



MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Wer lügt, hat die Wahrheit immerhin gedacht –
Der Einfluss von Selbstkontrolle und
Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten“

verfasst von / submitted by

Lisa Taferner, BSc

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

Wien / Vienna, 2015

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

A 066840

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

Masterstudium Psychologie

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Theoretischer Hintergrund	3
Der klassische ökonomische Ansatz zu unehrlichem Verhalten nach Becker (1993)	3
Psychologische Theorien zu unehrlichem Verhalten	7
Definition von unehrlichem Verhalten	8
Selbstkontrolle	9
Das Kräfte-Modell.	10
Selbstaufmerksamkeit	12
Die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit.	13
Fragestellungen und Hypothesen	16
Kovariate	18
Methode	20
Stichprobenbeschreibung	20
Untersuchungsdesign	21
Messinstrumente	22
unabhängige Variablen.	22
abhängige Variablen.	23
Kovariate.	24
Durchführung	26
Ergebnisse	29
Deskriptive Analyse	29
Interferenzstatistische Analyse	31
Diskussion	36
Zusammenfassung der Ergebnisse	36
Mehrwert der Studie	37
Limitationen	39
zukünftige Forschungen	43
Literaturverzeichnis	45
Abbildungsverzeichnis	48
Tabellenverzeichnis	49
Anhang	
Lebenslauf	

Einleitung

Wir leben in einer Gesellschaft, in der sich Personen generell als ehrliche und vertrauenswürdige Menschen sehen und sich auch als solche bezeichnen würden. Dennoch finden sich im Alltag zahlreiche Beispiele für unehrliche Verhaltensweisen: Beispielsweise werden öffentliche Verkehrsmittel benützt, ohne ein Ticket dafür zu kaufen, oder es wird die Sonntagszeitung genommen, ohne den vollen Preis dafür zu bezahlen. Auch ist es kaum möglich, die Zeitung aufzuschlagen, ohne über unehrliche Verhaltensweisen in verschiedenen Bereichen informiert zu werden. Es scheint, dass Lügen und Betrügen zu stabilen Konstanten in unserer Gesellschaft gezählt werden können. So steigen etwa die Kosten für die amerikanische Einzelhandelsindustrie jährlich, indem gekaufte Kleidungsstücke nach Verwendung wieder unter Forderung des vollen Kaufpreises zurückgegeben werden (Mazar, Amir, & Ariely, 2008b zitiert nach Speigth & Hilinski, 2005; Mazar & Ariely, 2006 zitiert nach Speights & Hilinski, 2005). Auch in der Wirtschaft zeigt sich eine große Kluft zwischen dem, was Steuerzahler zu begleichen haben und dem, wie viel sie tatsächlich bezahlen (Mazar, Amir, & Ariely, 2008b zitiert nach Hermann, 2005; Mazar & Ariely, 2006 zitiert nach Hermann, 2005).

Im Alltag lassen sich jedoch nicht nur verschiedene Formen von unehrlichen Verhaltensweisen erkennen, sondern auch die Tendenz der Bevölkerung, sich trotz dieser Handlungen als ehrliche Personen zu sehen (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b). Somit scheint eine gewisse Diskrepanz zwischen der Wahrnehmung der eigenen Person und des eigentlichen Verhaltens im Alltag zu bestehen (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b). Ziel der vorliegenden Arbeit ist es nun, auf Basis von psychologischen Theorien diese zwei gegensätzlich wirkenden Kräfte zu erklären und in Einklang zu bringen.

Theoretischer Hintergrund

Der klassische ökonomische Ansatz zu unehrlichem Verhalten nach Becker (1993)

Becker (1974, 1993) stellte in seiner klassischen Theorie, in der er sich mit unehrlichem Verhalten beschäftigte, das Menschenbild des sogenannten „homo oeconomicus“ in den Mittelpunkt der Forschungen. Dabei handelt es sich um eine Sichtweise, die den Menschen als rationales, egoistisches Wesen charakterisiert. Dieser Vorstellung entsprechend handelt der Mensch auf eine Weise, die ihm erlaubt, seinen Nutzen durch das jeweilige Verhalten zu maximieren. Nach diesem Modell werden Entscheidungen nicht aufgrund von Vertrauen oder

