den Boden der Maschine fiel. Als ich meine Flasche aus der Ablage holte, bemerkte ich ein kleines Päckchen Chips, oben links. Irgendwie bekam ich Lust darauf. Ich holte noch mehr Münzen und gab sie in den Automaten. Nachdem ich den Code eingegeben hatte, sah ich zu, wie das Päckchen näher über die Kante rückte und in die Ablage fiel. Ich freute mich darauf, die Chips zu

*Hause, vor dem Fernseher, zu naschen. Dann steckte ich die Chips ein und ging gut gelaunt in den Prüfungsraum.*

*Ich war bereit, mich der Herausforderung zu stellen. An der Tafel stand die Instruktion, dass ein Platz zwischen den Sitznachbarn freizuhalten ist, und dass für die Prüfung exakt eine Stunde Zeit war. Ich zog mein Getränk aus der Tasche und stellte es vor mich auf den Tisch. Dann holte ich meinen Kugelschreiber und kritzelte auf einem Stück Papier, um sicher zu gehen, dass er noch schreibt. Sicherheitshalber zog ich noch einen zweiten Stift aus der Tasche und legte ihn vor mich. Genau in dem Moment landete der Prüfungsbogen vor mir.*

*Die Prüfung verlief gut. Ich war eine halbe Stunde vor Schluss fertig und hatte bestimmt ein „Sehr gut“. Jetzt hatte ich sogar genug Zeit mein entlehntes Buch zurückzubringen und musste morgen nicht extra zurückkommen. Bevor ich in die Bibliothek reinging, hielt ich an und las die ausgehängten Inserate an der Pinwand. Ein paar günstige Möbelstücke waren ganz interessant. Ich notierte mir ein paar Nummern und ging weiter. Ich grüßte die Bibliothekarin und reichte ihr das Buch. Sie sah von ihrem Bildschirm auf, nahm das Buch entgegen und sagte „Danke!“. Ich zögerte etwas. Dann sagte sie: „Sonst noch was?“ „Ähm, nein! Wiedersehen.“ „Wiedersehen!“*

*Ich fühlte mich super! Auf dem Weg nachhause merkte ich, dass mein Kugelschreiber noch in meiner Hosentasche war und ich den Stiftdeckel verloren hatte. Der Schreiber war ein billiges Werbegeschenk. Ich zweifelte daran, dass ich ihn vermissen würde und warf ihn weg. Ich nahm mein Handy aus der Tasche und schickte Alex eine SMS. „Ich würde gern ins Kino. Ich muss nur am Nachmittag noch etwas erledigen.“*

*Zu Hause setzte ich mich vor den Fernseher, öffnete meine Packung Chips und freute mich über den tollen Tag.*

---

Die Versuchsgruppe erhielt eine Geschichte, in der die erzählende Person auf dem Weg zur Prüfung durchwegs Selbstvorteil erhöhende Handlungsoptionen auswählt. Bei der Kontrollgruppe wurden diese Handlungsoptionen entfernt und durch neutrale Handlungen ersetzt. Die Versuchsgruppe enthielt folgende Geschichte:

---

### ***Ein Toller Tag***

*Ich wachte mit meinem Gesicht im Lehrbuch auf. Mein Nacken war verkrampft und mein Handy fiel mir fast aus der Hand. Die Seite, auf der mein Gesicht gewesen ist, hatte einen Wasserfleck. Anscheinend hatte ich im Schlaf gesabbert. Ich griff nach einem Taschentuch, doch dann setzte Panik ein. Ich sah, dass ich auf der vorigen Seite einen ganzen Absatz leuchtgelb markiert hatte. Das Buch war entlehnt! Noch zwei Stunden bis zur Prüfung. Ich durfte mir keine Ablenkung erlauben. Ich atmete tief durch und versuchte mich an die scheinbar endlosen Stunden des Lernens zu erinnern. Mein Handy blinkte. Alex fragte per SMS, ob ich am Wochenende Zeit fürs Kino hätte. Ehrlich gesagt, Zeit hatte ich, nur Lust hatte ich keine. Plötzlich klingelte es. Es war Alex. Ich starrte auf das Display, dann legte ich das Handy weg und packte meine Sachen zusammen. Alex konnte mir ja auf die Mailbox sprechen.*

*Als ich in den Coffee-Shop in meiner Nähe hineinging, waren zwei Leute vor mir an der Kassa. Die Frau vor mir redete, mit voller Stärke, in ihr Handy. Sie rief: „Nein! Wirklich? Nein!“. Das Mädchen an der Kassa begrüßte die Dame freundlich und fragte, was sie gerne hätte. Die Dame klemmte ihr Handy zwischen Ohr und Schulter und wühlte in ihrer Handtasche herum. Plötzlich rief sie: „Nein! Jetzt hörst du mir zu!“ Dann drehte sie um und ging, ohne auch nur einen Blick auf die Kassiererin zu werfen. Ich sah, wie die Kassiererin mit offenem Mund der Dame zusah, wie diese aus dem Haus stürmte. Als sie mich anschaute, zuckte ich mit den Achseln. Sie kicherte und lächelte mir zu. „Einmal Cappuccino, bitte“, sagte ich. Sie wiederholte meine Bestellung laut und fragte mich dann, ob ich schon von ihrem Treuepunktesystem gehört hätte. „Für jede Bestellung bekommt man einen Stempel. Mit zehn Stempeln ist das nächste Getränk gratis!“ Ich begann meinen Kopf zu schütteln, doch dann bemerkte*

*ich eine kleine Karte auf dem Boden, genau wo die Dame vorhin gestanden hatte. Ich hob die Karte auf und zeigte sie der Kassiererin. „So eine?“, fragte ich. „Genau!“, sagte sie. Sie sah sich die Karte kurz an und wies darauf hin, dass die Karte bereits zehn Stempel hatte. „Der Cappuccino“, sagte sie, „geht aufs Haus!“ Ich dankte ihr und ging lächelnd aus dem Coffee-Shop. Der Tag hätte wirklich schlimmer anfangen können!*

*Außerhalb des Coffee-Shops sah ich eine Gruppe junger Leute, wie sie scheinbar wahllos Passanten ansprachen. Sie trugen alle das gleiche blaue Shirt und führten die gleiche blaue Mappe mit sich. Offenbar sammelten sie Spenden. Ich beobachtete sie dabei, wie sie Passanten den Inhalt ihrer Mappe präsentierten, wonach diese meistens ein bisschen Geld in eine Schatulle warfen und als Belohnung dafür einen Aufkleber bekamen, an dem man sehen konnte, dass sie gespendet hatten. Ich vermied die Spendensammler und ging ein bisschen schneller an ihnen vorbei. Genau vor mir wurde ein junges Pärchen von einem der Spendensammler angehalten und angesprochen. Ich ging schnell an ihnen vorbei, als plötzlich— „Hallo! Hättest du eine kurze Minute Zeit, um mir eine ganz kurze Frage zu beantworten?“ Die Spendensammlerin sah mich erwartungsvoll an. Ohne zu zögern sagte ich: „Ich habe gerade deinem Kollegen dort was gespendet.“ „Oh!“, sagte sie. „Er hat vergessen, dir deinen Aufkleber zu geben. Hier! Bitte schön! Und nochmal, danke.“ Ein paar Schritte weiter sah einer der Spendensammler meinen Aufkleber und ging wortlos an mir vorbei. Gleich darauf fragte er den Studenten hinter mir, ob er vielleicht „eine Minute Zeit hätte, um eine kurze Frage zu beantworten“. Ich freute mich sehr über den Aufkleber und ging weiter.*

