



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Implizite Theorien und soziale Klasse: Psychologische
Auswirkungen der eigenen Annahmen über die
Veränderbarkeit von sozialer Klasse“

verfasst von / submitted by

Bujar Shenaraj, BSc

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

Wien, 2022 / Vienna 2022

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

UA 066 840

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

Masterstudium Psychologie UG2002

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Dipl.-Psych. Dr. Arnd Florack

Mitbetreut von / Co-Supervisor:

Dr. Mike Schreiber, B.Sc. M.Sc.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	4
2. Theoretischer Hintergrund.....	5
2.1. Soziale Klasse	5
2.2. Implizite Theorien	8
2.3. Implizite Theorien und Selbstwirksamkeit.....	11
3. Studie 1 - Korrelationsstudie	12
3.1. Ziele der vorliegenden Arbeit.....	12
3.2. Methode Korrelationsstudie	12
3.2.1 Untersuchungsdesign	12
3.2.2 Erfasste Variablen.....	13
3.2.3 Stichprobenbeschreibung	14
3.3 Ergebnisse Korrelationsstudie	15
3.4 Diskussion	16
4. Studie 2 - Experimentalstudie.....	16
4.1. Ziele der Studie und Hypothesen	16
4.2 Ethische Aspekte	17
4.3. Methode Experimentalstudie	18
4.3.1 Untersuchungsdesign	18
4.3.2 Erfasste Variablen.....	19
4.3.3 Stichprobenbeschreibung	20
4.4 Ergebnisse Experimentalstudie	20
4.4.1 Vorbereitende Analysen.....	20
4.4.2 Konfirmatorische Analysen	22
4.4.3 Sensitivitätsanalysen.....	23
4.4.4 Explorative Analyse.....	26
4.5 Diskussion	27
5. Gemeinsame Diskussion.....	28
5.1. Limitationen	32

5.2 Theoretische und praktische Implikationen	33
5.3. Fazit	34
6. Literaturverzeichnis	36
7. Abbildungsverzeichnis	44
8. Tabellenverzeichnis	45
9. Anhang	46
A: Abstracts	46
B: Präregistrierungsdokument	48
C: Ethik-Checkliste	51
D: Manipulationsmaterial	53
E: PROCESS Outputs	56
F: Variablenübersicht	66

1. Einleitung

Warum entstehen soziale Unterschiede und wodurch werden diese aufrechterhalten? Ein struktureller Ansatz hierfür macht die Gesellschaft dafür verantwortlich den sozialen Aufstieg von armen Menschen zu erschweren (Laurin & Engstrom, 2019). Eine individualistische Erklärung hingegen sieht die Bringschuld bei den armen Menschen selbst und wirft ihnen Faulheit vor (Laurin & Engstrom, 2019). Schon während der 1950er Jahre entwickelte der französische Soziologe und Sozialphilosoph Pierre Bourdieu (1930 – 2002) während seiner ethnologisch-soziologischen Feldforschung in Algerien und Frankreich die „Habitus-theorie“, um zu erklären, wie und woraus sich soziale Gesellschaftsstrukturen bilden. Damit legte er den Grundstein für tiefgehende Sozialforschungen in diesem Bereich. Hierfür unterteilte er den „Habitus“ in ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital, die allesamt in Wechselwirkung miteinander stehen (Schmeiser, 1986). Auch heute, viele Jahre später, spielt die soziale Herkunft einer Person eine große Rolle für den persönlichen Werdegang. Der Hochschulbildungsreport von 2020 (Winde et al., 2020) verglich hierbei den schulischen sowie akademischen Werdegang von Nichtakademikerkindern mit dem von Akademikerkindern und fand u.a. heraus, dass von 100 Nichtakademikerkindern lediglich 11 einen Masterabschluss erreichen, während es vergleichsweise 43 bei den Akademikerkindern sind. Zum Abschluss einer Promotion schaffen es noch 10 von 100 Akademikerkindern, wohingegen es bei nicht Nichtakademikerkindern im Durchschnitt nur eine Person ist. Neben dem Bildungsgrad der Eltern spielt auch der finanzielle Hintergrund eine große Rolle. Holz und KollegInnen (2006) konnten zeigen, dass 30% der Kinder von Eltern, die in Deutschland unterhalb der Armutsgrenze leben, während der Grundschulzeit ein Jahr wiederholen, verglichen zu 8% der Kinder von Eltern oberhalb der Armutsgrenze. Zudem unterschied sich auch die Qualität der weiterführenden Schulen signifikant voneinander. 36% der Kinder von Eltern, die oberhalb der Armutsgrenze lebten, schafften es auf ein Gymnasium, während es lediglich 12% in der Vergleichsgruppe waren.

Während es bereits viel Forschung zu strukturellen Unterschieden und Defiziten gibt, wurde bisher nicht untersucht, inwiefern implizite Theorien (Dweck et al., 2012) bzw. die eigenen Annahmen zur Veränderbarkeit von sozialer Klasse eine Rolle spielen. Im Folgenden soll untersucht werden, inwiefern sich diese eigenen Vorannahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse auf verschiedene

Aspekte des eigenen Lebens auswirken. Hierfür wurden zwei aufeinander aufbauende Studien durchgeführt. In der ersten Studie wurde untersucht, inwiefern die eigenen Annahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse mit Aspekten wie der eigenen Lebenszufriedenheit, der Selbstwirksamkeit und der Motivation im Leben etwas zu erreichen korrelativ zusammenhängen. In der zweiten Studie wurden bestimmte Aspekte der ersten Studie anhand einer Experimentalstudie näher beleuchtet. Zudem wurde die Rolle der eigenen sozialen Klasse während der gesamten Untersuchung mitberücksichtigt.

2. Theoretischer Hintergrund

2.1 Soziale Klasse

Soziale Klasse wird definiert als „ein relatives soziales Ranking basierend auf Einkommen, Vermögen, Bildung, Status und Macht“ (Leondar-Wright & Yeskel, 2007, S. 314) Individuen erhalten dabei durch Faktoren wie Finanzen, Bildung oder Beruf eine Art Mitgliedschaft in eine soziale Klasse, die a) den eigenen Lebensweg beeinflusst, b) vorhersagt inwiefern das Individuum von den Ressourcen in der Gesellschaft profitieren wird und c) mit verschiedenen Facetten des Lebens korreliert (Lott, 2012). Dabei ist die eigene soziale Klasse omnipräsent und prägt das eigene Leben maßgeblich (Adams et al., 2016).

Zur Entstehung und Aufrechterhaltung von sozialen Klassen gibt es viele verschiedene Ansätze. Auf der einen Seite gibt es diejenigen, die der Überzeugung sind, dass das sozioökonomische System, in dem wir leben, generell fair ist und Menschen ihre missliche Lage selbst zu verschulden haben (Hernstein & Murray, 1994; Zucker & Weiner, 1993). Lipkus und KollegInnen (1991) nennen diese Lebensanschauung „Just-World-Belief“. Auf der anderen Seite steht die Annahme, dass die gesellschaftlichen Systeme, in denen wir leben, nicht funktionieren und Individuen deswegen nicht verantwortlich gemacht werden können für ihre (missliche) Lage (Bullock, 1999; Weiss-Gal et al., 2009). In seinem Buch „BildungsaufsteigerInnen aus benachteiligten Milieus“ beschreibt El-Mafaalani (2011) in Anlehnung an Geißler (2008) zwei verschiedene Ansätze, um Chancengleichheit in einer Gesellschaft zu bestimmen. Nach dem *Proporzmodell* ist von Chancengleichheit die Rede, wenn eine Gruppe auf allen hierarchischen Ebenen so vertreten ist wie in der Gesamtbevölkerung. Das *meritokratische Modell* hingegen betont die individuellen Kompetenzen und Leistungen. Chancengleichheit ist hierbei

gegeben, wenn zum Beispiel die leistungsstärksten Kinder auch die besten Schulen besuchen. Laut El-Mafaalani (2011) gelten Menschen aus ressourcenschwachen Milieus nach beiden Modellen als benachteiligt.

Aktuelle Studien belegen, dass die eigene soziale Herkunft eine große Rolle in der Gegenwarts- und Zukunftsgestaltung spielt (Winde et al., 2020; Holz et al., 2006; Lange-Vester & Sander, 2016). Bildung bildet dabei einen der zentralen Punkte bei der Entstehung und Aufrechterhaltung der sozialen Klasse und ist eng verknüpft mit der sozialen Herkunft einer Person (Laurin & Engstrom, 2019). El-Mafaalani (2012) identifiziert dabei vier Bereiche, die in der Forschung zu Bildung und Ungleichheit eine besondere Rolle spielen. Der erste Bereich hebt die vor- und außerschulischen Aspekte hervor, da es bereits vor der Einschulung sozial bedingte Unterschiede gibt. Im zweiten Bereich erweitern sich Leistungsunterschiede während der Sommerferien, da diese oftmals zu größeren Bildungslücken zu Ungunsten von sozial benachteiligten Kindern führen. Die soziale Herkunft spielt außerdem beim Übergang von der Grundschule in die weiterführende Schule eine Rolle (dritter Bereich), wobei die Selektionsprozesse in den weiterführenden Schulen fortgeführt werden und oftmals negativ für SchülerInnen aus sozial benachteiligten Milieus ausfallen (vierter Bereich). Der zuvor angesprochene Hochschulbildungsreport (S. 4; Winde et al., 2020) unterstützt dabei diese Annahmen, indem u.a. gezeigt werden konnte, dass lediglich 21 von 100 Grundschüler*innen aus Nichtakademiker-Haushalten ein Studium beginnen, wohingegen es bei Akademikerkindern im Durchschnitt 74 sind. Außerdem konnten Rauschenbach und Döbert (2010) zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit, trotz einer Hochschulzugangsberechtigung kein Studium aufzunehmen, mit sinkendem Bildungsniveau der Eltern steigt. Und wenn ein Studium aufgenommen wurde, so hat sich der Zusammenhang von Studienabbruch und sozialer Herkunft mehrfach erwiesen (Lange-Vester & Sander, 2016; Heublein, 2014). Selbst nach einem erfolgreichen Studienabschluss variieren die Karrierechancen nach sozialer Herkunft. Eine Studie von Hartmann und Kopp (2001) konnte zeigen, dass auch bei promovierten Berufstätigen ein Herkunftseffekt nachgewiesen werden konnte. Demnach machen die oberen 3,5% der Gesellschaft über 80% der Spitzenpositionen in der Wirtschaft aus, wohingegen die deutsche Arbeiter- und Mittelschicht (zusammen 96,5% der Bevölkerung) nur 20% der Spitzenpositionen bekleiden. Neben der sozialen Herkunft entscheidet auch das Einkommen der Eltern über den gesellschaftlichen Status einer Person (Holz et al.,

2006). Gerhard und Hans (2013) konnten zeigen, dass die Möglichkeiten für einen Auslandsaufenthalt während der Schul- und Studentenzeit, welcher die Fremdsprachenkenntnisse sowie die interkulturelle Kompetenz fördert und ein Indikator für beruflichen Erfolg ist, entscheidend begrenzt werden durch das Einkommen der Eltern. Zudem führen beschränkte finanzielle Möglichkeiten in vielen Ländern dazu, dass das Studium zu einem schwer realisierbaren Luxusgut wird (Saunders, 2011). Und selbst wenn es für Studierende aus niedrigeren sozialen Klassen möglich wird ein Studium aufzunehmen, so ist es oftmals mit der Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit verbunden, um sich das Studium finanzieren zu können (Walpole, 2003). Soziale Unterschiede führen auch dazu, dass in vielen Teilen der Welt teurere Häuser und Wohnungen räumlich von günstigeren getrennt sind, wodurch Menschen, die in Armut geboren werden, in anderen Netzwerken aufwachsen im Vergleich zu Wohlhabenderen (Tammaru et al., 2021; Musterd et al., 2017). Dies führt wiederum dazu, dass der Kontakt zu finanziell erfolgreicherer Menschen erschwert wird (Ajrouch et al., 2005). Eine übergeordnete Rolle spielt auch die ungleiche Einkommensverteilung, die je nach Land variiert, jedoch global gesehen sich ein Trend hin zu einer stärkeren Ungleichverteilung abzeichnet. In Deutschland z.B. besitzen die oberen 10% der Bevölkerung knapp 50% des privaten Nettovermögens, wohingegen die unteren 50% kein nennenswertes Vermögen vorzeigen können (Späth & Schmid, 2018).

Neben externalen Faktoren wie Bildung oder Einkommen scheinen auch psychologische Faktoren eine Rolle bei der Entstehung und Aufrechterhaltung von sozialen Klassen zu spielen. Die Arbeit von Laurin und Engstrom (2019) betont, dass viele Erklärungsansätze zu kurz kommen, da sie eine wichtige psychologische Realität unberücksichtigt lassen: Das ungleiche System, das für Menschen, die in Armut geboren sind, schlechtere Aufstiegschancen bereithält, untergräbt gleichzeitig ihre Motivation im Leben etwas zu erreichen. Diese geschehe dadurch, indem sie ermutigt werden zu glauben, dass ihnen die erforderlichen Fähigkeiten für Erfolg fehlen würden, dass die Welt sie unfair behandle und dass Erfolg mit erheblichen Kosten verbunden sei. Außerdem können Menschen anhand von subtilen Hinweisen wie Bildern auf Social-Media Plattformen oder der äußeren Erscheinung in der realen Welt relativ leicht arme Menschen von wohlhabenderen unterscheiden (Becker et al., 2017). Dies führt dazu, dass Diskriminierung gegenüber armen Menschen stattfindet, wobei oft universelle Stereotypen bedient werden, die Menschen in Armut als

weniger intelligent und unqualifiziert betiteln (Durante et al., 2013; Durante & Fiske, 2017). Zudem kann die zuvor erwähnte räumliche Trennung zu wohlhabenderen Gegenden und der damit einhergehende begrenzte Zugang zu erfolgreicherer Menschen dazu führen, dass sich Menschen mit niedrigeren sozialen Status verloren fühlen, wenn sie überlegen, wie sie an einem hochrangigen Beruf kommen oder in eine angesehene Universität gelangen können (Kay et al., 2014). Und selbst wenn Menschen in niedrigeren sozialen Klassen das Wissen darüber haben, wie sie an einen bestimmten Beruf kommen könnten oder wie sie in die angesehene Universität gelangen könnten, so wird ihnen anhand ihrer finanziellen Situation oftmals bewusst, dass sich viele Hindernisse auf dem Weg zur Erreichung des Ziels befinden. Wenn sie beispielsweise wissen, dass ein freiwilliges, unbezahltes Praktikum oder eine bestimmte kostspielige Fortbildung ihnen helfen würde, einen bestimmten Job zu bekommen, erkennen sie, dass ihre finanzielle Lage diese Maßnahmen nicht zulässt (Breen & Goldthorpe, 1997).

Soziale Klasse ist ein komplexes Konstrukt bestehend aus vielen verschiedenen Facetten (Adams et al., 2016) wie z.B. Finanzen, Bildung, Wohnsituation (Lott, 2012) aber auch intrinsischen Aspekten wie der Motivation, der eigenen Wahrnehmung von Gerechtigkeit, Diskriminierung und Zufriedenheit (Laurin & Engstrom, 2019). Diese Arbeit untersucht, ob Menschen soziale Klasse als etwas Veränderbares annehmen oder nicht und welche psychologischen Auswirkungen die jeweiligen Annahmen auf die Person haben. Solche Annahmen wurden in der bisherigen Literatur als implizite Theorien erforscht, welche im folgenden Kapitel näher beschrieben werden.