Emotionen getroffen, sondern durch ein Abwägen des erwarteten Nutzens und der erwarteten Kosten eines Verhaltens. Wenn Personen in eine Entscheidungssituation gelangen, stellen sie somit den Nutzen der präferierten Entscheidung den Kosten, die sich daraus ergeben könnten, gegenüber und wägen beide gegeneinander ab. Im Anschluss wird dann die Verhaltensweise ausgewählt, die mit großer Wahrscheinlichkeit nach den größten Nutzen und die geringsten Kosten einbringt. (Ariely, 2012; Becker, 1974, 1993; Mazar et al. 2008a; Mazar et al., 2008b zitiert nach Becker 1968; Mazar & Ariely, 2006).

Eine entsprechende Kosten-Nutzen Rechnung könnte damit wie folgt aussehen. Eine Person überlegt, die U-Bahn zu benutzen, ohne dafür ein Ticket zu lösen. Sofort werden Nutzen und Kosten dieses Verhaltens abgewogen. Dabei werden vor allem drei wesentliche Aspekte berücksichtigt: zum einen der Geldbetrag, der durch das Schwarzfahren gespart werden könnte, und zum anderen die Wahrscheinlichkeit, bei diesem Verhalten durch einen Kontrolleur erwischt zu werden beziehungsweise die Höhe der Strafe bei Aufdeckung dieser unehrlichen Handlung. Diesem ökonomischen Modell zufolge sollten sich das Ausmaß und auch die Häufigkeit von unehrlichem Verhalten durch eine Erhöhung des Nutzens steigern, durch eine Erhöhung der Prüfwahrscheinlichkeit und der Strafe jedoch verringern. Unehrlichkeit kann demnach beschränkt werden, indem die Regierung eines Landes beispielsweise die Kosten für bestimmte Verhaltensweisen erhöht. Klassische Ansätze zur Kontrolle dieser externen Kosten stellen zum einen eine Erhöhung der Wahrscheinlichkeit dar, bei einem unehrlichen Verhalten erwischt zu werden. Eine weitere Möglichkeit besteht in der Steigerung des Strafausmaßes bei Aufdeckung eines unehrlichen Aktes (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006). Kürzlich durchgeführte Forschungen konnten jedoch die postulierten Ansätze aus der klassischen ökonomischen Theorie nicht bestätigen (Azar, Yosef, & Bar-Eli, 2013; Mazar et al. 2008b; Mazar & Ariely, 2006).

Die Forschergruppe um Dan Ariely (2012) entwickelte ein experimentelles Design, mit dem unehrliches Verhalten im Labor untersucht und aufgedeckt werden kann. Hierbei wird das Betrügen über einen Matrizenest erfasst. Dabei erhalten Probanden und Probandinnen einen Bogen, der 20 Matrizen umfasst. Bei einer Matrize handelt es sich um eine Zahlentabelle, die zwölf Zahlen mit jeweils zwei Kommastellen enthält. Jede Matrix beinhaltet nun zwei Zahlen, die sich auf 10 addieren lassen. Die Probanden und Probandinnen haben bei diesem Test fünf Minuten Zeit, um so viele Matrizen wie möglich zu lösen. Dabei besteht das Ziel darin, die größtmögliche Menge an Matrizen in der vorgegebenen Zeit zu lösen, da sie pro Matrize einen gewissen Geldbetrag erhalten. Abbildung 1 zeigt eine

entsprechende Beispielmatrixe, wobei die zwei Zahlen, die sich zusammen auf 10 addieren lassen, in roter Farbe markiert sind.

Abbildung 1 Beispielmatrixe (Ariely, 2012)