*In dem Gebäude angekommen, hatte ich noch zehn Minuten Zeit bis zu meiner Prüfung. Mein Mund war etwas trocken, deshalb beschloss ich, mir eine Flasche vom Automaten zu holen. Ich legte das Geld rein, gab den Code ein und sah zu, wie meine Flasche mit einem leichten Knall, auf den Boden der Maschine fiel. Als ich meine Flasche aus der Ablage holte, bemerkte ich wie ein kleines Päckchen Chips, oben links, wackelte. Weit und breit war niemand zu sehen. Ich stellte kurz sicher, dass niemand hinter mir war, dann gab ich dem Automaten einen kleinen Schubs. Das Päckchen rückte näher über die Kante. Ich sah mich wieder um und gab dem Automaten noch einen kleinen Stoß. Das kleine Päckchen Chips fiel in die Ablage! Grinsend hob ich das*

*Päckchen hoch wie eine Trophäe. Dann steckte ich es ein und begab mich zur Prüfung. Was für ein toller Tag. Die Prüfung hatte noch nicht mal angefangen und ich fühlte mich schon wie ein Sieger.*

*Ich betrat, gut gelaunt, den Prüfungsraum und war bereit mich der Herausforderung zu stellen. An der Tafel stand die Instruktion, dass ein Platz zwischen den Sitznachbarn freizuhalten ist, und dass für die Prüfung exakt eine Stunde Zeit war. Ich zog mein Getränk aus der Tasche und stellte es vor mich auf den Tisch. Dann suchte ich nach meinem Stift. Plötzlich, Panik. Ich konnte keinen Stift finden und meine Reihe bekam bereits die Bögen ausgeteilt! Ich drehte mich um, zu meinem Nachbarn hinter mir und fragte ihn, ob er vielleicht einen zweiten Stift hätte. Er zog einen Kugelschreiber aus der Tasche und gab ihn mir. Ich atmete auf und dankte ihm; genau in dem Moment, landete der Prüfungsbogen vor mir.*

*Die Prüfung verlief gut. Ich war eine halbe Stunde vor Schluss fertig und hatte bestimmt ein „Sehr gut“. Jetzt hatte ich sogar genug Zeit mein entlehntes Buch zurückzubringen und musste morgen nicht extra zurückkommen. Bevor ich in die Bibliothek reinging, hielt ich an. Ich hatte den gelb markierten Absatz im Buch ganz vergessen. Ich wurde nervös aber ich entschied mich mein Glück zu probieren. „Tu überrascht und leugne alles!“, befahl ich mir. Aber als ich der Bibliothekarin gegenüberstand, verlor ich den Mut. Geschlagen rechnete ich mir aus, wie viel ein neues Buch kosten könnte. Ich grüßte die Bibliothekarin und reichte ihr das Buch. Sie sah von ihrem Bildschirm auf und sagte „Danke.“ Ich zögerte etwas. Dann sagte sie: „Sonst noch was?“ „Ähm, nein! Wiedersehen.“ „Wiedersehen!“*

*Ich fühlte mich super! Auf dem Weg nachhause merkte ich, dass ich den ausgeborgten Stift noch immer in der Tasche hatte. Ich überlegte kurz, ob ich ihn zurückgeben sollte. Der Stift sah billig aus und hatte das Logo von den Spendensammlern vorhin. Ich zweifelte, ehrlich gesagt, daran, dass er den Stift vermissen würde. Ich nahm mein Handy aus der Tasche und schickte eine SMS an Alex. „Ich kann dieses Wochenende leider nicht. Vielleicht nächste Woche, aber noch nicht sicher.“ Zuhause saß ich mich vor den Fernseher, öffnete meine Packung Chips und freute mich über den tollen Tag, den ich hatte.*

---

Das Blatt mit der Anweisung für die Matrizenaufgabe erklärte die Zielvorgabe und verdeutlichte, anhand einer Beispielaufgabe, den Lösungsweg. Die Zahlenmatrizen bestehen aus 12 dreistelligen Zahlensets und ähneln denen von Mazar, Amir und Ariely (Mazar, Amir, & Ariely, 2008). Die Versuchspersonen hatten vier Minuten, um Zahlenpaare zu finden, die als Summe 10 ergeben.

Die Versuchspersonen wurden, vor Beginn des Experiments, darauf hingewiesen, dass die Höhe der Belohnung in Zusammenhang mit der Höhe gelöster Aufgaben stand. Auf den Philippinen betrug die Belohnung Php 100 pro gelöster Aufgabe (ca. €1.90); dies ergab einen maximalen Betrag von Php 2000, bei Lösung aller 20 Aufgaben (ca. €37.20). In Österreich erhielten Versuchspersonen ein zufällig zugewiesenes Belohnungskuvent. Je nach Losglück hatte jedes korrekt identifizierte Zahlenpaar entweder einen Mindestwert von €0.10 oder einen Wert von €2. Der Anreiz zur Leistungserhöhung bestand darin, potenziell €2 pro gefundenem Zahlenpaar zu erhalten; dies ergibt einen maximalen Betrag von €40 bei Lösung aller 20 Aufgaben.

Nach Ende der Arbeitszeit von exakt vier Minuten mussten die Versuchspersonen das Arbeitsblatt falten und in einen Behälter mit anderen Arbeitsblättern „entsorgen“, dann trugen sie in den Punktebogen ein, wie viele Aufgaben sie erfolgreich lösen konnten, danach füllten sie einen Likert-Fragebogen, zur Messung ihrer Vertiefung in die Geschichte, aus.

In der Studie in Österreich erfuhren die Versuchspersonen die genaue Höhe der Belohnung (€0.10 oder €2 pro Zahlenpaar) nach Abgabe des Punktebogens an den Versuchsleiter und wurden danach angewiesen sich selber zu entlohnen. Das Lösen aller 20 Matrizenaufgaben, innerhalb der gegebenen Zeit, ist unwahrscheinlich. Vorangegangene Studien zeigten, dass die meisten Menschen weniger als 7 der 20 Matrizenaufgaben innerhalb von 5 Minuten lösen können (Gino, Ayal, & Ariely, 2009).

Die Arbeitsblätter enthalten keine offensichtlichen Informationen, welche zur Identifizierung der Versuchspersonen verwendet werden können. Auch wurden die Versuchsperson explizit darauf hingewiesen, dass die Teilnahme komplett anonym verläuft und lediglich Alter und Geschlecht erfasst werden. Die Versuchspersonen hätten somit sowohl Gelegenheit als auch Anreiz ihre Leistung in der Selbstbeurteilung höher erscheinen zu lassen, um mehr Geld pro gefundenem Zahlenpaar zu erhalten. Bei €2 pro gefundenem Zahlenpaar würden fünf Paare €10 ergeben.

Alle Versuchspersonen bearbeiteten identische Aufgaben. Die Manipulation bestand darin, dass die Kurzgeschichte der Versuchsgruppe eine Reihe von egoistischen Verhaltenszügen der erzählenden Person aufwies. Die Kontrollbedingung enthielt eine Kurzgeschichte, die den Ablauf eines Vormittags beschrieb, ohne auf nennenswerte Verhaltenszüge hinzuweisen.

Die Zahlenmatrizen sind für alle Versuchspersonen, bis auf einen Unterschied, identisch: eine Zahl in der Beispielsmatrize der Anleitung ist identisch mit einer, pro Versuchsperson, einmaligen Kennzahl in den Arbeitsmatrizen. Auf diese Weise konnte das Arbeitsblatt jedem Fragebogenblatt zugeordnet und somit die Differenz zwischen der tatsächlichen und der berichteten Leistung errechnet werden. Eine positive Differenz bedeutet, dass die tatsächliche Leistung der Versuchsperson schwächer wäre als ihre selbstberichtete Leistung; die Versuchsperson hätte somit geschummelt (Zhong, Bohns, & Gino, 2010).