2.2 Implizite Theorien

Bei impliziten Theorien handelt es sich um grundsätzliche Annahmen darüber, ob sich menschliche Eigenschaften oder Merkmale über die Zeit hinweg nicht wirklich verändern und fix bleiben oder doch eher formbar und flexibel sind (Dweck et al., 1995). Die Forschung aus dem Bereich entspringt aus der Arbeit von Dweck und Leggett (1988), in der es um den Zusammenhang von impliziten Theorien mit Intelligenz und Persönlichkeitseigenschaften geht. Daraus resultierend lassen sich zwei verschiedene Ausprägungen von impliziten Theorien definieren. Der inkrementellen Theorie (im Folgenden *Veränderbarkeitstheorie* genannt) zufolge lassen sich Eigenschaften und Merkmale über die Zeit hinweg aneignen, verändern oder kontrollieren. Im Gegensatz dazu vertreten Menschen mit einer Entitätstheorie

(im Folgenden *Stabilitätstheorie* genannt) die Meinung, dass Eigenschaften und Merkmale über die Zeit hinweg unveränderlich seien (Dweck, 1999, 2012). Zu verstehen sind diese beiden Annahmen als Endpunkte eines Kontinuums, wobei Individuen sich entlang dieses Kontinuums bezüglich der Vorannahmen einer bestimmten Eigenschaft zuteilen lassen (Burnette et al., 2013). Je nach Domäne können die eigenen Vorannahmen von Person zu Person variieren (Burnette et al., 2020). So ist es z.B. denkbar, dass eine Person bezüglich der Intelligenz eher eine Stabilitätstheorie annimmt, wohingegen die Persönlichkeit von derselben Person als etwas veränderbares wahrgenommen wird. Implizite Theorien gelten als *implizit*, weil Menschen sich ihrer Vorannahmen normalerweise nicht bewusst sind, jedoch in der Lage sind darüber nachzudenken, wenn sie gefragt werden (Bernecker & Job, 2019). Erfasst werden diese Vorannahmen üblicherweise anhand von expliziten Selbstbericht-Skalen (Dweck, 1999). Anschaulich lassen sich die beiden Ausprägungen von impliziten Theorien anhand des Beispiels einer theoretischen Führerscheinprüfung erklären. Sollte diese nicht bestanden werden, würden Menschen mit einer Stabilitätstheorie annehmen, dass man eventuell nicht über die nötigen kognitiven Fähigkeiten verfügt und es somit wahrscheinlich nie schaffen wird die Prüfung zu bestehen. Menschen mit einer Veränderbarkeitstheorie hingegen würden die Ursache wahrscheinlich einer falschen Lernstrategie oder der unzureichend aufgebrauchten Anstrengung zuordnen. Implizite Theorien nehmen einen wesentlichen Aspekt im Bereich der sozialen Kognitionen ein, da sie das Verhalten, die Zielsetzung sowie auch die Verwendung von Strategien zur Erreichung dieser Ziele beeinflussen (Burnette et al., 2013; Dweck, 1999, 2012).

Auch über die Arbeit von Carol Dweck hinaus, wurden implizite Theorien mittlerweile in vielen verschiedenen Bereichen erforscht. Blackwell et al. (2007) sowie Hong et al. (1995) untersuchten beispielsweise den Zusammenhang von impliziten Theorien und Intelligenz. Yeager et al. (2014) fokussierten sich auf implizite Theorien und Persönlichkeit. Andere Domänen wie die Überwindung des Stereotype Threats (Aronson et al., 2001; Good et al., 2003), die Veränderbarkeit von Körpergewicht (Burnette, 2010) oder die eigenen Moralvorstellungen (Chiu, Dweck et al., 1997) wurden ebenfalls im Zuge der impliziten Theorien untersucht. Zudem wurde auch der Einfluss von impliziten Theorien auf interpersonelle Bereiche wie romantische Beziehungen (Knee, 1998; Knee et al., 2003), Peer-Beziehungen (Chen et al., 2012; Rudolph, 2010) oder auch auf die Wahrnehmung von Gruppen erforscht

(Rydell et al., 2007). Außerdem fand die Forschung zu impliziten Theorien Anwendung in Leistungsdomänen wie der Verbesserung der Intelligenz (Blackwell et al., 2007; Hong et al., 1995), generelle intellektuelle Fähigkeiten (Chen & Pajares, 2010; Good et al., 2012) oder der Steigerung von Leadership Qualitäten (Burnette et al., 2010; Hoyt et al., 2012).

Die Mehrheit der Studien, die sich mit impliziten Theorien in verschiedenen Feldern befasst haben, kommen zu dem Entschluss, dass eine Veränderbarkeitstheorie in den meisten Bereichen mit positiveren Ergebnissen verknüpft ist (Burnette et al., 2013; Dweck, 2012). Halperin und KollegInnen (2011) konnten zum Beispiel zeigen, dass eine Veränderbarkeitstheorie bezüglich einer feindlichen Fremdgruppe positive Auswirkungen auf die Kompromissbereitschaft hat. Außerdem konnte gezeigt werden, dass afro-amerikanische StudentInnen, die Intelligenz als etwas Veränderbares ansehen, weniger anfällig sind für die negativen Effekte von Stereotype Threats in Bezug auf ihre schulischen Leistungen (Aronson et al., 2001). Beck (1987) konnte zeigen, dass eine Annahme über die Veränderbarkeit des eigenen psychischen Zustands dabei helfen kann, krankheitsfördernde Effekte von negativen Lebensereignissen zu verringern. Eine Meta-Analyse von Burnette und KollegInnen (2013) bestärkte die positiven Effekte einer Veränderbarkeitstheorie, indem sie zeigen konnten, dass diese besonders in verhaltensbezogenen Bereichen förderlich für die Selbstregulation sind. Dabei untersuchten sie 113 Studien im Bereich der impliziten Theorien und kamen zu dem Entschluss, dass eine Veränderbarkeitstheorie mit erfolgreicher Zielsetzung, Durchführung und Zielüberwachung verbunden ist. Eine Veränderbarkeitstheorie dient demnach auch als Schutzpuffer gegen die demotivierenden Effekte von Versagen oder Rückschlägen, indem erfolgreiche selbstregulatorische Prozesse in solchen Situationen eingeleitet werden (Burnette et al., 2013).

Wie zuvor genannt, wurden im Bereich der sozialen Klasse größtenteils die strukturellen Hintergründe und Auswirkungen in der Forschung beleuchtet (siehe 1.1). Ein Teil der Forschung fokussierte sich auch auf die psychologischen Aspekte, die mit verschiedenen sozialen Klassen einhergehen (Laurin & Engstrom, 2019; Durante et al., 2013; Kay et al., 2014). Diese Arbeit greift einen Schritt zurück und untersucht, welche psychologischen Folgen die eigenen Vorannahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse haben und wie diese miteinander zusammenhängen könnten.

2.3 Implizite Theorien und Selbstwirksamkeit

Diskutiert man die Kontrollierbarkeit eines Konstrukts sollte die Selbstwirksamkeit dabei mitberücksichtigt werden. Selbstwirksamkeit bezeichnet die Überzeugung einer Person die notwendigen Fähigkeiten zu haben Handlungen, die zur Bewältigung zukünftiger Situationen dienen, organisieren und auszuführen zu können (Bandura, 1977). Laut Bandura (2002) ist die wahrgenommene Selbstwirksamkeit der beste Prädiktor für zukünftige Handlungen. Selbstwirksamkeit ist außerdem ein wichtiger Faktor in der Protection Motivation Theory von Rogers (1997) und kann als Äquivalent zur wahrgenommenen Verhaltenskontrolle in der Theory of Planned Behavior und Theory of Reasoned Action (Fishbein & Cappella, 2006) betrachtet werden.

Das Konzept der Selbstwirksamkeit wurden in den letzten Jahrzehnten in vielen verschiedenen Domänen und aus verschiedenen Perspektiven näher untersucht. Laut Bandura (1997) führen Menschen ein bestimmtes Verhalten nicht aus, wenn sie das Gefühl haben es nicht erfolgreich ausführen zu können. Das Verhalten bleibt selbst dann sogar aus, wenn die Handlung mit einer größeren Belohnung für die eigene Person verknüpft ist (Bandura, 1997). Tarbernero und Hernández (2011) konnten in dem Zusammenhang zeigen, dass Menschen, die sich selbst als wirksamer empfinden, eher dazu bereit waren zu recyceln. Die eigene Wahrnehmung der Selbstwirksamkeit hat außerdem einen Einfluss auf die Regulations- und Reflektionsprozesse eines Individuums (Bandura, 2006). Eine weitere Studie von Bandura (1997) konnte zeigen, dass Menschen mit einem höheren Grad an Selbstwirksamkeit auch dazu neigen, größere Herausforderungen anzunehmen und schwierigere Aufgaben zu wählen. Im Vergleich dazu wählen Menschen mit einer geringeren Selbstwirksamkeit eher Berufe mit einer geringeren Schwierigkeit und neigen eher zu pessimistischen Gedanken (Bandura, 1997). Im akademischen Kontext haben Studien gezeigt, dass Überzeugungen über die eigene Selbstwirksamkeit eine wichtige Rolle für Lehr- und Lernprozesse spielen (Skaalvick & Skaalvick, 2007; Tschannem-Moran & Hoy, 2001)

Im Rahmen der impliziten Theorien ist der Einfluss der Selbstwirksamkeit in vielen Bereichen erforscht. Dweck und KollegInnen (1995) konnten zum Beispiel zeigen, dass Menschen, die eher eine Veränderbarkeitstheorie annehmen, auch eher daran glauben, dass sie die Kontrolle über die Ergebnisse ihrer Handlungen haben. Busseri & Samani (2019) konnten zeigen, dass im Bereich der

Lebenszufriedenheit eine Veränderbarkeitstheorie eng verknüpft ist mit der Selbstwirksamkeit. Tamir und KollegInnen (2007) konnten ähnliche Befunde im Bereich der Emotionen zeigen.

Trotz der zahlreichen Forschungsergebnisse über die enge Verknüpfung zwischen Selbstwirksamkeit und einer Veränderbarkeitstheorie in vielen Bereichen, dürfen beide Konstrukte nicht miteinander gleichgesetzt werden (Fitz et al., 2015). Während sich implizite Theorien auf einen übergeordneten Glauben hinsichtlich der Veränderbarkeit eines Konstrukts beziehen, bezieht sich die Selbstwirksamkeit auf eine spezifische Überzeugung, die das Individuum selbst betrifft. Im Rahmen der zuvor angesprochenen sozialen Klasse, könnten man z.B. der Überzeugung sein, dass diese sich generell mit Anstrengung und Geschick zum Besseren verändern lässt, man sich selbst aber diese Qualitäten nicht zuspricht und deswegen der Meinung ist, dass man selbst nicht wirksam genug sei, um die soziale Klasse zu ändern.

3. Studie 1 - Korrelationsstudie

3.1 Ziele der vorliegenden Arbeit

Anhand der vorliegenden Arbeit soll die Forschungsliteratur im Bereich der sozialen Klasse um den zuvor angesprochenen Aspekt der impliziten Theorien (siehe 2.2) erweitert werden. Dabei soll untersucht werden, inwiefern sich die eigenen Vorannahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse auf psychologische Faktoren wie die Lebenszufriedenheit, Selbstwirksamkeit oder die Motivation im Leben etwas zu erreichen auswirken und welche Rolle dabei die eigene, wahrgenommene soziale Klasse spielt. In der ersten Studie soll zunächst explorativ untersucht werden, wie die eigene Überzeugung über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse korrelativ mit den zuvor genannten Konstrukten zusammenhängt. Basierend auf den signifikanten Befunden aus der ersten Studie, soll dann in der zweiten Studie, anhand eines experimentellen Designs, erforscht werden ob kausale Aussagen zwischen den Konstrukten getroffen werden können.

3.2 Methode Korrelationsstudie

3.2.1 Untersuchungsdesign

In der ersten Studie wurde der korrelative Zusammenhang zwischen impliziten Theorien im Bereich der sozialen Klasse und einigen naheliegenden Konstrukten

explorativ untersucht. Bei den hierbei untersuchten Konstrukten handelte es sich um die Lebenszufriedenheit, die Motivation im Leben etwas zu erreichen, die Selbstwirksamkeit, die eigene soziale Klasse, Bildung und Einkommen der Teilnehmenden sowie Bildung und Einkommen ihrer Eltern.

3.2.2 Erfasste Variablen

Soziale Klasse. Um die soziale Klasse der Versuchspersonen zu ermitteln, wurde auf die „MacArthur Scale of Subjective Social Status“ ($M = 5.87$, $SD = 1.53$) zurückgegriffen, die subjektiv erfragt auf welcher Stufe (1 bis 10) der sozialen Klassen die Versuchspersonen sich selbst einschätzen, wobei 10 die höchste Stufe darstellt und 1 die niedrigste. Um einen differenzierteren Kontext zu schaffen, wurde im Vorhinein kurz erklärt welche Art von Personen den jeweiligen Stufen 1 und 10 entsprechen.

Implizite Theorien. Um die impliziten Theorien im Bereich der sozialen Klasse zu messen, wurde die eindimensionale Skala *Implicit Theories of Health* (ITHS; Schreiber et al., 2020) verwendet und thematisch an den Bereich soziale Klasse angepasst. Die interne Konsistenz der Skala war hoch ($\alpha = .89$). Die Skala besteht aus sechs Items (z.B. „Soziale Klasse ist etwas Grundlegendes, welches Menschen selbst nicht groß verändern können.“), die auf einer 7-stufigen Likert-Skala erfasst werden (1 = *stimme gar nicht zu*, 7 = *stimme vollkommen zu*). Für die Auswertung wurden drei negativ formulierte Items umkodiert, sodass höhere Werte auf der Skala einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie bezüglich sozialer Klasse entsprechen.

Lebenszufriedenheit. Zur Messung der eigenen Lebenszufriedenheit wurde die Satisfaction with Life Scale (Pavot & Diener, 1993) herangezogen. Die interne Konsistenz der Skala betrug dabei $\alpha = .58$. Die Skala besteht aus vier Items (z.B. „In den meisten Bereichen ist mein Leben nah an meiner Idealvorstellung“) die auf einer 7-stufigen Likert-Skala beantwortet werden mussten (1 = *stimme gar nicht zu*, 7 = *stimme vollkommen zu*).

Motivation im Leben etwas zu erreichen. Um die Motivation etwas im Leben zu erreichen bei den Versuchspersonen zu messen, hat man sich an den Ansatz von Busseri & Samani (2018) orientiert. Hierfür wurden zunächst fünf übergreifende Werte genannt, die der Wichtigkeit nach geordnet werden mussten (z.B. „Eine Familie Gründen“ oder „Mehr Geld verdienen“). Im zweiten Schritt wurde die Überzeugung gemessen, für wie wahrscheinlich die Versuchspersonen es halten, dass sie innerhalb der nächsten fünf Jahre diese Ziele erreichen werden. Die eigene

Überzeugung wurde anhand einer 7-stufigen Likert-Skala (1 = *extrem unwahrscheinlich*, 7 = *äußerst wahrscheinlich*) angegeben. Die interne Konsistenz betrug hierbei $\alpha = .70$. Im dritten Schritt wurde anhand drei Items das eigene Engagement für die Zielerreichung erfasst. Ein Beispielimitem hierfür lautet „Ich bin bereit viel Zeit zu investieren, um diese Ziele zu erreichen“. Die interne Konsistenz betrug hierbei $\alpha = .86$.

Selbstwirksamkeit. Zur Messung der Selbstwirksamkeit wurde die New General Self-Efficacy Scale (Chen et al., 2001) herangezogen. Ein Beispielimitem der Skala lautet „Im Allgemeinen denke ich, dass ich die Ergebnisse erzielen kann, die für mich wichtig sind“ und die interne Konsistenz betrug hierbei $\alpha = .89$. Die Skala besteht aus acht Items, die auf einer 7-stufigen Likert-Skala erfasst werden (1 = *trifft überhaupt nicht zu*, 7 = *trifft sehr stark zu*).

Seriousness-Check. Um sicherzustellen, dass die Versuchspersonen die Studie ernsthaft und gewissenhaft bearbeiteten, wurde zum Abschluss der Studie anhand einer Ja/Nein-Frage gefragt, ob ihrer ehrlichen Meinung nach die Daten für die weitere Auswertung der Studie genutzt werden sollten.

Demographische Variablen. Alle Teilnehmenden wurden nach Alter, Studierendenstatus (eventuell Studienfach), Geschlecht, Einkommen, eigenes Einkommen sowie nach Einkommen und Bildung der Eltern gefragt.

3.2.3 Stichprobenbeschreibung

Insgesamt wurden Daten von 245 Personen berücksichtigt (117 männlich, 126 weiblich, zwei divers, $M_{\text{Alter}} = 27.3$, $SD_{\text{Alter}} = 6.8$). Fünf Personen mussten im Vorhinein aus der Analyse der Daten entfernt werden, da sie die Studie vorab abgebrochen haben und die Daten somit unzulänglich waren.

3.3 Ergebnisse Korrelationsstudie

Tabelle 1

Mittelwerte, Standardabweichungen und Korrelationen zwischen den Variablen in Studie 1. Zur besseren Übersichtlichkeit wurden nur relevante Variablen mit aufgenommen.