1.69	1.82	2.91
4.67	4.81	3.05
5.82	5.06	4.28
6.36	5.19	4.57

Um nun Unehrlichkeit erfassen zu können, werden die Personen zu Beginn eines solchen Experiments jeweils zwei Bedingungen zugeteilt: einer Recycle- und einer Kontrollbedingung. Zu Beginn des Experiments erhalten die Probanden und Probandinnen einen Test- und einen Antwortbogen. In der Kontrollbedingung haben die Probanden und Probandinnen keine Möglichkeit, sich unehrlich zu verhalten, da ihre Lösungen am Ende des Tests durch den Experimentator verifiziert und auf das Antwortblatt geschrieben werden. In der Recycle-Bedingung hingegen können sie betrügen, da sie die Anzahl der von ihnen richtig gelösten Matrizen selbst auf das Antwortblatt schreiben. Da das Testblatt anschließend entweder von ihnen geschreddert oder mit nach Hause genommen werden darf, können sie somit eine höhere Anzahl als tatsächlich gelöst angeben. Am Ende des Experiments werden beide Gruppen durch den Experimentator nach ihrer als korrekt gelöst angegebenen Matrizenanzahl ausbezahlt. Das Betrügen kann nun über einen Vergleich der Experimentalbedingung mit der Kontrollbedingung erfasst werden (Ariely, 2012; Mazar et al., 2008b). In einer Vielzahl an Studien, in denen dieses experimentelle Design zur Erfassung von unehrlichem Verhalten verwendet wurde, konnten die postulierten ökonomischen Einflussgrößen auf das Betrügen jedoch nicht bestätigt werden (Azar et al., 2013; Mazar et al. 2008b; Mazar & Ariely, 2006).

Der ökonomischen Theorie zufolge sollte sich unehrliches Verhalten erhöhen, wenn damit ein höherer Nutzen für die jeweilige Person einhergeht (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006). Zahlreiche Studien konnten jedoch nicht nur belegen, dass eine Nutzenerhöhung keinen erheblichen Einfluss auf unehrliches Verhalten ausübt, sondern auch, dass unehrliches Verhalten mit einer Erhöhung der dargebotenen Geldmenge sogar abnimmt (Azar et al., 2013; Mazar et al., 2008b). In einer Studie von Mazar und Kollegen (2008b) beispielsweise wurde im Zuge des klassischen Matrizenexperiments zusätzlich die Geldmenge, die die Probanden und Probandinnen für die gelösten Matrizen erhielten,

manipuliert. Bei dieser Studie konnten keine signifikanten Ergebnisse erzielt werden, jedoch zeigen die Mittelwerte, dass sich Personen tendenziell ehrlicher verhielten, wenn die dargebotene Geldmenge erhöht wurde ($M = 5.0$), die Personen sich jedoch unehrlicher verhielten, wenn die dargebotene Geldmenge geringer ausfiel ($M = 6.1$). In einer weiteren Studie (Azar et al., 2013), die als Feldexperiment in einem Restaurant stattfand, wurde den Gästen beim Zahlen unterschiedlich viel Geld zuviel herausgegeben. Auch in diesem Experiment waren die Personen eher dazu bereit, sich ehrlich zu verhalten und damit diesen Geldbetrag wieder zurückzugeben, wenn sie zuvor das höhere Wechselgeld erhalten hatten.

Die ökonomische Theorie postuliert zudem, dass unehrliches Verhalten verringert werden kann, indem die Wahrscheinlichkeit, dabei erwischt zu werden, erhöht wird (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b zitiert nach Nagin & Pogarsky, 2003; Mazar & Ariely, 2006). Auch dieser Ansatz konnte jedoch durch Forschungen nicht bestätigt werden. In einer Studie von Mazar und Kollegen (2008) hatte eine Erhöhung der Wahrscheinlichkeit, gefasst zu werden, keinen signifikanten Einfluss auf unehrliches Verhalten. In dem Experiment wurden die Probanden und Probandinnen einer von drei Bedingungen zugeteilt. Diesmal ging es nicht um das Lösen von Matrizen, sondern um das Beantworten von Wissensfragen im Multiple-Choice-Format. In der Kontrollbedingung mussten die Personen den Test- und Antwortbogen abgeben und wurden nach Kontrolle beider entsprechend ausbezahlt. In der ersten Experimentalbedingung waren die richtigen Antworten auf dem Antwortbogen bereits markiert und die Probanden und Probandinnen standen vor dem Konflikt, sich entweder ehrlich zu verhalten und die eigenen Antworten trotz möglicher Abweichung anzugeben oder sich unehrlich zu verhalten und die als richtig markierten Antworten zu übertragen. Am Ende des Experiments mussten sie sowohl den Test- als auch den Antwortbogen beim Experimentator abgeben und wurden anschließend entsprechend ausbezahlt. In der zweiten Recycle-Bedingung durften sie den Testbogen zerstören und wurden nach dem Antwortbogen ausbezahlt, wodurch sich die Wahrscheinlichkeit, gefasst zu werden, erheblich verringerte; und schließlich in der dritten Recycle-Bedingung durften sie sowohl den Test- als auch den Antwortbogen zerstören und sich selbst für die Aufgabe ausbezahlen. In der letzten Bedingung konnte mit einer Prüfwahrscheinlichkeit von Null betrogen werden. Es zeigte sich jedoch über alle Bedingungen hinweg, dass die Prüfwahrscheinlichkeit keinen Einfluss auf das unehrliche Verhalten ausübte.