Die Arbeitsmatrizen und die Fragebögen inklusive Restgeld wurden separat eingesammelt. Die Versuchspersonen gaben die Arbeitsmatrizen, nach Ende der Bearbeitungszeit, in einen Behälter mit anderen bereits bearbeiteten Matrizen.

In der Studie auf den Philippinen wurden die Versuchspersonen, in Gruppen zu je 30 Personen, in einem Seminarraum getestet. In der Studie in Österreich wurden die Versuchspersonen, einzeln und in Gruppen zu maximal 10 Personen, getestet.

## Ergebnisse

### Philippinen

Die tatsächliche Leistung bei den Matrizenaufgaben war zwischen der Kontrollbedingung ( $M = 5.19$ ,  $SD = 3.68$ ) und der Versuchsbedingung, ( $M = 4.53$ ,  $SD = 4.10$ ) nicht signifikant unterschiedlich  $t(101) = .86$ ,  $p = .39$ .

Auch die Gesamtzahl der bearbeiteten Aufgaben in der Kontrollgruppe ( $M = 5.71$ ,  $SD = 3.64$ ) unterschied sich nicht signifikant von denen der Versuchsgruppe ( $M = 5.14$ ,  $SD = 4.09$ ),  $t(101) = .75$ ,  $p = .45$ .

Es gibt keinen signifikanten Unterschied in den Punkten der Selbstbeurteilungen der Kontrollgruppe ( $M = 5.42$ ,  $SD = 3.66$ ) und der Versuchsgruppe ( $M = 4.84$ ,  $SD = 4.12$ ),  $t(101) = .76$ ,  $p = .45$ . Wenn der Effekt gewirkt hätte, hätte eine Gruppe eine durchschnittlich höhere

Zahl an gelösten Aufgaben in den Selbstbeurteilungen angegeben, obwohl erwartet wird, dass sich beide Gruppen in ihren tatsächlichen Leistungen nicht unterscheiden. Dies war nicht der Fall.

Die Differenz zwischen der Anzahl der korrekt gelösten Aufgaben und der Anzahl der berichteten Lösungen in den Selbstbeurteilungen, zwischen Kontrollgruppe ( $M = .28$ ,  $SD = 1.76$ ) und Versuchsgruppe ( $M = -.15$ ,  $SD = 3.12$ ), war nicht signifikant,  $t(101) = .93$ ,  $p = .35$ .

Die Bedingung mit signifikant höherer Differenz würde auf eine höhere Anzahl von Versuchspersonen hindeuten, die ihre Leistung in ihren Selbstbeurteilungen höher darstellten als es, verglichen mit ihren tatsächlichen Leistungen, der Fall sein sollte.

Auch die Differenz zwischen der angegebenen Leistung in den Selbstbeurteilungen und den versuchten Aufgaben, ohne Bezug auf Korrektheit der Lösungen, war zwischen Kontrollgruppe ( $M = -.19$ ,  $SD = 1.72$ ) und Versuchsgruppe ( $M = -.78$ ,  $SD = 3.29$ ) nicht unterschiedlich,  $t(101) = 1.15$ ,  $p = .25$ .

Für die vierte Forschungshypothese ist die relevante abhängige Variable die Differenz aus dem Score für die selbstbeurteilte Leistung und der tatsächlich erbrachten Leistungen. Entsprechend der Kodierung steht hier ein positiver Score für Selbstüberschätzung bzw. Schummeln, da mehr Geld genommen wurde, als Aufgaben gelöst wurden.

Ein  $\chi^2$ -Test zeigte, dass der Prozentanteil an Versuchspersonen, die ihre erbrachten Leistungen in den Selbstbeurteilungen höher als tatsächlich darstellten, über beide Gruppen hinweg nicht signifikant unterschiedlich war  $\chi^2(1, N = 102) = .091$ ,  $p = .763$ .

Tabelle 3 zeigt ein konsistentes Level an hoher Vertiefung in die Geschichte der Philippinischen Stichprobe, über alle Gruppen hinweg, auf einer 9 Punkte Skala: die Kontrollgruppe ( $M = 7.13$ ,  $SD = 1.17$ ) zeigte eine nicht signifikant höhere Vertiefung als die Versuchsgruppe ( $M = 6.92$ ,  $SD = 1.66$ ),  $t(100) = .76$ ,  $p = .45$ .

**Tabelle 3:** Durchschnittliches Level an Vertiefung („Immersion) in die Geschichte, philippinische Stichprobe

| <b>Philippinen</b> | <b>Immersion</b> |
|--------------------|------------------|
| KG (n=43)          | 7.13             |
| VG (n=40)          | 6.92             |
| M (n=34)           | 6.77             |
| W (n=47)           | 7.20             |
| Ehrlich (n=70)     | 7.06             |
| Unehrlich (n=13)   | 6.97             |

(1= Gar keine Vertiefung; 9 = Sehr starke Vertiefung)

Es gab keinen signifikanten Unterschied zwischen den ehrlichen ( $M = 7.06$ ,  $SD = 1.38$ ) und unehrlichen Versuchspersonen ( $M = 6.97$ ,  $SD = 1.56$ ),  $t(100) = -.288$ ,  $p = .77$ . Männliche Versuchspersonen ( $M = 6.77$ ,  $SD = 1.44$ ) zeigten eine nicht signifikant niedrigere Vertiefung in die Geschichte als weibliche Versuchspersonen ( $M = 7.20$ ,  $SD = 1.42$ ),  $t(98) = .146$ ,  $p = .15$ .

### Österreich

In der österreichischen Stichprobe konnten keine Unterschiede in den tatsächlichen Leistungen der Kontrollgruppe ( $M = 4.90$ ,  $SD = 3.81$ ) und der Versuchsgruppe ( $M = 5.59$ ,  $SD = 2.85$ ,) erkannt werden,  $t(37) = -.612$ ,  $p = .545$ .

Die Kontrollgruppe ( $M = 5.50$ ,  $SD = 3.36$ ) unterschied sich nicht von der Versuchsgruppe ( $M = 6.0$ ,  $SD = 2.43$ ) bezüglich der eingetragenen Punkte auf den Selbstbeurteilungsbögen,  $t(37) = -.53$ ,  $p = .60$ .

Die Differenz zwischen der Anzahl der richtig gelösten Aufgaben und der Anzahl der berichteten Lösungen in den Selbstbeurteilungen war, zwischen der Versuchsgruppe ( $M = 1.0$ ,  $SD = 2.72$ ) und der Kontrollgruppe ( $M = .85$ ,  $SD = 1.42$ ), nicht signifikant unterschiedlich,  $t(37) = -.22$ ,  $p = .83$ .

Die Anzahl von Versuchspersonen der Kontrollgruppe (Nein = 13, Ja = 7) und der Versuchsgruppe (Nein = 12, Ja = 7), die ihre erbrachten Leistungen in den

Selbstbeurteilungen höher als tatsächlich darstellten, war nicht signifikant unterschiedlich,  $\chi^2(1, N = 39) = .58$ .

Tabelle 4 zeigt ein konsistentes Level an Vertiefung der österreichischen Stichprobe, über alle Gruppen hinweg, auf einer 9 Punkte Skala: die Kontrollgruppe ( $M = 5.80$ ,  $SD = 1.80$ ) zeigte eine nicht signifikant höhere Vertiefung in die Geschichte als die Versuchsgruppe ( $M = 6.05$ ,  $SD = 2.04$ ),  $t(37) = -.41$ ,  $p = .68$ .