Variablen	N	M	SD	Min	Max	1	2	3	4	5
1. Implizite Theo.	245	4.61	1.72	1	7	-				
2. Soziale Klasse	245	5.87	1.53	1	10	.16	-			
3. Lebenszufr.	245	5.35	1.79	1	7	-.04	.17**	-		
4. Überzeugung	245	5.13	1.59	1	7	-.10	.20**	-.04	-	
5. Engagement	245	5.38	1.36	1	7	.13*	.24**	.09	.55**	-
6. Selbstwirks.	245	5.30	1.29	1	7	.23**	.28**	.17**	.43**	.54**

Anmerkung. Hohe Werte in den impliziten Theorien deuten auf eine Veränderbarkeitstheorie hin. * $p < .01$.

Der Mittelwert der Skala zu den impliziten Theorien (siehe Tabelle 1) deutet darauf hin, dass die Versuchspersonen dazu geneigt sind soziale Klasse eher als etwas Veränderbares wahrzunehmen. Um zu testen, ob die impliziten Theorien im Bereich der sozialen Klasse mit den anderen zuvor genannten Konstrukten zusammenhängen, wurde die Korrelation zwischen den Mittelwerten der Variablen und dem der impliziten Theorien nach Spearman berechnet. Aus Tabelle 1 können die verschiedenen Korrelationen untereinander entnommen werden. Aus den Daten lässt sich entnehmen, dass eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse positiv korreliert mit der eigenen Selbstwirksamkeit und dem Engagement die eigenen Ziele zu erreichen ($p < .05$). Zudem konnte gezeigt werden, dass je höher die eigene soziale Klasse war, desto höher war die Lebenszufriedenheit, die Selbstwirksamkeit sowie die Überzeugung und das Engagement die eigenen Ziele zu erreichen (bei allen Korrelationen $p < .05$). Eine signifikante Korrelation zwischen der Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der Lebenszufriedenheit sowie der Überzeugung im Leben etwas zu erreichen konnte anhand der vorliegenden Daten nicht gezeigt werden.

Schaut man sich die Motivation etwas im Leben zu erreichen genauer an, so zeigt sich eine signifikant positive Korrelation zwischen einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und dem Ziel innerhalb der nächsten fünf Jahre mehr Geld zu verdienen ($p < .05$).

3.4 Diskussion

Die Korrelationsstudie hat gezeigt, dass eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse verknüpft ist mit der Selbstwirksamkeit Ziele zu erreichen. Menschen, die daran glauben, dass soziale Klasse etwas Veränderbares ist, nehmen sich selbst als wirksamer wahr. Zudem konnte gezeigt werden, dass Menschen, die soziale Klasse als veränderbar annehmen, stärker davon überzeugt sind in Zukunft mehr Geld zu verdienen. Außerdem zeigte sich eine positive Korrelation zwischen der eigenen sozialen Klasse und der Lebenszufriedenheit sowie der Motivation etwas im Leben zu erreichen. Es konnte keine signifikante Korrelation zwischen der eigenen sozialen Klasse und einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse anhand der vorliegenden Daten gezeigt werden. Die Korrelation war knapp nicht signifikant ($p = .082$, zweiseitig).

Darauf aufbauend sollen die signifikanten Korrelationen zwischen einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der Selbstwirksamkeit sowie der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen experimentell in einer zweiten Studie getestet werden. Die knapp nicht signifikante Korrelation zwischen einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der eigenen sozialen Klasse soll ebenfalls überprüft werden. Aufgrund der signifikanten Korrelationen zwischen sozialer Klasse und vielen weiteren Variablen (Lebenszufriedenheit, Motivation etwas im Leben zu erreichen und Selbstwirksamkeit) soll die eigene soziale Klasse in der zweiten Studie ebenfalls erneut miterhoben werden.

4. Studie 2 – Experimentalstudie

4.1 Ziele der Studie und Hypothesen

Die Befunde der ersten Studie sollen nun nachfolgend in der zweiten Studie näher beleuchtet werden, um korrelative Aussagen eventuell kausal benennen zu können. Hierfür wird ein einfaktorielles between-subjects Design verwendet, das eine Kontroll- sowie eine Manipulationsgruppe beinhaltet.

Bezüglich der Motivation später im Leben etwas zu erreichen, zeigte sich in der ersten Studie eine signifikant positive Korrelation zwischen impliziten Theorien

und dem Unterpunkt „Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen“. Dieser Befund soll in der zweiten Studie experimentell näher beleuchtet werden, indem untersucht wird, ob die Induzierung einer Veränderbarkeitstheorie in der Experimentalgruppe zu einer stärkeren Überzeugung später mehr Geld zu verdienen führt.

H1: Eine stärkere Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse führt zu einer größeren Überzeugung später mehr Geld zu verdienen.

Aufgrund der positiven Korrelation zwischen impliziten Theorien und Selbstwirksamkeit in der ersten Studie, soll zudem überprüft werden, ob die Manipulationsgruppe nach Induzierung einer Veränderbarkeitstheorie weiterhin höhere Werte bezüglich der eigenen Selbstwirksamkeit aufzeigt.

H2: Eine stärkere Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse führt zu mehr Selbstwirksamkeit die eigenen Ziele zu erreichen.

Außerdem soll eine Verknüpfung der ersten beiden Hypothesen getestet werden, indem überprüft wird, ob der Einfluss einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen durch die Selbstwirksamkeit die eigenen Ziele zu erreichen mediiert wird. In der Theorie (siehe 2.3) konnte der Zusammenhang zwischen impliziten Theorien und der Selbstwirksamkeit schon mehrfach gezeigt werden.

H3: Der Einfluss einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen wird durch die Selbstwirksamkeit die eigenen Ziele zu erreichen mediiert.

4.2 Ethische Aspekte

Damit das Manipulationsmaterial nicht als solches erkannt wird, war es im Rahmen der zweiten Studie notwendig den vollständigen Zweck der Studie nicht von Beginn an preiszugeben. Die Teilnehmenden bekamen zunächst nur die Information, dass es sich bei der Studie um implizite Theorien und soziale Klasse handelt, ohne den genauen Hintergrund zu kennen. Dies diente dem Zweck, eine Manipulation hinsichtlich einer Veränderbarkeitstheorie bezüglich sozialer Klasse in der Experimentalgruppe durchzuführen. Wären die Studienteilnehmenden schon im Vorhinein über die genauen Absichten der Studie aufgeklärt worden, hätte dies die Manipulation erschwert und Verfälschungen innerhalb der Antworten wären wahrscheinlich. Am Ende der Studie wurden alle Teilnehmenden anhand eines

Debriefings genauestens über das eigentliche Ziel und den Ablauf der Studie informiert.

4.2 Methode Experimentalstudie

4.2.1 Untersuchungsdesign

Zur vertiefenden Überprüfung der korrelativen Befunde aus Studie 1 wurde nachfolgend eine Experimentalstudie aufgesetzt. Um die zuvor genannten Hypothesen zu überprüfen, wurde ein einfaktorielles between-subjects Design verwendet. Die untersuchten Hypothesen sowie die Messmethoden wurden vor der Erhebung präregistriert (https://aspredicted.org/SLN_QWP) (siehe Anhang). Die Befragung zu der Studie hat online stattgefunden, wobei die Teilnehmenden über einen Link an der Studie teilnehmen konnten. Vor Beginn der Studie bekamen alle Teilnehmenden ein kurzes Briefing, indem der Name der Studie „Implizite Theorien und soziale Klasse“, die ungefähre Dauer der Studie (5-7 min), das Mindestalter für die Teilnahme (18) und eine Einverständniserklärung vorgelegt wurde. Zudem erhielten sie die Information, dass ein kurzer Text zu lesen sein wird, der ungefähr zwei bis drei Minuten in Anspruch nehmen wird.

Nach Bestätigung der Einverständniserklärung wurde zunächst die soziale Klasse aller Teilnehmenden erfragt. Daraufhin wurden die Teilnehmenden randomisiert einer von zwei Bedingungen zugewiesen (Experimental- vs. Kontrollgruppe). Der Experimentalgruppe wurden drei kurze Biographien (jeweils ca. 10 Zeilen) von Personen vorgelegt, die ihre soziale Klasse innerhalb ihres Lebens deutlich steigern konnten. Bei den drei Personen handelte es sich um den berühmten Comic-Autor Stan Lee, dem NBA-Profi Giannis Antetokounmpo sowie der erfolgreichen Musikerin Cardi B. In den Kurztexten wurde die von Armut, Erfolglosigkeit oder auch Kriminalität geprägte Ausgangssituation der drei Personen beschrieben woraufhin der Werdegang zu dem hohen Lebensstandard von heute bzw. bis zum Ableben (Stan Lee) skizziert wurde. Anhand dieser drei Kurztexte sollte bei der Experimentalgruppe eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse induziert werden. Die Kontrollgruppe hingegen erhielt einen neutralen Text über das Land Indonesien, in dem es um die Historie und die kulturelle Vielfalt des Landes ging.

Im Anschluss an die jeweiligen Texte wurde allen Teilnehmenden ein aus drei Fragen bestehender Attention-Check (siehe Anhang) vorgegeben, der überprüfen

sollte, ob die Texte auch aufmerksam gelesen wurden. Bei den Attention-Check Fragen handelte es sich um Aussagen zum Text, die mit „*Richtig*“ oder „*Falsch*“ beantwortet werden mussten, wobei vorher präregistriert wurde, dass bei zwei von drei falschen Antworten davon ausgegangen wird, dass die Person den Text nicht aufmerksam genug gelesen hat und deswegen von der weiteren Untersuchung ausgeschlossen wird. Um zu überprüfen, ob die Manipulation hin zu einer verstärkten Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse gelungen ist, wurde ein Manipulations-Check durchgeführt (siehe Anhang). Nach dem Manipulation-Check wurden noch einige weitere Variablen erhoben. Zum einen wurde, wie schon in Studie 1, die Selbstwirksamkeitserwartung erneut erhoben und zum anderen folgte ein Maß hinsichtlich der Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen. Gegen Ende der Studie wurden noch demografische Variablen wie Alter, Geschlecht, Studierendenstatus und Richtung erhoben (siehe Variablenübersicht und Messinstrumente). Zum Abschluss sollten die Teilnehmenden in einem Seriousness-Check (siehe Anhang) angeben, ob sie die Studie gewissenhaft durchgeführt haben und ihre Angaben zur weiteren Analyse genutzt werden sollten. Die Daten der Teilnehmenden, die hier „*Nein*“ angeklickt haben, wurden in den Analysen nicht mitberücksichtigt.

Beendet wurde die Studie mit einem Debriefing, in dem die Teilnehmenden ausführlicher über den Untersuchungsgegenstand sowie der Vorgehensweise aufgeklärt wurden.

4.2.2 Erfasste Variablen

Die Variablen implizite Theorien ($\alpha = .89$), Selbstwirksamkeit ($\alpha = .91$), soziale Klasse, Seriousness-Check und demographische Variablen wurden wie in der ersten Studie erhoben (siehe 3.2.2). Die abhängige Variable „Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen“ und der Attention-Check hingegen treten in der zweiten Studie erstmalig auf und werden nachfolgend beschrieben.

Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen. Da sich innerhalb der Variable aus Studie 1 „Motivation im Leben etwas zu erreichen“ lediglich der Aspekt, der sich auf die Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen bezieht, als signifikante Korrelation mit einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse erwies, wurde in der Experimentalstudie auch lediglich dieser Aspekt erfasst. Hierfür wurde ein eigenes Maß erstellt, das aus drei Items bestand (z.B. „Ich bin zuversichtlich später im Leben einen gut bezahlten Beruf auszuüben“), welches

ebenfalls anhand einer 7-stufigen Likert-Skala erfasst werden (1 = *stimme gar nicht zu*, 7 = *stimme vollkommen zu*). Die Reliabilität der Skala betrug $\alpha = .89$.

Attention-Check. Zur Überprüfung, ob die Teilnehmenden den Manipulations- bzw. neutralen Text gewissenhaft gelesen und verstanden haben, wurden im Anschluss an die Texte jeweils drei Aussagen vorgelegt, die sich auf die Texte bezogen haben und mit „Richtig“ oder „Falsch“ beantwortet werden sollten. Personen, die mindestens zwei der drei Fragen falsch beantworteten, wurden aus der weiteren Analyse entfernt.

4.2.3 Stichprobenbeschreibung

Mittels G*Power (Faul et al., 2007) wurde die Stichprobengröße für die Studie im Vorhinein berechnet. Die Berechnung ergab ein N von 278 Teilnehmenden anhand folgender Angaben: Cohen's $d = 0.3$, $\alpha = .05$, $1-\beta = .8$. Die Schätzung der Effektgröße erfolgte anhand vorheriger Studien (siehe Ergebnisse Studie 1; Schreiber et al., 2020), in denen kleine bis mittlere Effekte gezeigt werden konnten. Zuvor wurde festgelegt, dass die Erhebung entweder beim Erreichen von 300 Teilnehmenden oder spätestens am 15. Juni 2022 beendet wird. Die Rekrutierung erfolgte über den eigenen Bekanntenkreis sowie über Gruppen in diversen sozialen Netzwerken.

Die Studie wurde insgesamt von 323 Versuchspersonen durchgeführt. Davon haben sieben Teilnehmende angegeben, dass ihre Daten nicht brauchbar sind und von der weiteren Analyse ausgeschlossen werden sollten. Weitere drei haben den Attention-Check nicht bestanden, da sie zwei der drei Fragen zur Überprüfung falsch beantwortet haben. Es wurden daher die Daten von 313 Teilnehmenden ($M_{\text{Alter}} = 26.53$, $SD_{\text{Alter}} = 6.33$; 182 weiblich; 3 divers). 147 Teilnehmende gaben an aktuell noch zu studieren.

4.3 Ergebnisse Experimentalstudie

4.3.1 Vorbereitende Analysen

Vor den hypothesenprüfenden Analysen wurde überprüft, ob die Randomisierung erfolgreich war. Es zeigte sich hinsichtlich der Variablen Bildung, Geschlecht, soziale Klasse und Alter kein signifikanter Unterschied zwischen der Manipulations- und Kontrollgruppe, wodurch eine Randomisierung der Variablen als gegeben angenommen werden konnte.

Zudem wurde geprüft, ob die Manipulation der impliziten Theorien hin zu einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie in der Manipulationsgruppe erfolgreich war, indem die Gruppenmittelwerte der impliziten Theorien Skala in den beiden Bedingungen miteinander verglichen wurden. Der durchgeführte t-Test konnte zeigen, dass Personen, die der Manipulationsgruppe zugewiesen wurden, auch eine höhere Veränderbarkeitstheorie bezüglich soziale Klasse ($M = 4.48$, $SD = 1.39$) annahmen, als Personen, die der Kontrollgruppe ($M = 4.23$, $SD = 1.28$; $t[311] = -1.65$, $p[\text{einseitig}] = .049$, $d = 0.19$) zugeteilt wurden.

Nachfolgend wurden die Korrelationen zwischen den einzelnen Variablen überprüft, welche aus Tabelle 2 entnommen werden können. Es zeigt sich eine signifikante positive Korrelation zwischen den impliziten Theorien und der sozialen Klasse, der Selbstwirksamkeit sowie der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Außerdem korrelierte die eigene soziale Klasse signifikant positiv mit der Selbstwirksamkeit und mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Die Selbstwirksamkeit korrelierte zudem signifikant positiv mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Außerdem korrelierte das Alter signifikant negativ mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen.

Tabelle 2

Mittelwerte, Standardabweichungen und Korrelationen zwischen den Variablen in Studie 2. Zur besseren Übersichtlichkeit wurden nur relevante Variablen mit aufgenommen.

Variablen	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Min	Max	1	2	3	4
1. Implizite Theorien	313	4.36	1.34	1	6	-			
2. Soziale Klasse	313	5.81	1.56	1	10	.19**	-		
3. Selbstwirksamkeit	313	5.11	0.99	1	7	.42**	.26**	-	
4. Überzeugung (Geld)	313	4.89	1.32	1	7	.46**	.34**	.60**	-
5. Alter	313	26.53	6.33	18	66	-.08	.09	.01	-.17**

Anmerkung. Hohe Werte in den impliziten Theorien deuten auf eine Veränderbarkeitstheorie hin. * $p < .01$.

Da soziale Klasse positiv mit impliziten Theorien sowie den abhängigen Variablen Selbstwirksamkeit und Überzeugung später mehr Geld zu verdienen

positiv korreliert, wird soziale Klasse als Kovariate in den Sensitivitätsanalysen mit aufgenommen. Außerdem wird die Variable Alter, aufgrund der signifikant negativen Korrelation mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, ebenfalls mit als Kovariate in die Sensitivitätsanalysen mit aufgenommen.