Diese Studien zeigen, dass eine Entscheidung für eine bestimmte Verhaltensweise nicht allein auf Basis einer rationalen Kosten-Nutzen Rechnung getroffen werden kann. In zahlreichen Studien konnte gezeigt werden, dass Personen betrügen, wenn sie die Möglichkeit

dazu haben; dies geschieht jedoch nur in einem begrenzten Rahmen von circa 2-3 Matrizen (Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006). Daraus stellt sich nun die Frage, warum Personen nicht bis zum Maximum betrügen, wenn sie dazu Gelegenheit haben. Die Antwort darauf ist in der psychologischen Selbstkonzept-Theorie begründet.

Psychologische Theorien zu unehrlichem Verhalten

Die Selbstkonzept - Theorie, die von Mazar und Kollegen (2008) postuliert wird, vertritt die Sichtweise, dass neben dem externen Belohnungssystem auch ein internes System eine erhebliche Rolle bei der Entscheidungsfindung im Alltag spielt. Personen werden sozialisiert und übernehmen somit die Werte und Normen unserer Gesellschaft, die wiederum als Richtwerte für eigene Verhaltensweisen herangezogen werden. Handlungen, die entsprechend diesem internen Wertesystem ausgeführt werden, versprechen demnach positive Folgen, während gegensätzliche Verhaltensweisen zu negativen Konsequenzen, wie beispielsweise Strafen, führen (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006).

Neurowissenschaftliche Studien liefern eine zusätzliche Untermauerung dieses Ansatzes. Handlungen, die auf sozialen Normen basieren, wie beispielsweise soziale Kooperation, aktivieren dasselbe primäre Belohnungszentrum im Gehirn wie externe Belohnungen. Diese Studien zeigen auf, dass Individuen sich gut dabei fühlen, entsprechend der internalisierten sozialen Normen und Werte zu handeln. Dementsprechend sollte jemand, der kooperiert, belohnt und jemand, der sich unkooperativ verhält, bestraft werden, um in weiterer Folge sozial erwünschtes Verhalten ausbilden zu können (Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006).

Die Selbstkonzept-Theorie geht weiters davon aus, dass das interne Belohnungssystem auf spezifische Weise Kontrolle über das eigene Verhalten ausüben kann, indem es das Selbstkonzept der Personen direkt beeinflusst. Nach Mazar und Kollegen (2008b) bezeichnet dabei das Selbstkonzept die Art und Weise, wie sich Personen selbst sehen und wahrnehmen (Mazar et al., 2008b). Personen haben einen starken Glauben in ihre eigene Moralität und sehen sich selbst meist als ehrliche Menschen. Als Konsequenz darauf, versuchen sie, ihr positives Selbstkonzept im Alltag aufrechtzuerhalten, indem sie sich entsprechend ihrer internen Standards verhalten (Ayal & Gino, 2011; Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013; Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006). Bezogen auf das Beispiel des Schwarzfahrens, das im Zuge des ökonomischen Modells erläutert wurde, spielen bei der Entscheidung nun nicht mehr nur der Nutzen und die Kosten des Schwarzfahrens eine Rolle,

sondern auch, wie sich dieser unehrliche Handlungsakt auf die Sichtweise der eigenen Persönlichkeit auswirkt.