**Tabelle 4:** Durchschnittliches Level an Vertiefung („Immersion“) in die Geschichte, österreichische Stichprobe

| Österreich       | Immersion |
|------------------|-----------|
| KG (n=20)        | 5.80      |
| VG (n=19)        | 6.05      |
| M (n=19)         | 5.53      |
| W (n=19)         | 6.22      |
| Ehrlich (n=25)   | 5.72      |
| Unehrlich (n=14) | 6.29      |

(1= Gar keine Vertiefung; 9 = Sehr starke Vertiefung)

Es gab keinen signifikanten Unterschied zwischen den ehrlichen ( $M = 5.72$ ,  $SD = 1.71$ ) und unehrlichen Versuchspersonen ( $M = 6.29$ ,  $SD = 1.98$ ),  $t(37) = -.89$ ,  $p = .38$ . Männliche Versuchspersonen ( $M = 5.53$ ,  $SD = 1.68$ ) zeigten eine nicht signifikant niedrigere *Immersion* als weibliche Versuchspersonen ( $M = 6.22$ ,  $SD = 2.16$ ),  $t(35) = 1.10$ ,  $p = .28$ . Eine Untersuchung der Likert Skalen zeigt einen leichten Trend zu höherer *Immersion* weiblicher Versuchspersonen gegenüber männlichen.

### Diskussion

*Experience-Taking* beschreibt, das automatische und spontane Übernehmen von Gedanken, Gefühlen und Einstellungen einer literarischen Hauptfigur, durch das Lesen einer Geschichte, wobei die Erzählung aus der Ich-Perspektive geschrieben sein muss und die erzählende Person, nicht sofort einer Außengruppe zuordenbar sein darf. Kaufmann und Libbys Studien zeigen, dass *Experience-Taking* zu diversen prosozialen Verhalten führen kann: Einstellungen der Versuchsgruppe gegenüber Außengruppen wurden positiver,

Vorurteile gegen Außengruppen konnten verringert werden und sowohl die Wahlintention als auch die tatsächliche Wahlbeteiligung von Versuchspersonen blieb noch Wochen nach dem Experiment höher (2012).

Die vorliegende Arbeit soll, mittels einer Kurzgeschichte aus der Perspektive eines egoistischen Menschen, untersuchen, ob *Experience-Taking* sich dazu eignet, sozial-eigennütziges Verhalten zu evozieren. Versuchspersonen in Österreich und auf den Philippinen mussten, nach dem Lesen einer Kurzgeschichte aus der Ego-Perspektive, unter Zeitdruck Matrizenaufgaben lösen und sich danach unbeaufsichtigt selbst entlohnen. Die Geschichte sollte, durch *Experience-Taking*, die Versuchspersonen dazu verleiten, mehr Belohnung zu beanspruchen, als ihnen fairerweise zustehen würde.

Die Ergebnisse dieser Studie zeigten keinen nachweisbaren Effekt von *Experience-Taking*. Die Anzahl bearbeiteter Matrizen, ein Hinweis auf die tatsächliche Leistung und Fähigkeit der Kontroll- und Versuchsgruppen, war nicht signifikant unterschiedlich. Beide Gruppen waren gleichermaßen fähig, die Matrizen zu lösen. Auch die Punkthöhe auf den Selbstbeurteilungsbögen, welche die Versuchspersonen ohne Aufsicht einzutragen hatten, war bei beiden Gruppen fast gleich hoch. Ein Effekt von *Experience-Taking* hätte bewirken sollen, dass die Versuchsgruppe, trotz gleicher tatsächlicher Leistung, eine durchschnittlich höhere Punktezahl auf den Selbstbeurteilungen eingetragen hätte, um mehr Belohnung zu erhalten. Obwohl es in beiden Versuchsbedingungen Personen gab, die sich höher entlohnten, als es ihrer Leistung nach fair gewesen wäre, war die Anzahl dieser Personen in der Versuchsgruppe nicht eindeutig höher. Die Differenz zwischen tatsächlich gelöster Aufgaben und berichteten Lösungen, war bei beiden Gruppen fast gleich und die Prozentanzahl an Versuchspersonen, die eine höhere Leistung angaben, als sie tatsächlich erbrachten, war über beide Gruppen nicht deutlich unterschiedlich.

Kaufmann und Libby (2012) verdeutlichten die zwei wichtigsten narrativen Faktoren von *Experience-Taking*: die Erzählperspektive und die soziale Gruppenzugehörigkeit. Eine Erzählung muss aus der Ich-Perspektive geschrieben sein und die Gruppenzugehörigkeit der erzählenden Person darf entweder nicht eindeutig identifizierbar oder muss konform zu der der lesenden Person sein. Unter diesen Voraussetzungen waren die Effekte von *Experience-Taking* auch Wochen nach dem Experiment festbellbar.

Die vorliegende Arbeit verwendete Kurzgeschichten, die gemäß diesen Vorgaben geschrieben worden sind. Die Geschichte ist aus der Ich-Perspektive und weder das Geschlecht der Hauptfigur noch deren soziale Gruppenidentität ist eindeutig identifizierbar. Dass die Hauptfigur auf dem Weg zu einer Prüfung ist, macht sie als studierende Person erkennbar; ein Charakterzug, dass sie mit den rekrutierten Versuchspersonen gemeinsam hat. Die Auswertung der Likert-Skalen zeigt eine hohe Vertiefung der Versuchspersonen in die Geschichte. Der große Teil der Versuchspersonen konnte sich in die Hauptfigur hineinversetzen und deren Handlungen nachvollziehen. Ein Effekt nach Kaufmann und Libby (2012) hätte, im Grunde genommen, feststellbar sein sollen.

Möglicherweise ist das Herbeiführen von sozial unerwünschtem Verhalten mittels *Experience-Taking* schwieriger, weil es generell schwierig zu sein scheint, auf *Priming* basierende Effekte experimentell zu replizieren.

Ein bekanntes Beispiel dafür wäre der *Macbeth Effekt*: ein *Priming* Effekt der, der Definition nach, nach Schamgefühlen auftritt (benannt nach Lady Macbeth, die vergeblich versuchte Blut von ihren Händen zu wischen). In einem Experiment von Zhong und Liljenquist aus dem Jahre 2006 wurden die Versuchspersonen aufgefordert, sich an frühere Handlungen zu erinnern, welche in ihnen Schamgefühle hervorruften. Diese Versuchspersonen produzierten, den Autoren nach, signifikant mehr Wörter, welche mit Reinheit und Reinigung in Verbindung stehen, verglichen mit Versuchspersonen der Kontrollgruppe.

Die Resultate konnten jedoch, auch mit einer erheblich höheren Stichprobenanzahl, von Earp, Everett, Madva, und Hamlin (2014) nicht repliziert werden.

In einer der bekanntesten Studien über *Priming* wurde die These aufgestellt, dass Worte die mit „Alter“ und „altern“ assoziiert waren, Versuchspersonen unbewusst langsamer aus dem Labor gingen ließen als neutral besetzte Worte (Bargh, Chen, & Burrows, 1996).

Doyen, Klein, Pichon, & Cleeremans (2012) versuchten diese Studien zu replizieren und passten ihren Versuchsaufbau, so gut sie konnten, an dem des Originals an; mit kleinen Änderungen: anstelle von manuell betätigten Stoppuhren verwendeten sie Infrarotsensoren, um die Geschwindigkeit der Versuchspersonen per Computer automatisch zu registrieren; die Anzahl der Versuchspersonen wurde erhöht; und es wurden vier Versuchsleiter rekrutiert, die nicht darüber informiert waren, worum es in dem Experiment ging.