4.3.2 Konfirmatorische Analysen

t-Test für unabhängige Stichproben

Übereinstimmend mit der Präregistrierung wurde überprüft, ob die Manipulation hinsichtlich einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie bezüglich sozialer Klasse zu einer stärkeren Überzeugung später mehr Geld zu verdienen (H1) sowie zu mehr Selbstwirksamkeit die eigenen Ziele zu erreichen (H2) führt. Für beide Fälle wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben angewendet. Die Voraussetzungen für den t-Test wurden im Vorhinein überprüft und als gegeben bewertet. Durch die Randomisierung konnte auch die Unabhängigkeit der beiden Gruppen gewährleistet werden.

Bei der Analyse der ersten Hypothese (H1) zeigte sich kein signifikanter Unterschied zwischen der Manipulationsbedingung ($M = 4.96$, $SD = 1.33$) und der Kontrollgruppe ($M = 4.82$, $SD = 1.31$; $t[311] = -.96$, $p[\text{einseitig}] = .173$, $d = .11$) hinsichtlich der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Die Analyse der zweiten Hypothese (H2) ergab jedoch einen signifikanten Unterschied hinsichtlich der Selbstwirksamkeit zwischen der Manipulationsbedingung ($M = 5.20$, $SD = 0.96$) und der Kontrollgruppe ($M = 5.01$, $SD = 1.02$; $t[311] = -1.70$, $p[\text{einseitig}] = .045$, $d = .19$).

Einfache Mediation

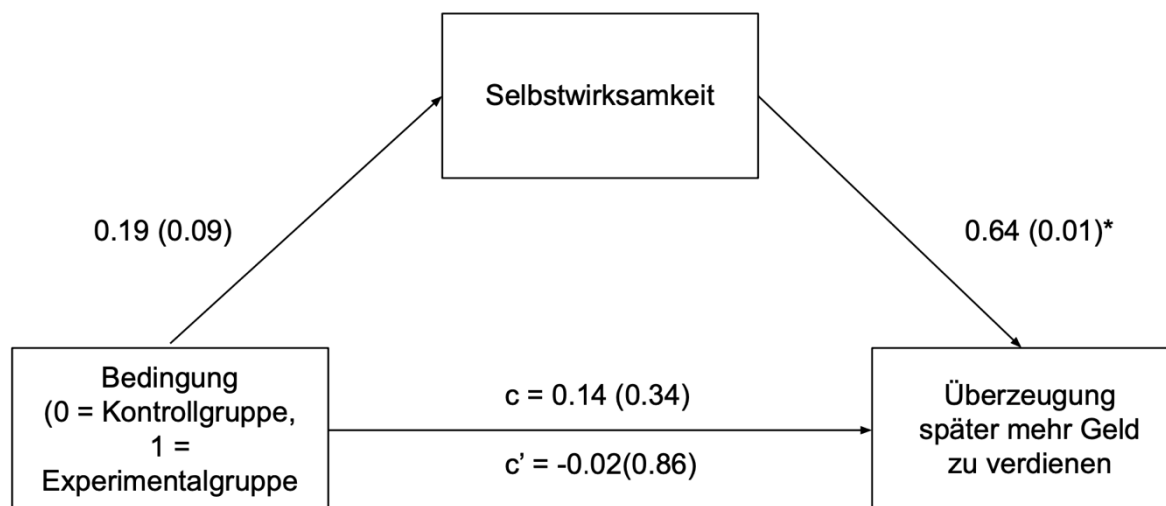
Zur Überprüfung der dritten Hypothese (H3) wurde eine Mediationsanalyse berechnet. Rucker und Kolleg*innen (2011) argumentieren, dass trotz ausbleibendem totalem Effekt der unabhängigen Variable auf die abhängige, eine Mediationsanalyse dennoch aussagekräftig sein kann, da schon ein indirekter Effekt ausreiche. Zur Überprüfung, ob die Variable Selbstwirksamkeit den Effekt der impliziten Theorien auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen vermittelt (H3), wurde eine Mediationsanalyse mittels PROCESS (Hayes, 2017; Modell 4; 5.000 Bootstraps) durchgeführt.

Die beiden Bedingungen wurden hierbei dummy-kodiert (0 = *Kontrollgruppe*, 1 = *Experimentalgruppe*) als Prädiktor mit in das Modell aufgenommen. Die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen diente als Kriterium wobei die Selbstwirksamkeit als Mediator fungierte.

Abbildung 1 zeigt die Standardfehler sowie die standardisierten Regressionskoeffizienten des Modells. Die Analyse ergab keinen signifikanten indirekten Effekt der Manipulation hin zu einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen über die Selbstwirksamkeit ($b = .14$, $SE = 0.15$, $95\% \text{ KI} = [-0.02, 0.36]$). Es konnte lediglich ein signifikanter Zusammenhang von der Selbstwirksamkeit auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen gezeigt werden ($\beta = 0.64$, $SE = 0.06$, $t[310] = 109.16$, $p < .001$, $95\% \text{ KI} = [0.74, 0.97]$).

Abbildung 1

Mediationsmodell mit dem Prädiktor Bedingung, dem Kriterium Überzeugung später mehr Geld zu verdienen und dem Mediator Selbstwirksamkeit.



Anmerkung. Diese Abbildung zeigt die standardisierten Regressionskoeffizienten. Die Standardfehler sind in den Klammern angegeben. * $p < .001$

4.3.3 Sensitivitätsanalysen

Da die Korrelationsanalyse (siehe Tabelle 2) einige signifikante Korrelationen innerhalb der erfassten Variablen zeigen konnte, soll nachfolgend für alle drei Hypothesen jeweils eine Sensitivitätsanalyse erfolgen, um zu überprüfen, ob bei Kontrolle dieser Variablen der Einfluss der Bedingung auf die abhängige Variable bzw. die Mediation zu signifikanten Ergebnissen kommt.

Da das Alter signifikant negativ ($r[313] = -.17$, $p[\text{einseitig}] < .001$) und soziale Klasse signifikant positiv mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen ($r[313] = .34$, $p[\text{einseitig}] < .001$) korrelierte, wurden Alter und soziale Klasse als Kovariaten

bei der Berechnung einer multiplen linearen Regression mitaufgenommen. Unter Kontrolle der beiden Variablen, konnte jedoch erneut kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Bedingung und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen gefunden werden (siehe Tabelle 3). Der Anteil aufgeklärter Varianz des Regressionsmodells lag bei $r^2 = .15$.

Tabelle 3

Standardisierte Regressionskoeffizienten, Standardfehler und Signifikanzniveaus der Variablen.

Variablen	β	SE	p
Bedingung 0 = stabil, 1 = veränderbar	.02	.14	.671
Soziale Klasse	.35	.05	< .001
Alter	-.22	.01	< .001

Da soziale Klasse auch signifikant positiv mit der Selbstwirksamkeit die eigenen Ziele zu erreichen korrelierte ($r[313] = .26$, $p[\text{einseitig}] < .001$), wurde als Sensitivitätsanalyse der zweiten Hypothese überprüft, ob sich bei Kontrolle der sozialen Klasse der Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf die Selbstwirksamkeit ändert. Tatsächlich konnte nachgewiesen werden, dass nach Kontrolle der sozialen Klasse eine Veränderbarkeitstheorie die Selbstwirksamkeit nicht mehr signifikant vorhersagt (siehe Tabelle 4). Der Anteil aufgeklärter Varianz des Regressionsmodells lag bei $r^2 = .08$.

Tabelle 4

Standardisierte Regressionskoeffizienten, Standardfehler und Signifikanzniveaus der Variablen.

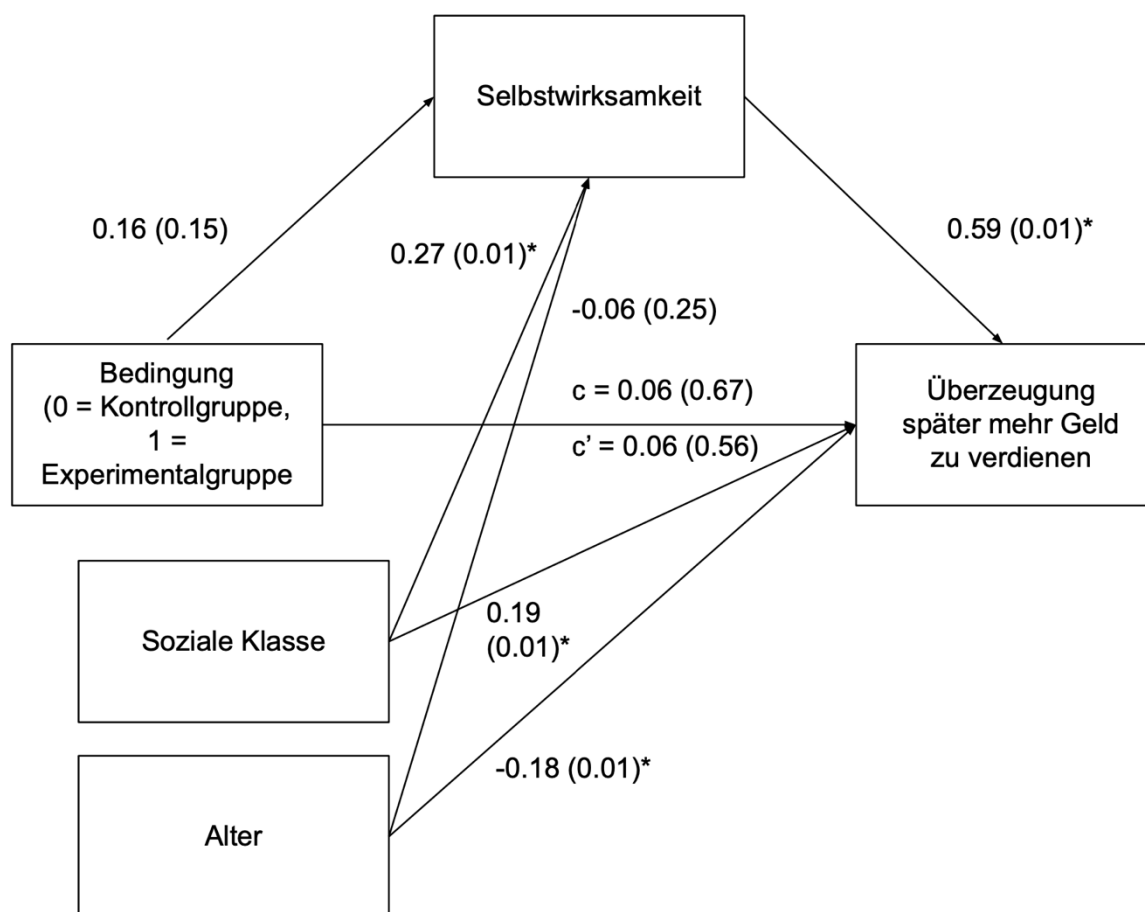
Variablen	β	SE	p
Bedingung 0 = stabil, 1 = veränderbar	.08	.11	.123
Soziale Klasse	.27	.04	< .001

Als Sensitivitätsanalyse der dritten Hypothese wurde erneut eine Mediationsanalyse mittels PROCESS (Hayes, 2017; Modell 4; 5.000 Bootstraps)

durchgeführt, wobei die Variablen Alter und soziale Klasse als Kovariaten mit in die Analyse aufgenommen wurden. Die beiden Bedingungen wurden hierbei dummy-kodiert (0 = Kontrollgruppe, 1 = Manipulationsgruppe) als Prädiktor mit in das Modell aufgenommen. Die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen diente als Kriterium, wobei die Selbstwirksamkeit als Mediator fungierte. Auch nach Kontrolle der beiden Kovariaten, konnte jedoch weiterhin kein signifikanter Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, mediiert durch die Selbstwirksamkeit, gezeigt werden (siehe Abbildung 2).

Abbildung 2

Mediationsmodell mit dem Prädiktor Bedingung, dem Kriterium Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, dem Mediator Selbstwirksamkeit und den beiden Kovariaten soziale Klasse und Alter.



Anmerkung. Diese Abbildung zeigt die standardisierten Regressionskoeffizienten. Die Standardfehler sind in den Klammern angegeben. * $p < .001$

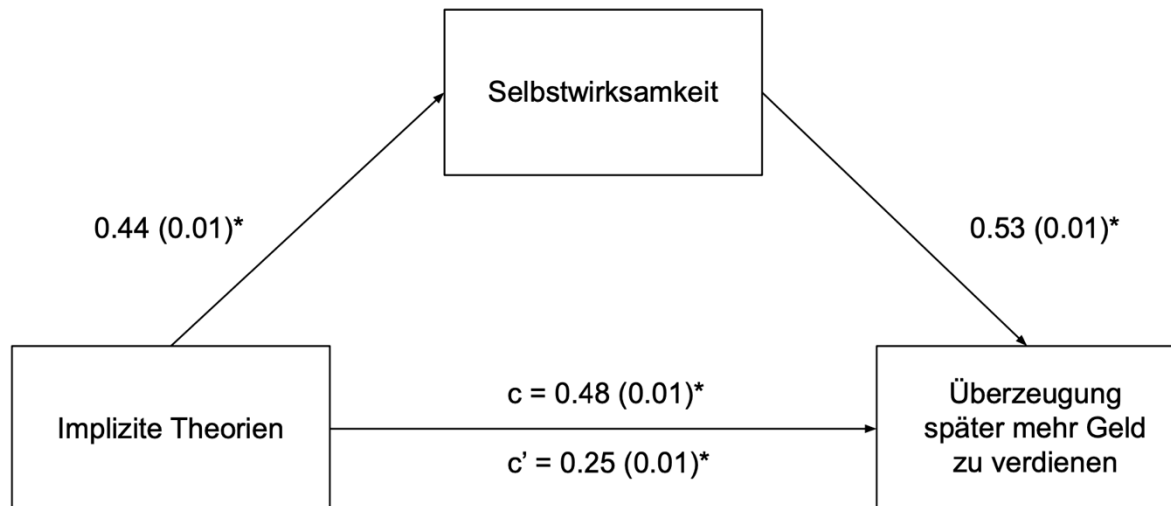
4.3.4 Explorative Analysen

Es besteht die Annahme, dass die lediglich grenzwertige Signifikanz ($p = .049$) bei dem Vergleich der Mittelwerte zwischen der Manipulations- und der Kontrollgruppe in Bezug auf ihre Annahmen, ob soziale Klasse etwas Veränderbares ist oder nicht, einen Einfluss auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen gehabt haben könnte. Die nur knapp signifikante Manipulation könnte dazu geführt haben, dass der Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf eine stärkere Überzeugung später mehr Geld zu verdienen nicht gezeigt werden konnte.

Zur Überprüfung, ob eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse mit einer stärkeren Überzeugung später mehr Geld zu verdienen mediiert durch die Selbstwirksamkeit zusammenhängt, wurde eine Mediationsanalyse auf korrelativer Basis mittels PROCESS (Hayes, 2017; Modell 4) durchgeführt. Basis hierfür waren die hohen Korrelationen zwischen den genannten Variablen (siehe Tabelle 2). Dabei dienten die Werte auf der impliziten Theorien Skala als unabhängige Variable, die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen als abhängige Variable und die Selbstwirksamkeit erneut als Mediator. Abbildung 2 zeigt die Standardfehler sowie die standardisierten Regressionskoeffizienten des Modells. Die Analyse ergab eine signifikante indirekte Korrelation zwischen den Werten auf der impliziten Theorien Skala und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen mediiert über die Selbstwirksamkeit ($b = .47$, $SE = 0.05$, 95% KI = [0.04, 0.15]).

Abbildung 3

Mediationsmodell mit dem Prädiktor implizite Theorien, dem Kriterium Überzeugung später mehr Geld zu verdienen und dem Mediator Selbstwirksamkeit.