Die Selbstkonzept-Theorie zeigt auf, dass Personen oftmals inmitten zweier konkurrierender Motivationen stehen. Zum einen entscheiden sie sich für eine unehrliche Verhaltensweise, um eine Nutzenerhöhung zu erreichen, zum anderen wollen sie sich als ehrliche, moralische Menschen sehen und ihr positives Selbstkonzept aufrechterhalten können (Ayal & Gino, 2011; Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013; Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b). Im ersten Moment scheint es sich um eine klassische „win-lose“ Situation zu handeln: das Betrügen kann nur auf Kosten des eigenen Selbstkonzeptes erfolgen oder umgekehrt das Aufrechterhalten des Selbstkonzeptes auf Kosten einer Nutzenerhöhung. Diese Situation birgt einen motivationalen Konflikt, der jedoch auf den zweiten Blick durch das Herstellen einer Balance zwischen diesen beiden Motivationskräften gelöst werden kann. Ein Balanceakt kann erzeugt werden, indem Personen sich einerseits unehrlich verhalten, wenn sie die Gelegenheit dazu bekommen, um einen gewissen finanziellen Gewinn zu erhalten, sie andererseits das Betrügen jedoch in einem bestimmten Rahmen eingrenzen, um ihr positives Selbstkonzept weiter aufrechterhalten zu können (Ayal & Gino, 2011; Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013; Gino, Schweitzer, Mead, & Ariely, 2011; Mazar et al., 2008b; Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2009).

Wissenschaftliche Studien dazu wurden unter anderem von Mazar und Kollegen (2008b) durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass Personen in der Recycle-Bedingung zwar mehr Matrizen als gelöst angeben ($M = 5.5$) als in der Kontrollbedingung ($M = 3.3$), das Betrügen jedoch meist nicht mehr als 2-3 zusätzlich angegebene Matrizen übersteigt (Mazar & Ariely, 2006).

Definition von unehrlichem Verhalten

Unehrlisches Verhalten findet sich in allen Bereichen des menschlichen Lebens. Es zeigt sich unter anderem bei Steuerhinterziehungen (Mazar & Ariely, 2006 zitiert nach Hermann, 2005), beim Lügen (beispielsweise DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996) oder bei illegalen Downloads aus dem Internet (Mazar & Ariely, 2006 zitiert nach Lohmann, 2004). An den dargestellten Beispielen lässt sich die große Bandbreite von Unehrllichkeit bereits erkennen.

Nach Gino und Kollegen (2011) können unehrliche Verhaltensweisen als Handlungen definiert werden, die nachteilige Effekte auf andere Menschen haben. Zudem sind sie entweder illegal oder werden von einer größeren Gesellschaft moralisch nicht akzeptiert.

Basierend auf dieser Definition können unter anderem Verletzungen ethischer Normen und Standards, Betrug oder Diebstähle als unehrliche Handlungen angesehen werden. In dieser Forschungsarbeit wird nun eine spezifische Form von unehrlichem Verhalten fokussiert, nämlich das Überschätzen der eigenen Leistung für einen finanziellen Gewinn. Bei dieser Form von Unehrlichkeit kann einerseits ein kurzfristiger Nutzen erreicht werden, andererseits kann diese Handlung nachträgliche Effekte für das eigene positive Selbstkonzept und damit längerfristige Kosten, wie beispielsweise eine geringere soziale Akzeptanz, mit sich bringen (Gino et al., 2011).

Selbstkontrolle

Wie bereits im Zuge der Selbstkonzept-Theorie erwähnt wurde, stehen Personen zwischen zwei konkurrierenden Motivationen, wenn sie sich für ein unehrliches Verhalten entscheiden (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b). Zum einen haben sie Interesse daran, ihren Nutzen durch die Handlung zu erhöhen, zum anderen haben sie den Wunsch, ihr Bild von sich selbst als moralische, ehrliche Person aufrechtzuerhalten. Um diesen motivationalen Konflikt auflösen zu können wird Selbstkontrolle erforderlich (Gino et al., 2011; Mead et al., 2009).