Bei präziserer Messung, höherer Versuchspersonenanzahl und doppelblind Setting,

konnte kein Effekt nachgewiesen werden. Die Geschwindigkeit der Versuchspersonen beim Verlassen des Versuchsraums war nicht schneller als beim Eintreten.

Doyen vermutet, dass Barghs Team die Versuchspersonen unbewusst beeinflusst haben könnte. Daraufhin wurden 10 neue Versuchsleiter rekrutiert und das Experiment mit 50 neuen Versuchspersonen wiederholt, mit dem Unterschied, dass die Versuchsleiter genau wussten, in welcher Versuchsbedingung sie sich befanden. Doyen erzählte der Hälfte seiner Versuchsleiter, dass die Versuchspersonen, wegen des *Primings*, langsamer gehen würden, und der anderen Hälfte, dass die Versuchspersonen schneller gehen würden. Versuchspersonen die Versuchsleitern unterstellt waren, die von ihnen erwarteten, dass sie langsamer gehen würden, wurden als langsamer gehend gemessen. Versuchspersonen von denen erwartet wurde, dass sie sich schneller bzw. langsamer bewegen würden, wurden als schneller bzw. langsamer gemessen (Doyen, Klein, Pichon, & Cleeremans, 2012).

2001 erweiterten Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar und Trötschel ihre These mittels zwei Experimenten, in denen sie untersuchten, ob Vokabel, die mit „Erfolg“ assoziiert waren, Versuchspersonen zu höheren Leistungen bei anspruchsvollen kognitiven Aufgaben verhelfen könnten. Anhand ihrer Ergebnisse stellten sie die Hypothese auf, dass *Priming* mit Worten, die mit „Leistung“ und „Erfolg“ assoziiert waren, Menschen unbewusst zu höheren Leistungen motivierte. Zwei Replizierungsversuche wurden unternommen. Beide mit nicht signifikanten Ergebnissen (Harris, Coburn, Rohrer, & Pashler, 2013)

Um sozial negativeres Verhalten mittels *Experience-Taking* herbeizuführen, untersuchte die vorliegende Arbeit Stichproben auf den Philippinen und in Österreich. In der philippinischen Stichprobe sind leichte Trends über alle Variablen hinweg erkennbar, diese sind allerdings zu gering ausgeprägt, als dass sie aussagekräftig interpretiert werden können. Schwache Effekte bei einer Stichprobe von über 100 Personen deuten darauf hin, dass selbst bei einer Vergrößerung der Stichprobe um 50 Personen kaum mit deutlicheren Unterschieden zu rechnen wäre.

Im Gespräch mit der Schulleitung nach dem Experiment auf den Philippinen, stellte sich ein konkreter Störfaktor heraus: in einer der vier untersuchten Schulklassen gab die anwesende Seminarleiterin, während der Versuchsleiter außerhalb des Raumes die Materialien für die nächste Versuchsgruppe vorbereitete, den Versuchspersonen die explizite Anweisung sich nur ehrlich zu entlohnen. Dies geschah obwohl den Lehrern und Lehrerinnen die explizite Anweisung gegeben wurde, vor und während des Experiments nicht mit den

Versuchspersonen zu kommunizieren. Es handelt sich dabei um 15 Versuchspersonen, die durch diese Gegenanweisung möglicherweise kompromittiert wurden. In der restlichen Stichprobe befanden sich die Lehrenden während des Experiments nicht in dem Untersuchungsraum.

Es ist unwahrscheinlich, dass dieser Störfaktor alleine für das Endergebnis des Experiments auf den Philippinen verantwortlich ist. Jedoch sind auch kulturell bedingte Einflussfaktoren vorstellbar:

Die Philippinen sind das einzige Land in Asien mit Christentum als Staatsreligion; fast 86% der Einwohner identifizieren sich als römisch-katholisch (Shirley, 2004). Erst 2013 wurde ein Gesetz verabschiedet, dass Ärzten und Ärztinnen erlaubt, Patienten offiziell über Verhütungsmittel zu informieren („The RH Law (Republic Act No. 10354)“, 2012). Dieses Gesetz stieß auf heftigen Widerstand bei einem großen Teil der Bevölkerung (France-Presse, 2012). Es wäre vorstellbar, dass bei den jungen Versuchspersonen der philippinischen Stichprobe eine stark religiös bedingte Moralvorstellung gegen Unehrllichkeit vorhanden war.

Ein weiteres Problem ist die weitverbreitete Korruption. Die Philippinen haben seit Jahrzehnten mit einer überdurchschnittlich hohen Korruptionsrate unter allen Schichten des Landes zu kämpfen (Ayed, 2017). Besonders jüngere Familien in der kleinen aber wachsenden Mittelschicht sehen kleine Bestechungen und Geschenke für Begünstigungen nicht länger positiv; dies wäre ein Indiz dafür, dass Korruption nicht länger „einfach“ als Teil der Kultur akzeptiert wird (INQUIRER.net, 2014). Daraus ließe sich bei einem Teil der Gesamtbevölkerung, eine hohe Sensitivität bezüglich Handlungen, die mit Geldgier oder Bestechlichkeit in Verbindung stehen, herausleiten. Die Angst, fälschlicherweise der Korruption beschuldigt zu werden, wäre groß.

Eine große Anzahl der Versuchspersonen der Philippinischen Stichprobe studierte mit Stipendium. Fast 30% der Bevölkerung lebt unter der Armutsgrenze („Latest Statistics on Philippine Poverty“, 2013). Viele Menschen sehen ein solches Stipendium als einzigen Ausweg, um der Armut zu entfliehen. Diejenigen Versuchspersonen die von dieser Situation betroffen sind, könnten der Auffassung sein, sich nicht leisten zu können, auch nur annähernd negativ im System aufzufallen.

Das Experiment könnte Misstrauen erweckt haben und als Test für Ehrlichkeit und Anfälligkeit für Bestechung gesehen worden sein.

Als das Experiment in Österreich wiederholt wurde, zeigten sich andere beeinflussende Faktoren. In zwei Fällen verweigerten Versuchspersonen die Belohnung, obwohl sie am kompletten Experiment teilnahmen, mit dem Grund, dass sie dem studentischen Versuchsleiter einen Gefallen tun wollten. In drei Fällen zögerten die Versuchspersonen die Belohnung anzunehmen, nahmen das Geld aber letztendlich doch an, als der Versuchsleiter sie darauf hinwies, dass das Geld für das Experiment zur Verfügung gestellt wurde; dies stand auch auf dem Instruktionsblatt, dass die Versuchspersonen vor dem Experiment zu lesen hatten. In diesen Fällen scheint die Sympathie der Versuchspersonen für den Versuchsleiter hinderlich gewesen zu sein.