Anmerkung. Diese Abbildung zeigt die standardisierten Regressionskoeffizienten. Die Standardfehler sind in den Klammern angegeben. * $p < .001$

4.4 Diskussion

Die Analysen der Daten aus der zweiten Studie konnte einerseits den mehrfach untersuchten Effekt der impliziten Theorien auf die Selbstwirksamkeit unterstützen. Auch im Fall der impliziten Theorien in Bezug auf soziale Klasse war ein signifikanter Effekt auf die Selbstwirksamkeit nachzuweisen. Andererseits konnte der Effekt auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen weder direkt (Hypothese 2) noch indirekt über die Selbstwirksamkeit (Hypothese 3) gezeigt werden. Ein Grund dafür könnte die lediglich grenzwertig signifikante Manipulation ($p = .049$) hin zu einer Veränderbarkeitstheorie gewesen sein, die eventuell nicht stark genug war, um Effekte auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen nachzuweisen. Um diese Annahme zu untersuchen, wurde erneut eine Mediationshypothese auf korrelativer Basis mit den Werten der impliziten Theorien Skala statt der beiden Bedingungen gerechnet. Die Analyse unterstützt die Annahme und konnte signifikante Zusammenhänge zwischen einer Veränderbarkeitstheorie und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen direkt und indirekt über die Selbstwirksamkeit zeigen.

Die Sensitivitätsanalysen (siehe 4.3.3) haben ergeben, dass Alter und soziale Klasse signifikante Kovariaten bei der Vorhersage von der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen sind. Jedoch hatte eine Veränderbarkeitstheorie auch nach Kontrolle dieser beiden Variablen keinen signifikanten Einfluss auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Nach Kontrolle der sozialen Klasse änderte sich jedoch der Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf die Selbstwirksamkeit, sodass dieser nicht mehr signifikant war. Ähnlich wie in der Sensitivitätsanalyse der ersten Hypothese, konnte trotz Kontrolle der Variablen Alter und soziale Klasse kein Mediationseffekt über die Selbstwirksamkeit auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen gezeigt werden. Auf diese Befunde soll in der gemeinsamen Diskussion verstärkt eingegangen werden.

5. Gemeinsame Diskussion

In der vorliegenden Arbeit wurde anhand zwei aufeinander aufbauender Studien (Korrelations- und Experimentalstudie) der Zusammenhang zwischen einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der Selbstwirksamkeit sowie der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen untersucht. In der ersten Studie wurde explorativ untersucht, womit eine stärkere Überzeugung hinsichtlich der Veränderbarkeit von sozialer Klasse zusammenhängen könnte. Es wurden signifikante Zusammenhänge mit der Selbstwirksamkeit sowie der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen gefunden, die in der zweiten Studie experimentell näher untersucht wurden. In der Experimentalstudie wurden drei Hypothesen untersucht. Zum einen ob Personen mit einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich der eigenen sozialen Klasse höhere Werte hinsichtlich der Überzeugung später im Leben mehr Geld zu verdienen (H1) und der wahrgenommenen Selbstwirksamkeit (H2) berichten und zum anderen ob der Effekt auf die Überzeugung möglicherweise durch die Selbstwirksamkeit mediert wird (H3). Um die Hypothesen zu überprüfen wurde ein einfaktorielles between-subjects Design verwendet, wobei die Versuchsteilnehmenden einen von zwei verschiedenen Texten erhielten. Die Experimentalgruppe bekam einen Text, bestehend aus drei kurzen Biografien vorgelegt, der hin zu einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie bezüglich sozialer Klasse manipulieren sollte, vorgelegt. Die Kontrollgruppe bekam stattdessen einen neutralen Text zu lesen, der keinen Effekt auf die Teilnehmenden ausüben sollte. Lediglich Hypothese 2, die den Einfluss einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich

sozialer Klasse auf die Selbstwirksamkeit voraussagte, konnte anhand eines signifikanten Ergebnisses bestätigt werden. Dadurch konnten ähnliche Befunde aus der Vergangenheit, die einen Zusammenhang zwischen impliziten Theorien und Selbstwirksamkeit in verschiedenen Domänen herstellen konnten, bestärkt werden (Burnette et al., 2019; Busseri & Samani, 2019; Fitz et al., 2007; Dweck et al., 1995). Einen Dämpfer erlitt dieser Befund anhand der Sensitivitätsanalyse (siehe 4.3.3), der nach Kontrolle der sozialen Klasse den Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf die Selbstwirksamkeit veränderte, sodass dieser nicht mehr signifikant ausfiel.

Im Zuge der hypothesenprüfenden Analysen zeigte sich, dass trotz signifikanter Korrelation zwischen einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen (Studie 1) und erfolgreicher Manipulation hin zu einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse (Studie 2), eine Veränderbarkeitstheorie keinen signifikanten Prädiktor für die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen darstellt.

Als Erklärung für diese Befunde können viele verschiedene Gründe herangezogen werden. Zunächst einmal ist zu erwähnen, dass es sich bei sozialer Klasse um ein Konstrukt handelt, das auf Einkommen, Wohlstand, Bildung, Status und Macht basiert (Leondar-Wright & Yeskel, 2007, p. 314). Diese Faktoren sind meist über viele Jahre gewachsen und haben sich wahrscheinlich so gefestigt, dass sich die eigenen Annahmen über soziale Klasse nur schwierig anhand des Lesens von drei kurzen Biographien ändern ließen. Außerdem könnte es problematisch gewesen sein, dass die Kurzbiographien von Stan Lee, Cardi B und Giannis Antetokounmpo nicht repräsentativ genug waren. Über den Werdegang von drei Multi-MilliardärInnen zu lesen, könnte bei vielen Teilnehmenden dazu geführt haben, dass keine Identifikation mit diesen außergewöhnlichen Lebensgeschichten stattgefunden hat, weswegen kein Transfer auf das eigene Leben und somit auf die eigenen Annahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse erfolgte.

Trotz des ausbleibenden Effekts der unabhängigen Variable (implizite Theorien in Bezug auf soziale Klasse) auf die abhängige Variable (Überzeugung später mehr Geld zu verdienen) wurde eine Mediations-Analyse durchgeführt. In der Theorie gibt es einige Arbeiten (Rucker et al., 2011; Zhao et al., 2010), die argumentieren, dass lediglich ein indirekter Effekt gefunden werden muss. Zudem befürworten Rucker und KollegInnen (2011) die wissenschaftliche Suche nach mediiierenden Effekten, wenn diese von der Theorie geleitet sind. Der theoretische

Hintergrund sowie die Ergebnisse aus der ersten Studie bildeten in der vorliegenden Studie das Fundament für die Durchführung der Mediationsanalyse. Anhand der grenzwertigen Signifikanz der Manipulation und dem fehlenden direkten Effekt von einer Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, war es naheliegend, dass auch die Mediationsanalyse mit Selbstwirksamkeit als Mediator keine signifikanten Ergebnisse hervorbringen wird. Die nur knapp signifikante Manipulation könnte dazu geführt haben, dass der Effekt einer Veränderbarkeitstheorie auf eine stärkere Überzeugung später mehr Geld zu verdienen nicht gezeigt werden konnte.

Daraufhin wurde explorativ erneut eine Mediationsanalyse auf Basis der korrelativen Ergebnisse mittels PROCESS (Hayes, 2017; Modell 4) durchgeführt (siehe 4.3.4). Dabei dienten die Werte auf der impliziten Theorien Skala als unabhängige Variable, die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen als abhängige Variable und die Selbstwirksamkeit erneut als Mediator. Die Analyse ergab eine signifikante indirekte Korrelation zwischen den Werten auf der impliziten Theorien Skala und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen mediert über die Selbstwirksamkeit. Dieses signifikante Ergebnis der korrelativen Analyse lässt vermuten, dass es durchaus den vermuteten Effekt von einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie in Bezug auf soziale Klasse auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen geben könnte, der grenzwertig signifikante Manipulationscheck jedoch signifikante Ergebnisse in erster Linie verhindert haben könnte. Die signifikant positiven Pfadwege der korrelativen Mediationsanalyse deuten auch daraufhin, dass Selbstwirksamkeit ein wichtiger Faktor sein könnte, wenn es darum geht, einen möglichen Effekt von einer Veränderbarkeitstheorie auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, zu vermitteln. Somit kann als Zwischenfazit festgehalten werden, dass trotz der nicht signifikanten Ergebnisse aus Hypothese 1 und 3, die explorative Mediation dennoch zeigen konnte, dass zumindest auf korrelativer Basis die vermutete Wirkrichtung bestätigt werden konnte.

Anhand der Sensitivitätsanalysen (siehe 4.3.3) lässt sich entnehmen, dass das Alter und die soziale Klasse signifikante Prädiktoren für die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen darstellen. Das Alter korrelierte dabei negativ mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen, was zumindest alltagspsychologisch Sinn macht, da man eventuell aufgrund der eigenen Lebenserfahrung oder der Erfahrung von Peer-Gruppen merkt, dass es mit steigendem Alter

unwahrscheinlicher wird noch größere Gehaltssprünge zu machen. Dies könnte mit dem Erreichen einer bestimmten (hohen) Position, dem geringeren Angebot von Fortbildung für ältere Menschen oder einer generellen strukturellen Diskriminierung gegenüber älteren Menschen zusammenhängen und könnte als Basis für eigene Forschung weitere Forschung in dem Bereich dienen.

Des Weiteren haben alle drei Sensitivitätsanalysen gezeigt, dass soziale Klasse als Kovariate auf die Vorhersage der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen als auch auf die Selbstwirksamkeit bestätigt werden kann. Dadurch lässt sich festhalten, dass je höher die eigene, wahrgenommene soziale Klasse ist, desto stärker ist die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen als auch die eigene Selbstwirksamkeit. Dies deckt sich wie folgt mit der Literatur: Laut der Definition nach Leondar-Wright und Yeskel (2007) ist Bildung ein wesentlicher Faktor für die soziale Klasse. Der Hochschulbildungsreport von 2020 (Winde et al., 2020) konnte zeigen, dass je höher der Schulabschluss der Eltern ist, desto eher haben ihre Kinder auch einen höheren Schulabschluss. Da Schulabschluss und Einkommen positiv miteinander korrelieren (OECD-Bericht, 2018), ist es also naheliegend, dass eine höhere soziale Klasse zu einer stärkeren Überzeugung später mehr Geld zu verdienen führt. Das wird außerdem von der Tatsache bestärkt, dass die Möglichkeiten ein Studium aufzunehmen (Saunders, 2011) oder während der akademischen Laufbahn ein Auslandssemester zu absolvieren stark von dem Einkommen der Eltern abhängig ist (Gerhard & Hans, 2013). Sowohl Studium als auch Auslandsaufenthalt sind dabei Indikatoren für späteren beruflichen Erfolg (Saunders, 2011; Gerhard & Hans, 2013). Menschen in höheren sozialen Klassen leben auch in Gegenden, in denen wohlhabendere Menschen leben (Tammaru et al., 2021), wodurch wiederum der Kontakt zu finanziell erfolgreicherer Menschen unmittelbarer ist (Ajrouch et al., 2005), was einen Effekt auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen haben könnte. Laurin & Engstrom (2019) betonen auch, dass ein ungleiches System, das für Menschen, die in Armut geboren sind, schlechtere Aufstiegschancen bereithält, wodurch ihre Motivation etwas zu erreichen untergraben wird. Dies könnte eine ausschlaggebende Wirkung auf die eigene Überzeugung später mehr Geld zu verdienen und die empfundene Selbstwirksamkeit haben. Die Diskriminierung gegenüber armen Menschen, die sie als weniger intelligent und unqualifiziert betitelt (Durante et al., 2013; Durante & Fiske, 2017),

könnte ebenfalls die Überzeugungen von Menschen aus geringeren sozialen Klassen untergraben.

Abschließend lässt sich sagen, dass die vorliegende Studie einige Annahmen über die Auswirkungen einer niedrigen sozialen Klasse bekräftigt (Laurin & Engstrom, 2019). Außerdem konnte die Befunde aus der Meta-Analyse von Burnette und KollegInnen (2013) unterstützt werden, die eine Veränderbarkeitstheorie in den meisten Fällen für als förderlicher für ein Individuum erachten. Dies konnte für Selbstwirksamkeit auf experimenteller (H2) und für die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen auf korrelativer Basis (Korrelationsmatrix und weitere Analysen) gezeigt werden.

5.1 Limitationen

An dieser Stelle sollen Limitationen der beiden zuvor durchgeführten Studien aufgezeigt werden. Eine Limitation der Korrelationsstudie (Studie 1) war die Erfassung der Motivation etwas im Leben zu erreichen. Da sich aus der Theorie kein bewährtes Maß zur Erfassung der Variable ergeben hat, wurde ein selbstständig kreierter Ansatz in Anlehnung an Busseri & Samani (2019) gewählt. Hierfür sollten die Versuchsteilnehmenden fünf, zuvor festgelegte Ziele (z.B. eine Familie gründen) der Wichtigkeit nach beurteilen und im zweiten Schritt bestimmen für wie wahrscheinlich sie es halten, dass sie diese Ziele in naher Zukunft erreichen werden. Basierend auf diesen Ergebnissen wurde in Studie 2 dann der Aspekt „später mehr Geld verdienen“ näher beleuchtet. Dieser Ansatz öffnet Raum für Kritik, dass Ziele individuell sind und einige Versuchsteilnehmende eventuell nichts mit den zuvor festgelegten Zielen haben anfangen können.

In der zweiten Studie war die Manipulation wohl die größte Limitation der Studie. Damit zunächst einmal ein Vergleich zwischen Kontroll- und Manipulationsgruppe hinsichtlich der untersuchten Variablen möglich ist, müssen erst einmal signifikante Gruppenunterschiede bezüglich der UV (implizite Theorien bezüglich sozialer Klasse, veränderbar vs. stabil) hergestellt werden. In dieser Studie wurde der Ansatz von Chiu et al. (1997) gewählt, wobei anhand von Artikeln eine Veränderbarkeitstheorie bei der Manipulationsgruppe induziert werden soll. Der durchgeführte t-Test konnte zeigen, dass Personen, die der Manipulationsgruppe zugewiesen wurden, auch eine höhere Veränderbarkeitstheorie bezüglich sozialer Klasse annahmen, im Vergleich zu Personen, die der Kontrollgruppe zugeteilt wurden. Der p -Wert lässt aber erkennen, dass es sich hierbei um eine grenzwertige

Signifikanz gehandelt hat, die für die darauf aufbauenden, hypothesenprüfenden Analysen wahrscheinlich problematisch war.

Die lediglich grenzwertige Signifikanz kann mehrere Gründe zur Folge gehabt haben: die eigenen Überzeugungen über soziale Klasse sind meist über die gesamte Lebenserfahrung hinweg gewachsen und lassen sich eventuell deswegen nur schwer stark verändern, eine möglicherweise fehlende Identifikation mit den drei gewählten Biographien aus dem Manipulationstext, wodurch eventuell kein Transfereffekt auf das eigene Leben stattgefunden hat oder die Manipulation, die nur in eine Richtung manipulierte, war nicht stark genug. Frühere Studien im Bereich der impliziten Theorien haben oftmals in beide Richtungen manipuliert (sowohl Veränderung als auch Stabilität) (vgl. Schreiber et al., 2020; Thomas et al., 2019) und konnten dadurch stärkere Effekte erzielen, als wenn lediglich der Vergleich zwischen Veränderbarkeits- und Kontrollgruppe gezogen wird. Zudem ist zu erwähnen, dass die Rekrutierung der Studienteilnehmenden größtenteils über den eigenen Verwandten- sowie Bekanntenkreis stattgefunden hat, wodurch eventuell stärkere Varianzen in den Variablen verhindert wurden und wodurch allgemeingültige Aussagen erschwert werden.

5.2 Theoretische und praktische Implikationen

Aufbauend aus den Befunden der Diskussion und der Limitationen dieser Studie ergeben sich einige Implikationen für die Forschung und Praxis in diesem Bereich. Um eine stärkere Manipulation hinsichtlich der Veränderbarkeitstheorie zu erzielen, sollte ein anderer Ansatz gewählt werden. Dadurch, dass soziale Klasse ein Konstrukt aus Faktoren ist, die sich über die gesamte Lebensspanne hinweg festigen, muss die gewählte Manipulation so gewählt sein, dass dieses feste Gebilde an Konstrukten aufgelockert wird. Eine Möglichkeit hierfür ist der saying-is-believing-Ansatz (Yeager et al., 2014), bei dem die Versuchsteilnehmende z.B. mehrere Personen aus ihrem eigenen Umfeld nennen müssen, die ihre soziale Klasse im Laufe ihres Lebens stark verändert haben. Dies fördert auch die zuvor als fehlend markierte Identifikation mit den Personen, da man Personen aus dem eigenen Umfeld nennt, statt über entfernte Multi-Millionäre zu lesen. Durch die stärkere Identifikation mit den Personen aus dem eigenen Umfeld, könnten so stärkere Transfereffekte auf das eigene Leben und die eigenen Überzeugungen stattfinden und soziale Klasse als etwas tatsächlich Veränderbares angenommen werden.