Vielleicht ist egoistisches Verhalten jedoch generell schwieriger experimentell herbeizuführen als positives. Zum einen könnte es sein, dass für die meisten Menschen eigensinniges Verhalten irgendwie gerechtfertigt sein muss und es nicht reicht „einfach nicht erwischt zu werden“. Zum anderen könnte die Herbeiführung von ethisch unerwünschtem Verhalten besondere Umstände bedingen. Möglicherweise sind Menschen eher dazu geneigt egoistischer zu handeln, je sicherer sie sich fühlen, dass ihre Handlungen frei von negativen Konsequenzen bleiben. Zu beachten wäre, dass Gelegenheit nicht gleich Motivation bedeutet. In der Studie von Zhong, Bohns und Gino (2010) führte eine Veränderung der Lichtverhältnisse zu signifikant unehrlicherem Verhalten, verglichen mit den Kontrollbedingungen. Die Untersuchungssituation war Untersuchungsgegenstand und wurde in einer Weise manipuliert, dass die Versuchspersonen sich unbewusst weniger beobachtet und sicherer fühlten. Die *Experience-Taking* Experimente von Kaufmann und Libby (2012) versuchten Verhalten unter neutralen Versuchsbedingungen zu „inspirieren“. Möglicherweise könnte eine zukünftige Studie zu diesem Thema, die Untersuchungssituation in solch einer Weise ändern, dass Versuchspersonen von sich aus geneigter wären Geld zu nehmen. Eine zu starke Veränderung der Untersuchungssituation, wie beispielsweise die Manipulation der Lichtverhältnisse, hätte jedoch das Problem, dass jeder registrierte Effekt nicht länger alleinig auf *Experience-Taking* zurückführbar wäre. Der Effekt von *Experience-Taking* scheint zu schwach zu sein, um sich über sozialisierte Moral oder schlechtem Gewissen hinwegzusetzen. Nach Mazar (2008) wäre es jedenfalls unwahrscheinlich, dass eine höhere Geldsumme das Ergebnis anders beeinflusst hätte. Die Versuchspersonen von Azar, Yosef

und Bar-Eli (2013) verhielten sich bei höheren Geldsummen sogar ehrlicher. Möglicherweise verhinderte die Darstellung egoistischen Verhaltens bereits zu Beginn der Geschichte, die Identifikation mit der Hauptfigur, analog zu der frühen Enthüllung der Außengruppenzugehörigkeit in Kaufmann und Libbys 5. Studie (2012). Zukünftige Forschung könnte untersuchen, ob eine verspätete Enthüllung egoistischen Verhaltens einen Einfluss auf das Verhalten hätte.

### Literaturverzeichnis

- Ackerman, J. M., Goldstein, N. J., Shapiro, J. R., & Bargh, J. A. (2009). You Wear Me Out The Vicarious Depletion of Self-Control. *Psychological Science*, 20(3), 326–332. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02290.x>
- Anderson, C. A., & Dill, K. E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the laboratory and in life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4), 772–790.
- Appel, M., & Richter, T. (2007). Persuasive effects of fictional narratives increase over time. *Media Psychology*, 10(1), 113–134.
- Ayed, M. K. (o. J.). The Philippines Corruption Report. Abgerufen 24. Mai 2018, von <https://www.business-anti-corruption.com/country-profiles/the-philippines/>
- Azar, O. H., Yosef, S., & Bar-Eli, M. (2013). Do customers return excessive change in a restaurant? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 219–226. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.03.031>
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of personality and social psychology*, 71(2), 230.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1014–1027. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1014>
- Blais, J., & DeBarros, A. (2007). 'Deathly Hallows' records lively sales; That spells success for first 6 books, too. *USA Today*, 25.
- Boyd, B. (2009). *On the Origin of Stories: Evolution, Cognition, and Fiction*. Harvard University Press.
- Bracken, C. C. (2006). Perceived Source Credibility of Local Television News: The Impact of Television Form and Presence. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 50(4), 723–741. [https://doi.org/10.1207/s15506878jobem5004\\_9](https://doi.org/10.1207/s15506878jobem5004_9)
- Brewer, M. B., Manzi, J. M., & Shaw, J. S. (1993). In-Group Identification as a Function of Depersonalization, Distinctiveness, and Status. *Psychological Science*, 4(2), 88–92. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1993.tb00466.x>
- Bushman, B. J. (1995). Moderating role of trait aggressiveness in the effects of violent media on aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 950–960.

- Busselle, R., & Bilandzic, H. (2009). Measuring Narrative Engagement. *Media Psychology*, 12(4), 321–347. <https://doi.org/10.1080/15213260903287259>
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1984). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *ACR North American Advances*, NA-11. Abgerufen von <http://acrwebsite.org/volumes/6329/volumes/v11/NA-11>
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 752.
- Charlesworth, A., & Glantz, S. A. (2005). Smoking in the movies increases adolescent smoking: a review. *Pediatrics*, 116(6), 1516–1528. <https://doi.org/10.1542/peds.2005-0141>
- Cooper, J., & Hogg, M. A. (2007). Feeling The Anguish Of Others: A Theory Of Vicarious Dissonance. In B.-A. in E. S. Psychology (Hrsg.) (Bd. 39, S. 359–403). Academic Press. Abgerufen von <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0065260106390077>
- Csikszentmihalyi, M., & Csikszentmihalyi, I. S. (1992). *Optimal Experience: Psychological Studies of Flow in Consciousness*. Cambridge University Press.
- Dal Cin, S., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (2004). Narrative Persuasion and Overcoming Resistance. In *Resistance and persuasion* (S. 175–191). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- David, B., & Wilson, M. (2002). *Inscribed Landscapes: Marking and Making Place*. University of Hawaii Press.
- Davis, M. H., Conklin, L., Smith, A., & Luce, C. (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merging of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(4), 713–726. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.4.713>
- De Graaf, A., Hoeken, H., Sanders, J., & Beentjes, J. W. (2012). Identification as a mechanism of narrative persuasion. *Communication Research*, 39(6), 802–823.
- Deighton, J. (1992). The Consumption of Performance. *Journal of Consumer Research*, 19(3), 362–372. <https://doi.org/10.1086/209307>
- Deighton, J., Romer, D., & McQueen, J. (1989). Using drama to persuade. *Journal of Consumer research*, 335–343.

- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 5–18.  
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.1.5>
- Doyen, S., Klein, O., Pichon, C.-L., & Cleeremans, A. (2012). Behavioral Priming: It's All in the Mind, but Whose Mind? *PLOS ONE*, 7(1), e29081.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0029081>
- Earp, B. D., Everett, J. A. C., Madva, E. N., & Hamlin, J. K. (2014). Out, Damned Spot: Can the “Macbeth Effect” Be Replicated? *Basic and Applied Social Psychology*, 36(1), 91–98. <https://doi.org/10.1080/01973533.2013.856792>
- Fishbein, M., Hennessy, M., Yzer, M., & Douglas, J. (2003). Can we explain why some people do and some people do not act on their intentions? *Psychology, Health & Medicine*, 8(1), 3–18. <https://doi.org/10.1080/1354850021000059223>
- France-Presse, A. (2012, August 4). Catholics protest RH bill. Abgerufen 7. Mai 2018, von <http://newsinfo.inquirer.net/242659/catholics-protest-rh-bill>
- Franzoi, S. L., Davis, M. H., & Young, R. D. (1985). The effects of private self-consciousness and perspective taking on satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(6), 1584–1594. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.6.1584>
- Gerrig, R. J. (1993). *Experiencing narrative worlds: On the psychological activities of reading*. Yale University Press.
- Gibbons, F. X. (1990). Self-evaluation and self-perception: The role of attention in the experience of anxiety. *Anxiety Research*, 2(3), 153–163.  
<https://doi.org/10.1080/08917779008249333>
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and Differentiation in Unethical Behavior The Effect of One Bad Apple on the Barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393–398.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x>
- Goldstein, N. J., & Cialdini, R. B. (2007). The spyglass self: A model of vicarious self-perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3), 402–417.  
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.3.402>
- Green, M. C., & Brock, T. C. (2000). The role of transportation in the persuasiveness of public narratives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 701–721.
- Green, Melanie C., & Brock, T. C. (2002). In the mind's eye: Transportation-imagery model of narrative persuasion. In M. C. Green, J. J. Strange, & T. C. Brock (Hrsg.),

- Narrative impact: Social and cognitive foundations* (S. 315–341). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Gunasekera, H., Chapman, S., & Campbell, S. (2005). Sex and drugs in popular movies: an analysis of the top 200 films. *Journal of the Royal Society of Medicine*, 98(10), 464–470. <https://doi.org/10.1258/jrsm.98.10.464>
- Harris, C. R., Coburn, N., Rohrer, D., & Pashler, H. (2013). Two Failures to Replicate High-Performance-Goal Priming Effects. *PLOS ONE*, 8(8), e72467. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0072467>
- Herek, G. M., & Capitano, J. P. (1999). Sex differences in how heterosexuals think about lesbians and gay men: Evidence from survey context effects. *The Journal of Sex Research*, 36(4), 348–360. <https://doi.org/10.1080/00224499909552007>
- INQUIRER.net. (2014, Dezember 1). Changing attitude towards corruption. Abgerufen 16. März 2017, von <http://cebudailynews.inquirer.net/47393/changing-attitude-towards-corruption>
- Kaufman, G. F., & Libby, L. K. (2012). Changing beliefs and behavior through experience-taking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(1), 1–19. <https://doi.org/10.1037/a0027525>
- Latest Statistics on Philippine Poverty. (2013, Juli 11). Abgerufen 13. März 2017, von <https://borgenproject.org/latest-statistics-on-philippine-poverty/>
- 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. <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the Modern Racism Scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Hrsg.), *Prejudice, discrimination, and racism* (S. 91–125). San Diego, CA, US: Academic Press.
- McQueen, A., & Kreuter, M. W. (2010). Women's cognitive and affective reactions to breast cancer survivor stories: a structural equation analysis. *Patient Education and Counseling*, 81 Suppl, S15–21. <https://doi.org/10.1016/j.pec.2010.08.015>
- Moyer-Gusé, E. (2008). Toward a Theory of Entertainment Persuasion: Explaining the Persuasive Effects of Entertainment-Education Messages. *Communication Theory*, 18(3), 407–425. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.2008.00328.x>
- Phillips, B. J., & McQuarrie, E. F. (2010). Narrative and Persuasion in Fashion Advertising. *Journal of Consumer Research*, 37(3), 368–392. <https://doi.org/10.1086/653087>

- Sestir, M., & Green, M. C. (2010). You are who you watch: Identification and transportation effects on temporary self-concept. *Social Influence*, 5(4), 272–288.  
<https://doi.org/10.1080/15534510.2010.490672>
- Shirley, S. (2004). *Guided by God : the legacy of the Catholic Church in Philippine politics*. Singapore: Marshall Cavendish Academic.
- Slater, M. D., Rouner, D., & Long, M. (2006). Television Dramas and Support for Controversial Public Policies: Effects and Mechanisms. *Journal of Communication*, 56(2), 235–252. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2006.00017.x>
- Strange, J. J., & Leung, C. C. (1999). How anecdotal accounts in news and in fiction can influence judgments of a social problem's urgency, causes, and cures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(4), 436–449.
- Tellegen, A., & Atkinson, G. (1974). Openness to absorbing and self-altering experiences („absorption“), a trait related to hypnotic susceptibility. *Journal of Abnormal Psychology*, 83(3), 268–277. <https://doi.org/10.1037/h0036681>
- The RH Law (Republic Act No. 10354). (2012, Dezember 21). Abgerufen 7. Mai 2018, von <https://rhbillresourcepage.wordpress.com/the-rh-law-republic-act-no-10354/>
- van Laer, T., de Ruyter, K., Visconti, L. M., & Wetzels, M. (2014). The Extended Transportation-Imagery Model: A Meta-Analysis of the Antecedents and Consequences of Consumers' Narrative Transportation. *Journal of Consumer Research*, 40(5), 797–817. <https://doi.org/10.1086/673383>
- Vezzali, L., Hewstone, M., Capozza, D., Giovannini, D., & Wölfer, R. (2014). Improving intergroup relations with extended and vicarious forms of indirect contact. *European Review of Social Psychology*, 25(1), 314–389.  
<https://doi.org/10.1080/10463283.2014.982948>
- Wang, J., & Calder, B. J. (2006). Media Transportation and Advertising. *Journal of Consumer Research*, 33(2), 151–162. <https://doi.org/10.1086/506296>
- Weick, K. E. (1995). *Sensemaking in organizations* (Bd. 3). Sage.
- Zhong, C.-B., Bohns, V. K., & Gino, F. (2010). Good Lamps Are the Best Police Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior. *Psychological Science*, 21(3), 311–314. <https://doi.org/10.1177/0956797609360754>
- Zhong, C.-B., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: threatened morality and physical cleansing. *Science (New York, N.Y.)*, 313(5792), 1451–1452.  
<https://doi.org/10.1126/science.1130726>

## Anhang

## Anhang A. Matrizenaufgabe (Englisch)

Matrix sheet

Encircle the two numbers that add up to 10 in each box.

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.01 | 1.82 | 2.91 |
| 4.67 | 4.81 | 3.05 |
| 5.82 | 5.06 | 4.28 |
| 6.36 | 5.19 | 4.57 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 7.17 | 4.89 | 7.76 |
| 5.66 | 1.86 | 5.11 |
| 9.83 | 5.95 | 4.25 |
| 7.01 | 6.28 | 3.82 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.49 | 0.74 | 1.17 |
| 3.72 | 2.00 | 1.22 |
| 3.75 | 5.22 | 5.67 |
| 8.83 | 8.23 | 7.7  |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.47 | 4.58 | 2.57 |
| 3.15 | 3.82 | 4.38 |
| 4.94 | 5.42 | 5.98 |
| 2.95 | 4.86 | 7.54 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.92 | 4.98 | 4.34 |
| 0.39 | 0.72 | 5.53 |
| 9.61 | 3.57 | 3.36 |
| 6.8  | 0.53 | 8.58 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.81 | 1.31 | 2.09 |
| 4.55 | 3.75 | 3.19 |
| 5.62 | 9.41 | 6.81 |
| 7.02 | 8.48 | 8.51 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.17 | 2.46 | 2.44 |
| 6.02 | 5.6  | 2.63 |
| 6.05 | 6.21 | 6.6  |
| 8.22 | 8.19 | 7.54 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 4.74 | 4.78 | 0.83 |
| 1.61 | 5.97 | 4.09 |
| 5.96 | 3.29 | 9.09 |
| 0.89 | 9.17 | 2.71 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 6.21 | 2.47 | 9.57 |
| 1.68 | 9.52 | 4.52 |
| 8.7  | 7.69 | 1.47 |
| 6.4  | 4.44 | 8.32 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 3.08 | 9.42 | 5.87 |
| 3.94 | 5.41 | 3.42 |
| 4.02 | 5.06 | 4.12 |
| 4.13 | 4.65 | 2.86 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.15 | 0.95 | 1.31 |
| 4.98 | 2.9  | 2.88 |
| 6.66 | 6.73 | 7.67 |
| 9.75 | 9.85 | 8.17 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.63 | 0.65 | 1.02 |
| 2.64 | 2.34 | 2.12 |
| 2.89 | 5.98 | 8.89 |
| 9.49 | 9.37 | 9.33 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.22 | 4.5  | 7.13 |
| 9.33 | 9.77 | 5.96 |
| 7.04 | 4.04 | 5.22 |
| 2.28 | 1.72 | 8.16 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.74 | 4.55 | 3.19 |
| 8.51 | 7.91 | 8.68 |
| 5.62 | 0.81 | 2    |
| 3.75 | 3.72 | 2.09 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 5.97 | 9.62 | 9.41 |
| 3.6  | 7.4  | 7.01 |
| 5.49 | 0.59 | 2.62 |
| 7.51 | 5.71 | 0.49 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 4.73 | 2.12 | 8.99 |
| 0.63 | 8.89 | 9.33 |
| 1.02 | 2.34 | 4.98 |
| 1.11 | 0.65 | 2.9  |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.12 | 0.71 | 0.74 |
| 4.27 | 3.07 | 2.27 |
| 5.09 | 5.73 | 5.82 |
| 9.27 | 7.03 | 6.79 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.74 | 1.93 | 2.76 |
| 7.24 | 5.03 | 3.14 |
| 7.71 | 6.38 | 3.8  |
| 8.28 | 9.18 | 9.48 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.14 | 0.67 | 2.22 |
| 5.96 | 5.58 | 5.22 |
| 7.04 | 7.59 | 9.33 |
| 9.77 | 9.5  | 8.52 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.16 | 4.51 | 1.66 |
| 8.29 | 8.05 | 9.03 |
| 4.73 | 7.84 | 9.86 |
| 5.21 | 3.94 | 2.46 |

**Anhang B. Matrizenaufgabe (Deutsch)****MATRIZEN**

Markiere in jeder Matrix das Zahlenpaar, das in Summe 10 ergibt.