Eine weitere Möglichkeit, um stärkere Gruppenunterschiede zwischen der Manipulations- und Kontrollgruppe zu erzeugen, wäre die Manipulation in beide Richtungen. Damit ist gemeint, dass nicht nur die Manipulationsgruppe einen Artikel erhält, der eine stärkere Veränderbarkeitstheorie induzieren soll, sondern auch die Kontrollgruppe erhält einen Artikel, der eine stärkere Stabilitätsannahme bezüglich der Veränderbarkeit von sozialer Klasse herstellen soll. Eine Kombination dieses Ansatzes mit dem saying-is-believing-Ansatz könnte für zukünftige Forschung in dem Bereich vielversprechend sein.

Zukünftige Forschung sollte auch den Versuch unternehmen ein noch passenderes Maß für die Variable „Motivation im Leben etwas zu erreichen“ zu finden bzw. selbst zu erstellen. Dabei sollte die Skala, insofern diese selbst erstellt ist, im Vorhinein anhand eines Pre-Tests auf die psychologischen Gütekriterien von Variablen hin getestet werden. Zudem sollte darauf geachtet werden auch außerhalb des eigenen Verwandten- und Bekanntenkreises zu rekrutieren und somit mehr Varianz in der Stichprobe zu erzeugen, wodurch aussagekräftigere Schlussfolgerungen aus den Ergebnissen gezogen werden können.

Aufbauend auf den Ergebnissen der Korrelations- sowie der Experimentalstudie lässt sich für die Praxis festhalten, dass die Auswirkungen von sozialen Klassen nicht nur externaler Natur sind (Bildung, Einkommen, Status, etc.), sondern auch psychologische Faktoren mitbedacht werden sollten. Wie die Arbeit von Laurin & Engstrom (2019) zeigt, wird anhand einer niedrigen sozialen Klasse die Motivation für einen sozialen Aufstieg erheblich gebremst, was anhand dieser Studie unterstützt werden konnte. Menschen mit einer niedrigeren sozialen Klasse zeigten signifikant schwächere Überzeugungen später mehr Geld zu verdienen. Um soziale Gerechtigkeit zu fördern und der immer weiter aufklaffenden Schere zwischen Arm und Reich entgegenzuwirken, sollten psychologische Maßnahmen, die die Motivation sozial aufzusteigen fördern, stärker berücksichtigt werden. Hierbei wäre es zum Beispiel hilfreich, dieses Bewusstsein beim (zukünftigen) Lehrpersonal zu schaffen, damit diese Faktoren auch in der Schule thematisiert werden können. Zudem sollte auf gesellschaftlicher Ebene vermehrt auf diese psychologischen Differenzen in Bezug auf soziale Klasse aufmerksam gemacht werden, um so der stattfindenden Diskriminierung gegen Menschen aus niedrigeren sozialen Klassen entgegenzuwirken.

5.3 Fazit

Die Studie zielte darauf ab, zu untersuchen, mit welchen psychologischen Konstrukten eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse zusammenhängt (Studie 1) und welche eventuell eine Folge dieser Annahme sind (Studie 2). Die Ergebnisse der Studien liefern weitere Hinweise dafür, dass eine Veränderbarkeitstheorie förderlicher für ein Individuum ist im Vergleich zu einer Stabilitätsannahme. Dies bestätigen die positiven Ergebnisse in Bezug auf eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse und der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen (Korrelationen und explorative Analyse) sowie der eigenen Selbstwirksamkeit (Korrelationen und Hypothese H2). Für die zukünftige Forschung in dem Bereich kann aus der Studie entnommen werden, dass die psychologischen Aspekte einer sozialen Klasse, wie die Motivation im Leben etwas zu erreichen, näher untersucht werden sollten¹²³, um ein breiteres Verständnis zu schaffen, gezielte Maßnahmen treffen zu können und um Diskriminierung entgegenzuwirken. Dabei sollte darauf geachtet werden eine passendere Manipulation hin zu einer stärkeren Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse zu wählen.

6. Literaturverzeichnis

- Adams, M., Hopkins, L. E., & Shlasko, D. (2016). Classism. In M. Adams & L. A. Bell with D. J. Goodman & K. Y. Joshi (Eds.). *Teaching for diversity and social justice* (3rd ed.) (pp. 213–253). Routledge.
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology*, 19(6), 586–592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Ajrouch, Blandon, A. Y., & Antonucci, T. C. (2005). Social networks among men and women: The effects of age and socioeconomic status. *Psychological Sciences and Social Sciences*, 60(6), 311–317. <https://doi.org/10.1093/geronb/60.6.S311>
- Aronson, J., Fried, C. B., & Good, C. (2001). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(2), 113–125. <https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1491>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bandura. (1997). Self-efficacy: the exercise of control. W.H. Freeman and Company.
- Bandura, A. (2002). Environmental sustainability by sociocognitive deceleration of population growth. In P. Schmuck & W. Schultz (Eds.), *The psychology of sustainable development* (pp. 209-238). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0995-0_11
- Bandura, A. (2006). Toward a psychology of human agency. *Perspectives on Psychological Science*, 1, 164-180.
- Beck, A. T. (1987). Cognitive models of depression. *Journal of Cognitive Psychotherapy*, 1, 5– 37. <https://psycnet.apa.org/record/1989-11913-001>
- Becker, Kraus, M. W., & Rheinschmidt-Same, M. (2017). Cultural Expressions of Social Class and Their Implications for Group-Related Beliefs and Behaviors. *Journal of Social Issues*, 73(1), 158–174. <https://doi.org/10.1111/josi.12209>
- Bernecker, K., & Job, V. (2019). Mindset theory. In K. Sassenberg & M. L. W. Vliek (Eds.), *Social psychology in action: Evidence-based interventions from theory*

- to practice* (1st ed., pp. 179–191). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-13788-5>
- Blackwell, L. S., Trzesniewski, K. H., & Dweck, C. S. (2007). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: A longitudinal study and an intervention. *Child Development*, 78(1), 246–263. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2007.00995.x>
- Breen, & Goldthorpe, J. H. (2008). Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory. *Social stratification*, 64(1), 610–624. <https://doi.org/10.1093/esr/jcm014>
- Bullock, H. E. (1999). Attributions for poverty: a comparison of middle-class and welfare recipient attitudes. *Journal for Applied Social Psychology*, 29(1), 2059–2082. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb02295.x>
- Burnette, J. L. (2010). Implicit theories of body weight: Entity beliefs can weigh you down. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 36(3), 410–422. <https://doi.org/10.1177/0146167209359768>
- Burnette, J. L., Forsyth, R. B., Desmarais, S. L., & Hoyt, C. L. (2019). Mindsets of addiction: Implications for treatment intentions. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 38(5), 367–394. <https://doi.org/10.1521/jscp.2019.38.5.367>
- Burnette, J. L., Pollack, J. M., & Hoyt, C. L. (2010). Individual differences in implicit theories of leadership ability and self-efficacy: Predicting responses to stereotype threat. *Journal of Leadership Studies*, 3(4), 46–56. <https://doi.org/10.1002/jls.20138>
- Burnette, J. L., Knouse, L. E., Vavra, D. T., O'Boyle, E., & Brooks, M. A. (2020). Growth mindsets and psychological distress: A meta-analysis. *Clinical Psychology Review*, 77, 101816–101816. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2020.101816>
- Burnette, J. L., O'Boyle, E. H., VanEpps, E. M., Pollack, J. M., & Finkel, E. J. (2013). Mindsets matter: A meta-analytic review of implicit theories and self-regulation. *Psychological Bulletin*, 139(3), 655–701. <https://doi.org/10.1037/a0029531>
- Busseri, & Samani, M. N. (2019). Lay Theories for Life Satisfaction and the Belief that Life Gets Better and Better. *Journal of Happiness Studies*, 20(5), 1647–1672. <https://doi.org/10.1007/s10902-018-0016-x>
- Chen, Z., DeWall, C. N., Poon, K.-T., & Chen, E.-W. (2012). When destiny hurts: Implicit theories of relationships moderate aggressive responses to ostracism.

- Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 1029-1036.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.04.002>
- Chen, Gully, S. M., & Eden, D. (2001). Validation of a New General Self-Efficacy Scale. *Organizational Research Methods*, 4(1), 62–83.
<https://doi.org/10.1177/109442810141004>
- Chiu, C.-Y., Dweck, C. S., Tong, J. Y., & Fu, J. H. (1997). Implicit theories and conceptions of morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(5), 923–940. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.5.923>
- Durante, Fiske, S. T., Kervyn, N., Cuddy, A. J. C., Akande, A., Adetoun, B. E., Adewuyi, M. F., Tserere, M. M., Ramiah, A. A., Mastor, K. A., Barlow, F. K., Bonn, G., Tafarodi, R. W., Bosak, J., Cairns, E., Doherty, C., Capozza, D., Chandran, A., Chryssochoou, X., & Storari, C. C. (2013). Nations' income inequality predicts ambivalence in stereotype content: How societies mind the gap. *British Journal of Social Psychology*, 52(4), 726–746.
<https://doi.org/10.1111/bjso.12005>
- Durante, Tablante, C. B., & Fiske, S. T. (2017). Poor but warm, rich but cold (and competent): Social classes in the stereotype content model. *Journal of Social Issues*, 73(1), 138–157. <https://doi.org/10.1111/josi.12208>
- Dweck, C. S. (1999). Self-theories: Their role in motivation, personality, and development. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781315783048>
- Dweck, C. S. (2012). Implicit theories. In A. W. Kruglanski, E. T. Higgins, & P. A. M. van Lange (Eds.), *Theories of social psychology* (pp. 43–61). Sage.
<https://doi.org/10.4135/9781446249222.n28>
- Dweck, C. S., Chiu, C.-Y., & Hong, Y.-Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A word from two perspectives. *Psychological Inquiry*, 6(4), 267–285. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0604_1
- Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95(2), 256–273.
<https://doi.org/10.1037/0033-295X.95.2.256>
- El-Mafaalani. (2012). BildungsaufsteigerInnen aus benachteiligten Milieus: Habitustransformation und soziale Mobilität bei Einheimischen und Türkeistämmigen (1. Edition). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
<https://doi.org/10.1007/978-3-531-19320-5>
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., & Buchner, A. (2007). G* Power 3: A flexible

- statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39(2), 175-191.
<https://doi.org/10.3758/BF03193146>
- Fishbein, M., & Cappella, J. N. (2006). The role of theory in developing effective health communications. *Journal of Communication*, 56(Suppl. 1), 1-17.
<https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2006.00280.x>
- Fitz, C. C., Kaufman, A. R., & Moore, P. J. (2015). Lay theories of smoking and young adult nonsmokers' and smokers' smoking expectations. *Journal of Health Psychology*, 20(4), 438–445.
<https://doi.org/10.1177/1359105313502694>
- Gerhards, & Hans, S. (2013). Transnational human capital, education, and social inequality. *Zeitschrift Für Soziologie*, 42(2), 99–117.
<https://doi.org/10.1515/zfsoz-2013-0203>
- Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24(6), 645–662.
<https://doi.org/10.1016/j.appdev.2003.09.002>
- Halperin, E., Russell, A. G., Trzesniewski, K. H., Gross, J. J., & Dweck, C. S. (2011). Promoting the Middle East peace process by changing beliefs about group malleability. *Science*, 333(6050), 1767-1769.
<https://doi.org/10.1126/science.1202925>
- Hartmann, & Kopp, J. (2001). Elitenselektion durch Bildung oder durch Herkunft? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 53(3), 436–466. <https://doi.org/10.1007/s11577-001-0074-6>
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford.
- Hernstein, R., & Murray, C. (1999). *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*. The Free Press. <https://doi.org/10.1086/230759>
- Heublein. (2014). Student Drop-out from German Higher Education Institutions. *European Journal of Education*, 49(4), 497–513.
<https://doi.org/10.1111/ejed.12097>
- Holz, G., Richter, A., Wüstendörfer, W., & Giering, D. (2006): *Zukunftschancen für Kinder? – Wirkung von Armut bis zum Ende der Grundschulzeit. Endbericht*

der 3. AWO-ISS-Studie im Auftrag der Arbeiterwohlfahrt Bundesverband e.V..
AWO.

<https://ubdata.univie.ac.at/AC04987340>

Hong, Y.-Y., Chiu, C.-Y., & Dweck, C. S. (1995). Implicit theories of intelligence: Reconsidering the role of confidence in achievement motivation. In M. H. Kernis (Ed.), *Efficacy, agency, and self-esteem* (pp. 197–216). Plenum.

<https://doi.org/10.1007/978-1-4899-1280-0>

Hoyt, C. L., Burnette, J. L., & Innella, A. N. (2012). I can do that: The impact of implicit theories on leadership role model effectiveness. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 38(2), 257–268.

<https://doi.org/10.1177/014616721142792>

Kasimatis, M., Miller, M., & Marcussen, L. (1996). The effects of implicit theories on exercise motivation. *Journal of Research in Personality*, 30(4), 510–516.

<https://doi.org/10.1006/jrpe.1996.0037>

Kay, Laurin, K., Fitzsimons, G. M., & Landau, M. J. (2014). A Functional Basis for Structure-Seeking: Exposure to Structure Promotes Willingness to Engage in Motivated Action. *Journal of Experimental Psychology*, 143(2), 486–491.

<https://doi.org/10.1037/a0034462>

Knee, C. R. (1998). Implicit theories of relationships: Assessment and prediction of romantic relationship initiation, coping, and longevity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 360–370. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.2.360>

Knee, C. R., Patrick, H., & Lonsbary, C. (2003). Implicit theories of relationships: Orientations toward evaluation and cultivation. *Personality and Social Psychology Review*, 7(1), 41–55.

https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0701_3

Lange-Vester, A., & Sander, T. (2016). *Soziale Ungleichheiten, Milieus und Habitus im Hochschulstudium* (1. Aufl.). Beltz Juventa.