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.01 | 1.82 | 2.91 |
| 4.67 | 4.81 | 3.05 |
| 5.82 | 5.06 | 4.28 |
| 6.36 | 5.19 | 4.57 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 7.17 | 4.89 | 7.76 |
| 5.66 | 1.86 | 5.11 |
| 9.83 | 5.95 | 4.25 |
| 7.01 | 6.28 | 3.82 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.49 | 0.74 | 1.17 |
| 3.72 | 2.00 | 1.22 |
| 3.75 | 5.22 | 5.67 |
| 8.83 | 8.23 | 7.7  |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.47 | 4.58 | 2.57 |
| 3.15 | 3.82 | 4.38 |
| 4.94 | 5.42 | 5.98 |
| 2.95 | 4.86 | 7.54 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.92 | 4.98 | 4.34 |
| 0.39 | 0.72 | 5.53 |
| 9.61 | 3.57 | 3.36 |
| 6.8  | 0.53 | 8.58 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.81 | 1.31 | 2.09 |
| 4.55 | 3.75 | 3.19 |
| 5.62 | 9.41 | 6.81 |
| 7.02 | 8.48 | 8.51 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.17 | 2.46 | 2.44 |
| 6.02 | 5.6  | 2.63 |
| 6.05 | 6.21 | 6.6  |
| 8.22 | 8.19 | 7.54 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 4.74 | 4.78 | 0.83 |
| 1.61 | 5.97 | 4.09 |
| 5.96 | 3.29 | 9.09 |
| 0.89 | 9.17 | 2.71 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 6.21 | 2.47 | 9.57 |
| 1.68 | 9.52 | 4.52 |
| 8.7  | 7.69 | 1.47 |
| 6.4  | 4.44 | 8.32 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 3.08 | 9.42 | 5.87 |
| 3.94 | 5.41 | 3.42 |
| 4.02 | 5.06 | 4.12 |
| 4.13 | 4.65 | 2.86 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.15 | 0.95 | 1.31 |
| 4.98 | 2.9  | 2.88 |
| 6.66 | 6.73 | 7.67 |
| 9.75 | 9.85 | 8.17 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.63 | 0.65 | 1.02 |
| 2.64 | 2.34 | 2.12 |
| 2.89 | 5.98 | 8.89 |
| 9.49 | 9.37 | 9.33 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.22 | 4.5  | 7.13 |
| 9.33 | 9.77 | 5.96 |
| 7.04 | 4.04 | 5.22 |
| 2.28 | 1.72 | 8.16 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.74 | 4.55 | 3.19 |
| 8.51 | 7.91 | 8.68 |
| 5.62 | 0.81 | 2    |
| 3.75 | 3.72 | 2.09 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 5.97 | 9.62 | 9.41 |
| 3.6  | 7.4  | 7.01 |
| 5.49 | 0.59 | 2.62 |
| 7.51 | 5.71 | 0.49 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 4.73 | 2.12 | 8.99 |
| 0.63 | 8.89 | 9.33 |
| 1.02 | 2.34 | 4.98 |
| 1.11 | 0.65 | 2.9  |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.12 | 0.71 | 0.74 |
| 4.27 | 3.07 | 2.27 |
| 5.09 | 5.73 | 5.82 |
| 9.27 | 7.03 | 6.79 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.74 | 1.93 | 2.76 |
| 7.24 | 5.03 | 3.14 |
| 7.71 | 6.38 | 3.8  |
| 8.28 | 9.18 | 9.48 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.14 | 0.67 | 2.22 |
| 5.96 | 5.58 | 5.22 |
| 7.04 | 7.59 | 9.33 |
| 9.77 | 9.5  | 8.52 |

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2.16 | 4.51 | 1.66 |
| 8.29 | 8.05 | 9.03 |
| 4.73 | 7.84 | 9.86 |
| 5.21 | 3.94 | 2.46 |

**Anhang C. Likert Skala (Englisch)**

Gender?    M    F

Age? \_\_\_\_\_

Rate the extent to which you agree with the following statements about how you felt while reading the story. Circle the number that corresponds to your response for each item.

1. I felt like I could put myself in the shoes of the character in the story.

|          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |          |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| Strongly | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Strongly |
| Disagree |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Agree    |

2. I found myself thinking what the character in the story was thinking.

|          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |          |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| Strongly | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Strongly |
| Disagree |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Agree    |

3. I found myself feeling what the character in the story was feeling.

|          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |          |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| Strongly | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Strongly |
| Disagree |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Agree    |

4. I could empathize with the situation of the character in the story.

|          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |          |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| Strongly | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Strongly |
| Disagree |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Agree    |

5. I understood the events of the story as though I were the character in the story.

|          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |          |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| Strongly | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Strongly |
| Disagree |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Agree    |

6. I was not able to get inside the character's head.

7. At key moments in the story, I felt I knew what the character was going through.

Strongly Disagree      1      2      3      4      5      6      7      8      9      Strongly Agree

**Anhang D. Likert Skala (Deutsch)****Geschlecht:** M / F**Alter:** \_\_\_\_\_

Bitte bewerten Sie wie Sie sich während des Lesens gefühlt haben und markieren dann wie sehr sie den folgenden Aussagen zustimmen.

**1. Ich konnte mich in die Hauptfigur hineinversetzen.**

Stimmt überhaupt nicht    1    2    3    4    5    6    7    8    9    Stimmt sehr

**2. Ich konnte fühlen, dass ich wie die Hauptfigur dachte.**

Stimmt überhaupt nicht    1    2    3    4    5    6    7    8    9    Stimmt sehr

**3. Ich konnte fühlen wie sich die Hauptfigur fühlte.**

Stimmt überhaupt nicht    1    2    3    4    5    6    7    8    9    Stimmt sehr

**4. Ich konnte die Situation der Hauptfigur nachempfinden.**

Stimmt überhaupt nicht    1    2    3    4    5    6    7    8    9    Stimmt sehr

**5. Ich konnte die Ereignisse der Geschichte wie die Hauptfigur nachvollziehen.**

Stimmt überhaupt nicht    1    2    3    4    5    6    7    8    9    Stimmt sehr

**6. Ich konnte mich nicht in die Gedanken der Hauptfigur hineinversetzen.**

Stimmt überhaupt nicht    1       2       3       4       5       6       7       8       9    Stimmt sehr

**7. Während entscheidender Augenblicke der Geschichte, konnte ich fühlen was die Hauptfigur durchlebte.**

Stimmt überhaupt nicht    1       2       3       4       5       6       7       8       9    Stimmt sehr