<https://www.worldcat.org/de/title/953530462>

Laurin, & Engstrom, H. R. (2019). The context of low socioeconomic status can undermine people's motivation for financial success. *Current Opinion in Psychology*, 33, 105–109. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.016>

Lipkus, I. (1991). The construction and preliminary validation of a global belief in a just world scale and the exploratory analysis of the multidimensional belief in a

- just world scale. *Personality and Individual Differences*, 12(11), 1171–1178.
[https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90081-I](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90081-I)
- Lott, B. (2012). The social psychology of class and classism. *American Psychologist*, 67(8), 650– 658. <https://doi.org/10.1037/a0029369>
- Musterd, Marcińczak, S., van Ham, M., & Tammaru, T. (2017). Socioeconomic segregation in European capital cities. Increasing separation between poor and rich. *Urban Geography*, 38(7), 1062–1083.
<https://doi.org/10.1080/02723638.2016.1228371>
- Pavot, & Diener, E. (1993). Review of the Satisfaction With Life Scale. *Psychological Assessment*, 5(2), 164–172. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.5.2.164>
- Rauschenbach, T., & Döbert, H. (2020). Bildungsberichterstattung. In P. Bollwerk, J. Buchna, T. Coelen, & H. Otto (Eds). *Handbuch Ganztagsbildung* (2. Auflage, pp. 1587–1598). Springer Fachmedien Wiesbaden.
https://doi.org/10.1007/978-3-658-23230-6_117
- Rogers, R. W. (1997). Protection motivation theory. In D. S. Gochman (Ed.), *Handbook of health behavior research I: Personal and social determinants* (pp. 113–132). Plenum.
- Rucker, D. D., Preacher, K. J., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2011). Mediation analysis in social psychology: Current practices and new recommendations. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(6), 359-371.
<https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00355.x>
- Rudolph, K. D. (2010). Implicit theories of peer relationships. *Social Development*, 19(1), 112-129. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9507.2008.00534.x>
- Rydell, R. J., Hugenberg, K., Ray, D., & Mackie, D. M. (2007). Implicit theories about groups and stereotyping: The role of group entitativity. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 33(4), 549–558.
<https://doi.org/10.1177/0146167206296956>
- Saunders, D. (2011). *Students as customers: The influence of neoliberal ideology and free-market logic on entering first-year college students*. ProQuest Dissertations Publishing.
- Schmeiser, M. (1986). Pierre Bourdieu - Von der Sozio-Ethnologie Algeriens zur EthnoSoziologie der französischen Gegenwartsgesellschaft. Eine bibliographische Einführung. *Ästhetik und Kommunikation*, 61/62, S. 167-182.
https://martinschmeiser.de/wp-content/uploads/2016/01/AesthKomm_1986.pdf

- Schreiber, M., Job, V., & Dohle, S. (2020). Is your health malleable or fixed? The influence of implicit theories on health-related attitudes and behaviour. *Psychology & Health*, 35(12), 1421-1439.
<https://doi.org/10.1080/08870446.2020.1761975>
- Sheeran, P., Maki, A., Montanaro, E., Avishai-Yitshak, A., Bryan, A., Klein, W. M. P., Miles, E., & Rothman, A. J. (2016). The impact of changing attitudes, norms, and self-efficacy on health-related intentions and behavior: A meta-analysis. *Health Psychology*, 35(11), 1178–1188. <https://doi.org/10.1037/hea0000387>
- Skaalvik, E. M., & Skaalvik, S. (2007). Dimensions of teacher self-efficacy and relations with strain factors, perceived collective teacher efficacy, and teacher burnout. *Journal of Educational Psychology*, 99, 611–625.
<https://doi.org/10.1037/0022-0663.99.3.611>
- Späth, & Schmid, K. D. (2018). The Distribution of Household Savings in Germany. *Jahrbücher Für Nationalökonomie Und Statistik*, 238(1), 3–32.
<https://doi.org/10.1515/jbnst-2017-0120>
- Tabernero, C., & Hernández, B. (2011). Self-efficacy and intrinsic motivation guiding environmental behavior. *Environment and Behavior*, 43(5), 658-675.
<https://doi.org/10.1177/0013916510379759>
- Tamir, M., John, O. P., Srivastava, S., & Gross, J. J. (2007). Implicit theories of emotion: Affective and social outcomes across a major life transition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 731–744.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.731>
- Tammaru, T., Sinitsyna, A., Akhaviadegan, A., van Ham, M., Marcińczak, S., Musterd, S., Pryce, G., Ping Wang, Y., Chen, Y., Shan, J., & Wei, H. (2021). Income Inequality and Residential Segregation in European Cities. *Urban Inequality and Segregation in Europe and China*. 23(4), 39-54.
https://doi.org/10.1007/978-3-030-74544-8_3
- Thomas, Burnette, J. L., & Hoyt, C. L. (2019). Mindsets of health and healthy eating intentions. *Journal of Applied Social Psychology*, 49(6), 372–380.
<https://doi.org/10.1111/jasp.12589>
- Tschannen-Moran, M., & Hoy, A. W. (2001). Teacher efficacy: Capturing an elusive construct. *Teaching and Teacher Education*, 17, 783–805.
[https://doi.org/10.1016/S0742-051X\(01\)00036-1](https://doi.org/10.1016/S0742-051X(01)00036-1)

- Walpole, M. (2003). Socioeconomic Status and College: How SES Affects College Experiences and Outcomes. *Review of Higher Education*, 27(1), 45–73.
<https://doi.org/10.1353/rhe.2003.0044>
- Winde, M., Djabarian, Y., Horndasch, S., Janoschka, O., Lehmann-Brauns, C., Meyer-Guckel, V., & Kirchherr, J. W. (2019). Für morgen befähigen: Hochschul-Bildungs-Report 2020. *Jahresbericht/Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft/McKinsey & Company*.
<https://www.hochschulbildungsreport2020.de/downloads>
- Yeager, D. S., Johnson, R., Spitzer, B. J., Trzesniewski, K. H., Powers, J., & Dweck, C. S. (2014). The far-reaching effects of believing people can change: Implicit theories of personality shape stress, health, and achievement during adolescence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(6), 867–884.
<https://doi.org/10.1037/a0036335>
- Zhao, X., Lynch, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206. <https://doi.org/10.1086/651257>
- Zucker, G. S., Weiner, B. (1993): Conservatism and perceptions of poverty: an attributional analysis. *Journal for Applied Social Psychology*, 23, 925-943.
<http://dx.doi.org/10.1111/j.1559-1816.1993.tb01014.x>

7. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einfache Mediation.....	23
Abbildung 2: Sensitivitätsanalyse.....	25
Abbildung 3: Explorative Analyse.....	27

8. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Korrelationen Studie 1.....	15
Tabelle 2: Korrelationen Studie 2.....	21
Tabelle 3: Regression Sensitivitätsanalyse 1.....	24
Tabelle 4: Regression Sensitivitätsanalyse 2.....	24

9. Anhang

A: Abstracts

Abstract (deutsch)

Hintergrund: Mit Impliziten Theorien über soziale Klasse sind die Annahmen von Menschen über die Veränderbarkeit bzw. Stabilität von sozialen Klassen gemeint. In dieser Studie wurden die psychologischen Auswirkungen der eigenen Annahmen über die Veränderbarkeit von sozialer Klasse anhand zwei aufeinander aufbauender Studien untersucht. In der ersten Studie wurde der korrelative Zusammenhang zwischen impliziten Theorien im Bereich der sozialen Klasse und einigen naheliegenden Konstrukten explorativ untersucht. Die Experimentalstudie untersuchte dann mögliche kausale Rückschlüsse der positiven Befunde aus der ersten Studie.

Methode: In der ersten Studie ($N = 245$) wurden die Variablen korrelativ miteinander in Zusammenhang gebracht. In der zweiten Studie ($N = 313$, between-subjects Design) fungierten die impliziten Theorien als unabhängige Variable und wurden durch drei Kurzbiographien manipuliert. Die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen wurden anhand einer selbst entwickelten Skala erfasst. Die Selbstwirksamkeit wurde durch eine 8-Items lange Skala von Chen und KollegInnen (2001) erhoben. Neben den üblichen (Alter, Beruf, Geschlecht) demographischen Variablen wurde auch die soziale Klasse der Teilnehmenden erhoben.

Ergebnisse: Aus der ersten Studie lässt sich entnehmen, dass eine Veränderbarkeitstheorie mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen sowie mit der Selbstwirksamkeit positiv korreliert. Die Analyse der Daten aus der Experimentalstudie zeigte keinen signifikanten Einfluss von einer Veränderbarkeitstheorie auf die Überzeugung später mehr Geld zu verdienen. Auch mediiert über die Selbstwirksamkeit konnte kein Effekt gezeigt werden. Die Ergebnisse der explorativen Analyse zeigten jedoch Hinweise, die dennoch auf einen Effekt hindeuten. Der direkte Effekt auf die Selbstwirksamkeit war jedoch signifikant.

Schlussfolgerung: Die Ergebnisse der beiden Studien konnten den Zusammenhang zwischen impliziten Theorien und der Selbstwirksamkeit erneut bestätigen. Außerdem konnte die Korrelationsstudie sowie die explorative Analyse zeigen, dass eine Veränderbarkeitstheorie hinsichtlich sozialer Klasse positiv mit der Motivation etwas im Leben zu erreichen bzw. mit der Überzeugung später mehr Geld zu verdienen zusammenhängt.

Abstract (english)

Background: Implicit theories about social class are people's assumptions about the changeability or stability of social classes. In this study, the psychological effects of one's own assumptions about the changeability of social class were examined using two consecutive studies. In the first study, the correlative relationship between implicit social class theories and some related constructs (was explored. The experimental study then examined possible causal inferences from the positive findings of the first study.

Method: In the first study ($N = 245$), variables were correlationally related. In the second study ($N = 313$, between-subjects design), implicit theories functioned as independent variables and were manipulated by three short biographies. Beliefs about earning more money later were assessed using a self-developed scale. Self-efficacy was assessed by an 8-item scale developed by Chen and colleagues (2001). In addition to the usual (age, occupation, gender) demographic variables, participants' social class was also collected.

Results: The first study showed that a changeability theory correlates positively with the conviction to earn more money later as well as with self-efficacy. The analysis of the data from the experimental study showed no significant influence of a changeability theory on the conviction to earn more money later. Also mediated by self-efficacy no effect could be shown. However, the results of the exploratory analysis showed evidence that nevertheless suggests an effect. However, the direct effect on self-efficacy was significant.

Conclusion: The results of the two studies were able to reconfirm the relationship between implicit theories and self-efficacy. Furthermore, the correlation study as well as the explorative analysis could show that a changeability theory regarding social class is positively related to the motivation to achieve something in life or to the conviction to earn more money later on.

B: Präregistrierungsdokument**1) Data collection. Have any data been collected for this study already?**

No, no data have been collected for this study yet.

2) Hypothesis. What's the main question being asked or hypothesis being tested in this study?

In this study, the impact of having a changeability theory in terms of social class will be tested on different variables. In addition, the interplay between the variables is examined.

The hypotheses will be as follows:

1. A stronger theory of changeability in terms of social class leads to more confidence in earning more money later
2. A stronger theory of changeability in terms of social class leads to more self-efficacy in achieving one's own goals.
3. The impact of having a changeability theory in terms of social class on confidence in earning more money later is mediated by self-efficacy in achieving one's goals.

3) Dependent variable. Describe the key dependent variable(s) specifying how they will be measured.

1. Confidence to earn more money: Participants are divided into two groups, one group reading a manipulative article and the other reading a neutral article. Then all participants are asked based on 3 items how likely they think they will be to earn more money later.
2. Self-Efficacy: Participants are divided into two groups, one group reading a manipulative article and the other reading a neutral article. Then all participants are asked based on 8 items how effective they perceive themselves to be.

4) Conditions. How many and which conditions will participants be assigned to?

There will be two different conditions. In one condition, the participants will read a neutral text about the country of Indonesia. In the other condition, participants will read a manipulation text that describes several people who have been able to

change their own social class. This text is intended to lead to a stronger theory of changeability regarding social class in this condition.

5) Analyses. Specify exactly which analyses you will conduct to examine the main question/hypothesis.

1. In order to examine the first hypothesis (Implicit theories & confidence to earn more money), a t-test is carried out to determine significant group differences.
2. In order to examine the second hypothesis (implicit theories & self-efficacy), a t-test is carried out to determine significant group differences.
3. In order to examine the third hypothesis (relationship of implicit theories and confidence to earn more money moderated through self-efficacy), a moderation-analysis is carried out.

6) Outliers and Exclusions. Describe exactly how outliers will be defined and handled, and your precise rule(s) for excluding observations.

Outliers won't be excluded. After the respective texts (manipulation text & neutral text) there will be 3 attention-check questions about the text. If participants answer 2 or more of them incorrectly, they will not be included in the further analysis.

In addition, there is a seriousness check at the end of the study, which asks whether the data can be used for further analysis or not. If this is answered with "no", these participants are also excluded from the analysis

7) Sample Size. How many observations will be collected or what will determine sample size?

An a-priori sample size calculation using G*Power (t-test, difference between two independent means; $d = 0.3$, $\alpha = .05$, $1 - \beta = .80$, allocation ratio = 1) resulted in an optimal sample size of $N = 278$ participants. Data collection will be stopped after 278 participants were recruited, or by June 15th, 2022.

8) Other. Anything else you would like to pre-register? (e.g., secondary analyses, variables collected for exploratory purposes, unusual analyses planned?)

The variables "social class" and "migration background" will also be measured for exploratory purposes.

9) Name. Give a title for this AsPredicted pre-registration

Implicit Theories and Social Class.

Finally. For record keeping purposes, please tell us the type of study you are pre-registering.

Master-thesis.

C: Ethik-Checkliste**Tabelle 1***Ethische Aspekte der Untersuchung*

		ja	nein
1.	Werden an der Studie Personen teilnehmen, die nicht selbst ihre Zustimmung zur Teilnahme geben können (z.B. Personen unter 18 Jahren, Personen, die nicht im juristischen Sinne einwilligungsfähig sind)?		X
2.	Werden an der Studie Personen teilnehmen, die einer besonders verletzlichen Gruppe angehören (z.B. klinische Stichproben, Personen mit Lernschwäche, Personen im Klinik- oder Strafvollzugssetting)?		X
3.	Ist es erforderlich, dass Personen an der Studie teilnehmen, ohne zu diesem Zeitpunkt über ihre Teilnahme informiert zu sein bzw. ohne ihre Einwilligung gegeben zu haben (z.B. bei nicht-offener Beobachtung)?		X
4.	Ist es erforderlich, dass Personen, die an der Studie teilnehmen, nicht vollständig über Zweck und Inhalt der Studie informiert werden? (Anm.: die vollständige Information meint nicht die Offenlegung der Hypothesen, sondern bezieht sich auf den Zweck und den Ablauf der Studie. Eine nicht vollständige oder falsche Information ist beispielsweise dann gegeben, wenn eine Cover-Story nötig ist, um die Fragstellungen adressieren zu können)	X	
5.	Ist es erforderlich, dass Personen aktiv über den Inhalt und den Zweck der Studie getäuscht werden?		X
6.	Ist es erforderlich, Fragen zu Themen zu stellen, die für die Befragten von intimer Natur sind oder deren Beantwortung als stigmatisierend wahrgenommen werden kann (z.B. zu illegalem oder deviantem Verhalten)?		X
7.	Ist zu erwarten, dass die Teilnehmer*innen durch die Studie psychischen Stress, Furcht, Erschöpfung, Schmerzen oder andere negative Effekte erleiden, die über das im Alltag zu erwartende Maß hinausgehen?		X

8.	Werden den Teilnehmer*innen in der Studie Medikamente, Placebos oder andere Substanzen verabreicht?		X
9.	Werden die Teilnehmer*innen der Studie irgendwelchen invasiven oder potenziell schädlichen Prozeduren unterzogen?		X
10.	Werden personenbezogene Daten, die nicht in anonymisierter Form verarbeitet werden können, erhoben (z.B. Video-/Audioaufnahmen von Teilnehmer*innen)? Falls ja, welche Daten: Werden die Probanden hierüber informiert: ja nein Können die Probanden jederzeit die Löschung/Vernichtung dieser Daten verlangen und werden darüber informiert: ja nein		X
11.	Wird den Teilnehmer*innen eine finanzielle Vergütung gezahlt, die deutlich einen Durchschnittsbetrag von 15 Euro pro Stunde überschreitet? Falls ja, wie hoch ist der Betrag? Aus welchem Grund ist es erforderlich diesen Betrag pro Stunde für die Teilnahme zu bezahlen?		X

D: Manipulationsmaterial

Manipulationstexte Veränderbarkeitsbedingung

Stan Lee

Sein Vater war Kleiderschneider, der nach der Weltwirtschaftskrise nur noch sporadisch Arbeit fand. Als Stan Lee Teenager war, lebte die Familie in einer Wohnung mit nur einem Schlafzimmer, welches er sich mit seinem Bruder teilte, während seine Eltern auf einer ausklappbaren Couch schliefen. In seiner Jugend arbeitete er in Teilzeitjobs wie das Liefern von Sandwiches, die Einweisung von Theaterbesuchern oder als Zeitungsverkäufer. Später einmal erlangte er große Berühmtheit, indem er Charaktere wie Spider-Man, den Hulk, Doctor Strange, die Fantastic Four, Iron Man, Daredevil, Thor, die X-Men und viele andere erschaffte und auch mit Regie bei den Verfilmungen führte.

Giannis Antetokounmpo

Geboren in Athen, Griechenland, als Sohn von Eltern aus Nigeria. Als Kind, das im ärmlichen Athener Stadtteil Sepolia aufwuchs, hatte sein Vater Schwierigkeiten, Arbeit zu finden, und so half er seiner Familie, indem er Uhren, Handtaschen und Sonnenbrillen auf den Straßen verkaufte. 2007 begann er Basketball zu spielen und schloss sich einem Team in der griechischen B-Basket-Liga an. Nachdem er mehrere beeindruckende Einzelauszeichnungen gesammelt hatte, wurde er im NBA-Draft 2013 von den Milwaukee Bucks auf den 15. Gesamtrang gewählt. In seiner ersten Saison in der NBA wurde er in das NBA All-Rookie Team berufen. Seitdem hat er mehrere Auszeichnungen erhalten, darunter die fünfmalige Ernennung zum NBA All-Star-Spiel und den zweimaligen Gewinn des Liga-MVP-Preises. 2021 führte er die Bucks zu ihrer ersten NBA-Meisterschaft seit 50 Jahren und erzielte 50 Punkte im entscheidenden Spiel. Er wurde auch zum in dem Jahr auch zum wichtigsten Spieler der NBA Finals (MVP) ernannt und gehört heute zu den besten Spielern der Liga.

Cardi B

Im Oktober 1992 als Tochter eines dominikanischen Vaters und einer Mutter aus Trinidad und Tobago in Manhattan geboren, lebte Cardi B (bürgerlich: Belcalis Marlenis Almánzar), aufgrund von Schwierigkeiten in der Familie, hauptsächlich bei

ihrer Großmutter. Mit 16 entschied sie sich dazu sich der amerikanischen Straßengang „Bloods“ anzuschließen, wo sie viel Armut und Gewalt miterlebte. Mit 19 verdiente sich die damals noch unbekannte Cardi B Geld als Stripperin. Heute zählt sie zu den erfolgreichsten Rapperinnen auf der Welt und hat die meisten Nummer-1-Singles in der Geschichte der Billboard-Charts unter den Rapperinnen (5 Nummer-1 Hits). Das „Forbes“- Magazin stufte sie erst neulich als einer der bestbezahlten KünstlerInnen auf der Welt ein.

Manipulationsartikel Kontrollbedingung

Kulturelle Vielfalt Indonesiens

Das indonesische Inselreich gilt als der größte Archipel der Erde. Es besteht aus rund 13.000 Inseln. Kein anderes Staatswesen kann mit 6.000 bewohnten Inseln aufwarten. Der maritime Fleckerlteppich erstreckt sich über mehr als 5.000 imposante Kilometer Länge und beansprucht über diese Distanz drei Zeitzonen. Den Kern des Staates bilden seine Hauptinseln von höchst unterschiedlicher geologisch-landschaftlicher wie auch kultureller Beschaffenheit. Am bekanntesten sind Sumatra, Java und Bali, aber auch die weniger bekannten Inseln Kalimantan - ein Teil Borneos -, West Papua, Sulawesi, die Molukken- und Sunda-Inseln sind aufgrund ihrer Größe und wirtschaftlichen Bedeutung von Bedeutung.

Seehandelswege prägten die Kultur

Einem uralten Seehandelsweg haben die indonesischen Inseln ihre reichhaltige Kultur zu verdanken. Von Arabern, Indern und Chinesen regelmäßig über Jahrhunderte genutzt, hinterließ er bis heute lebendig erhaltene kulturelle und religiöse Spuren. Es bildeten sich sowohl buddhistische wie auch hinduistische Inselstaaten, und seit dem 13.Jahrhundert ist die islamische Religion präsent. Diese Prägung erfolgte bereits weit vor den europäischen Eroberungen durch die christlich geprägten, europäischen Seefahrernationen Spanien, Portugal und die Niederlande. Die Republik Indonesien, wie wir sie heute kennen, ist ein junger Staat, der erst am 17. August 1945 aus der Taufe gehoben wurde.

Kultureller Schmelztiegel mit 200 Sprachen

Indonesien ist nicht aus "einem Guss", ganz im Gegenteil. Die Mehrheit der Bevölkerung ist malayischen Ursprungs, die mit mehr als 45 Prozent größte ethnische Gruppe ist die javanische, aber auch sundanesische, manduranische und melanesische Minderheiten sind weit ausgeprägter vorhanden als die zahlenmäßig eher gering vertretenen Europäer und Chinesen. Nicht nur der "Homo Sapiens" legt in Indonesien ethnische Vielfalt vor. In noch viel ausgeprägterem Maße trifft dies auf die Fauna und Flora zu. Von rund 500 bekannten Säugetierarten dieser Welt beherbergt Indonesien etwa 100 exklusiv. Unter anderem die "letzten Drachen" - die drei Meter langen Komodo-Warane - leben nur auf dem Archipel.

E: PROCESS Outputs**Einfache Mediation**

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 4.1

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D.
www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2022).
www.guilford.com/p/hayes3

Model : 4
Y : Conf_Mea
X : Conditio
M : SE_MEAN

Sample
Size: 313

OUTCOME VARIABLE:
SE_MEAN

Model Summary					
	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,0961	,0092	,9799	2,8996	1,0000
311,0000		,0896			

Model					
	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	5,0127	,0788	63,6499	,0000	
4,8577	5,1676				
Conditio	,1906	,1119	1,7028	,0896	-
,0296	,4108				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	,1919

OUTCOME VARIABLE:
Conf_Mea

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,6428	,4132	1,0285	109,1561	2,0000
310,0000	,0000				

Model

	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	,5293	,3022	1,7515	,0808	-
,0653	1,1238				
Conditio	-,0203	,1152	-,1763	,8602	-
,2469	,2063				
SE_MEAN	,8553	,0581	14,7229	,0000	
,7410	,9696				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	-,0154
SE_MEAN	,6435

***** TOTAL EFFECT MODEL

OUTCOME VARIABLE:

Conf_Mea

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,0541	,0029	1,7420	,9144	1,0000
311,0000	,3397				

Model

	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	4,8165	,1050	45,8708	,0000	
4,6099	5,0231				
Conditio	,1427	,1492	,9563	,3397	-
,1509	,4363				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	,1081

***** TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y

Total effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c_ps				
	,1427	,1492	,9563	,3397	-,1509
,4363	,1081				

Direct effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c'_ps				
	-,0203	,1152	-,1763	,8602	-,2469
	,2063	-,0154			

Indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,1630	,0963	-,0217	,3592

Partially standardized indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,1235	,0721	-,0161	,2678

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95,0000

Number of bootstrap samples for percentile bootstrap
confidence intervals:
5000

NOTE: Standardized coefficients for dichotomous or
multicategorical X are in
partially standardized form.

WARNING: Variables names longer than eight characters can
produce incorrect output
when some variables in the data file have the same first eight
characters. Shorter
variable names are recommended. By using this output, you are
accepting all risk
and consequences of interpreting or reporting results that may
be incorrect.

----- END MATRIX -----

Sensitivitätsanalyse

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 4.1

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D.
www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2022).
www.guilford.com/p/hayes3

Model : 4
Y : Conf_Mea
X : Conditio
M : SE_MEAN

Covariates:
SL Age_new

Sample
Size: 313

OUTCOME VARIABLE:
SE_MEAN

Model Summary					
	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,2901	,0842	,9117	9,4676	3,0000
309,0000		,0000			

Model					
	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	4,2771	,2975	14,3791	,0000	
3,6918	4,8624				
Conditio	,1572	,1084	1,4500	,1481	-
,0561	,3705				
SL	,1752	,0350	5,0011	,0000	
,1062	,2441				
Age_new	-,0100	,0086	-1,1633	,2456	-
,0270	,0069				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	,1583
SL	,2748
Age_new	-,0640

OUTCOME VARIABLE:

Conf_Mea

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,6857	,4701	,9347	68,3195	4,0000
308,0000		,0000			

Model

	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	1,0227	,3891	2,6283	,0090	
,2571	1,7884				
Conditio	-,0639	,1101	-,5800	,5623	-
,2806	,1528				
SE_MEAN	,7813	,0576	13,5636	,0000	
,6680	,8947				
SL	,1589	,0369	4,3090	,0000	
,0863	,2314				
Age_new	-,0384	,0088	-4,3812	,0000	-
,0556	-,0211				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	-,0484
SE_MEAN	,5879
SL	,1876
Age_new	-,1842

***** TOTAL EFFECT MODEL

OUTCOME VARIABLE:

Conf_Mea

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,3920	,1536	1,4882	18,6975	3,0000
309,0000		,0000			

Model

	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	4,3644	,3800	11,4841	,0000	
3,6167	5,1122				
Conditio	,0589	,1385	,4255	,6708	-
,2136	,3314				

SL	,2957	,0447	6,6087	,0000	
,2077	,3838				
Age_new	-,0462	,0110	-4,1912	,0000	-
,0679	-,0245				

Standardized coefficients

	coeff
Conditio	,0447
SL	,3491
Age_new	-,2218

***** TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y

Total effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c_ps				
	,0589	,1385	,4255	,6708	-,2136
	,3314	,0447			

Direct effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c'_ps				
	-,0639	,1101	-,5800	,5623	-,2806
	,1528	-,0484			

Indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,1228	,0853	-,0422	,2944

Partially standardized indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,0931	,0642	-,0327	,2219

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95,0000

Number of bootstrap samples for percentile bootstrap
confidence intervals:
5000

NOTE: Standardized coefficients for dichotomous or
multicategorical X are in
partially standardized form.

WARNING: Variables names longer than eight characters can
produce incorrect output
when some variables in the data file have the same first eight
characters. Shorter

variable names are recommended. By using this output, you are accepting all risk and consequences of interpreting or reporting results that may be incorrect.

----- END MATRIX -----

Explorative Analyse

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 4.1

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D.
www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2022).
www.guilford.com/p/hayes3

Model : 4
Y : Conf_Mea
X : ITSC_Mea
M : SE_MEAN

Sample
Size: 313

OUTCOME VARIABLE:
SE_MEAN

Model Summary					
	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,4352	,1894	,8018	72,6592	1,0000
311,0000		,0000			

Model				
	coeff	se	t	p
LLCI	ULCI			
constant	3,7011	,1725	21,4528	,0000
3,3617	4,0406			
ITSC_Mea	,3227	,0379	8,5240	,0000
,2482	,3972			

Standardized coefficients

	coeff
ITSC_Mea	,4352

OUTCOME VARIABLE:
Conf_Mea

Model Summary					
	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				

,6822 ,4653 ,9371 134,9040 2,0000
 310,0000 ,0000

Model

	coeff	se	t	p	
LLCI	ULCI				
constant	,1843	,2937	,6275	,5308	-
,3936	,7623				
ITSC_Mea	,2500	,0455	5,5000	,0000	
,1606	,3395				
SE_MEAN	,7076	,0613	11,5416	,0000	
,5869	,8282				

Standardized coefficients

	coeff
ITSC_Mea	,2537
SE_MEAN	,5324

***** TOTAL EFFECT MODEL

OUTCOME VARIABLE:

Conf_Mea

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1
df2	p				
	,4854	,2356	1,3355	95,8512	1,0000
311,0000	,0000				

Model

	coeff	se	t	p
LLCI	ULCI			
constant	2,8031	,2227	12,5889	,0000
2,3650	3,2412			
ITSC_Mea	,4783	,0489	9,7904	,0000
,3822	,5745			

Standardized coefficients

	coeff
ITSC_Mea	,4854

***** TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y

Total effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c_cs				
	,4783	,0489	9,7904	,0000	,3822
,5745	,4854				

Direct effect of X on Y

	Effect	se	t	p	LLCI
ULCI	c'_cs				
	,2500	,0455	5,5000	,0000	,1606
	,3395	,2537			

Indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,2283	,0366	,1601	,3037

Completely standardized indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
SE_MEAN	,2317	,0334	,1671	,2971

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95,0000

Number of bootstrap samples for percentile bootstrap
confidence intervals:
5000

WARNING: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output when some variables in the data file have the same first eight characters. Shorter variable names are recommended. By using this output, you are accepting all risk and consequences of interpreting or reporting results that may be incorrect.

----- END MATRIX -----

F: Variablenübersicht**Tabelle 2***Übersicht über alle erfassten Variablen und die verwendeten Skalen*

Konstrukt	Item(s)	Antwortformat	Quelle
Attention-Check Manipulation	Bei Stan Lee handelt es sich um den Erfinder vieler verschiedener Superhelden-Figuren.	Auswahl: Richtig, Falsch	Eigenentwurf
	Giannis Antetokounmpo wurde reich, weil er den erfolgreichen Fischereibetrieb seiner Eltern übernommen hat.		
	Cardi B kommt ursprünglich aus armen Verhältnissen und zählt heute zu den erfolgreichsten Musikerinnen weltweit.		
Attention-Check Neutral	Das Land Indonesien besteht aus vielen verschiedenen Inseln.	Auswahl: Richtig, Falsch	Eigenentwurf
	In ganz Indonesien spricht man nur eine Sprache.		
	Indonesien besteht aus vielen verschiedenen ethnischen Gruppen.		
Implizite Theorien über soziale Klasse	Die eigene soziale Klasse ist etwas Grundlegendes, welches Menschen selbst nicht groß verändern können.	7-stufige Likert-Skala	Angelehnt an: Schreiber et al., 2020
	Jeder kann die eigene soziale Klasse wesentlich verändern, auch sehr arme Menschen.	1 = <i>stimme überhaupt nicht zu</i> 2	

	Um ehrlich zu sein, Menschen können ihre eigene soziale Klasse nicht wirklich verändern.	3 4	
	Egal wer man ist, man kann die eigene soziale Klasse verändern.	5 6	
	Menschen können grundlegend anders an Dinge herangehen, die eigene soziale Klasse lässt sich aber nicht wirklich verändern.	7 = <i>stimme voll und ganz zu</i>	
	Menschen können im Wesentlichen immer ihre eigene soziale Klasse verändern.		
Konstrukt	Item(s)	Antwortformat	Quelle
	Ich werde in der Lage sein, die meisten Ziele zu erreichen, die ich mir gesetzt habe.	7-stufige Likert-Skala	
Selbstwirksamkeit	Bei schwierigen Aufgaben bin ich mir sicher, dass ich sie meistern werde.	1 = <i>trifft überhaupt nicht zu</i> 2	Chen et al. (2001)
	Im Allgemeinen denke ich, dass ich die Ergebnisse erzielen kann, die für mich wichtig sind.	3 4	
	Ich bin davon überzeugt, dass ich so gut wie jedes Ziel erreichen kann, das ich mir vornehme.	5 6	

Ich werde viele Herausforderungen in meinem Leben erfolgreich meistern können.

7 = trifft sehr stark zu

Ich bin zuversichtlich, dass ich viele verschiedene Aufgaben effektiv erledigen kann.

Im Vergleich zu anderen Menschen kann ich die meisten Aufgaben sehr gut erledigen.

Auch wenn ich mich in einer schwierigen Situation befinde, bin ich dazu in der Lage gute Leistungen zu erbringen.

Konstrukt	Item(s)	Antwortformat	Quelle
Überzeugung später mehr Geld zu verdienen	Ich bin zuversichtlich später im Leben viel Geld zu verdienen.	7-stufige Likert-Skala	Selbst erstellt
		<i>1 = trifft überhaupt nicht zu</i>	
	Ich bin zuversichtlich später im Leben einen gut bezahlten Beruf auszuüben.	2	
		3	
		4	
	Ich bin zuversichtlich später im Leben finanziell gut abgesichert zu sein.	5	
		6	
		<i>7 = trifft sehr stark zu</i>	
Konstrukt	Item(s)	Antwortformat	Quelle

Soziale Klasse	Stellen Sie sich nun Folgendes vor: Die Leiter, die Sie unter dem Text sehen können, gibt an, wo sich Menschen innerhalb der sozialen Klasse befinden. Auf der obersten Stufe der Leiter (Stufe 10) befinden sich die Personen, die zu der höchsten sozialen Klasse gehören. Sie verfügen über das meiste Geld, die höchste Bildung und führen die angesehensten Berufe aus. Auf der untersten Stufe (Stufe 1) hingegen befinden sich diejenigen, die zur niedrigsten sozialen Klasse gehören. Hierzu gehören Personen in der Gesellschaft, die am wenigsten Geld besitzen, die niedrigste Bildung haben und die am wenigsten angesehenen oder gar keine Berufe ausführen. Auf welcher Stufe der Leiter würden Sie sich selbst platzieren? Je höher Ihre Position auf dieser Leiter ist, desto ähnlicher sind Sie den Leuten an der Spitze. Je niedriger Ihre Position ist, desto ähnlicher sind Sie den Menschen der unteren sozialen Klassen.	10 – stufige aufsteigende Skala	MacArthur Scale of Subjective Social Status (Adler et al., 2000)
----------------	--	---------------------------------	--

	Bitte wählen Sie die Stufe der Leiter aus, auf der Sie sich derzeit im Vergleich zu anderen Menschen in Deutschland (bzw. Österreich) sehen.	
Geschlecht	Bitte geben Sie an, mit welchem Geschlecht Sie sich selbst eher identifizieren.	Auswahl: weiblich, männlich, divers
Alter	Bitte geben Sie Ihr Alter an.	Dropdown-Auswahl: 18 bis 99
Studium	Studieren Sie?	Auswahl: Ja, Nein
	Falls Sie Studieren, Bitte geben Sie Ihr Studienfach an.	Freie Angabe
Seriousness-Check	Ihrer ehrlichen Meinung nach, sollten Ihre Daten in der Auswertung berücksichtigt werden?	Auswahl: Ja, Nein
Kommentar	Haben Sie Anmerkungen zu dieser Studie?	Freie Angabe