Selbstkontrolle kann als Kapazität definiert werden, mithilfe derer Gedanken, Gefühle und Handlungsweisen verändert werden können (Baumeister, 2002b). Selbstkontrolle tritt dann in den Vordergrund, wenn eine Person versucht, die Art und Weise, wie sie denken, handeln und fühlen würde, zu verändern (Baumeister, 2002a; Baumeister, 2002b; Muraven, 2000; Muraven, Tice, & Baumeister, 1998). Sie verfolgt damit auch das Ziel, die Interessen, die langfristig gesehen für sie die besten darstellen, zu maximieren (Muraven, 2000). Selbstkontrolle ermöglicht damit, antisoziale, egoistische Verhaltensweisen durch sozial akzeptierte zu ersetzen (Mead et al., 2009). Die Relevanz und Wichtigkeit von Selbstkontrolle zeigt sich unter anderem daran, dass geringe Selbstkontrolle ein wichtiger Faktor für kriminelles, antisoziales Verhalten darstellt. Aus diesem Grund wird sie manchmal auch als „moralischer Muskel“ bezeichnet (Mead et al., 2009 zitiert nach Baumeister & Exline, 1999).

Nach Baumeister (2002b) hängt eine effektive Selbstkontrolle von drei wichtigen Aspekten ab. Für eine erfolgreiche Selbstkontrolle sind einerseits Standards notwendig. In diesem Kontext beziehen sich Standards auf Ziele, Normen, Ideale und andere Richtlinien, die festlegen, was eine sozial erwünschte Reaktion darstellt. Wenn eine Person nicht dazu bereit ist, etwas an ihrem Verhalten zu ändern, dann besteht auch kein Grund, Selbstkontrolle auszuüben. Des Weiteren ist ein Überwachungsprozess wichtig, der hilft, das eigene Verhalten im Blick zu behalten und entsprechend zu regulieren. Wenn die eigenen

Handlungen nicht mehr verfolgt werden, kann Selbstkontrolle nicht mehr effizient ausgeführt werden. Als dritten und letzten wichtigen Aspekt sei die Fähigkeit zu nennen, das eigene Verhalten zu verändern. Hierbei stehen wiederum drei Theorien im Vordergrund, die unterschiedliche Annahmen darüber treffen, was passieren könnte, wenn eine Person verschiedene Akte an Selbstkontrolle durchläuft (Baumeister, 2002b).

Besonderes Augenmerk soll dabei auf das Kräfte-Modell gelegt werden. Während die kognitive Theorie die Ansicht vertritt, dass sich fortführende Selbstkontrollakte verbessern, da das relevante Schema dafür zu Beginn im Gedächtnis verankert wurde, sieht eine weitere Theorie Selbstkontrolle als grundlegende Fähigkeit eines Menschen an, die über die Zeit hinweg relativ stabil gehalten werden kann. Zuletzt sei das Kräfte-Modell zu nennen, in dem Selbstkontrolle eine begrenzte Ressource darstellt und welches in dieser Arbeit den größten Stellenwert einnehmen soll (Baumeister, 2002b).

Das Kräfte-Modell.

Hierbei wird angenommen, dass die Kapazität von Selbstkontrolle eine begrenzte Ressource darstellt. Menschen verfügen zu jeder Zeit im Alltag über eine gewisse Kapazitätsmenge an Selbstkontrolle, die mit jeder Verhaltensregulierung kontinuierlich abnimmt (Baumeister, 2002a; Baumeister, 2002b; Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998; Baumeister, Gailliot, DeWall, & Oaten, 2006; Gailliot, Baumeister, DeWall, Maner, Plant, Tice, et al., 2007; Hagger, Wood, Stiff, & Chatzisarantis, 2010; Inzlicht & Schmeichel, 2012; Muraven, 2000; Muraven et al., 1998).

Selbstkontrolle arbeitet somit wie ein Muskel. (Hagger et al., 2010; Muraven, 2000; Wan & Sternthal, 2008 zitiert nach Muraven & Baumeister, 2000). Genauso wie ein Muskel Kraft und Energie benötigt, um eine bestimmte Stärke über einen Zeitraum auszubilden, erfordern auch Situationen, in denen Selbstkontrolle notwendig erscheint, Kraft und Energie. Zudem erschöpfen sich Muskeln nach einer Zeitperiode, in der sie viel Anstrengung aushalten mussten und haben nun für weitere Kraftakte weniger Kapazität zur Verfügung. Ebenso erschöpft sich die Selbstkontrolle, wenn sich ihre Ressourcen über Handlungsweisen, die Selbstkontrolle erfordern, verbrauchen. Somit kann angenommen werden, dass Selbstkontrollakte Kraft und Energie für die Ausübung benötigen, sich diese Ressourcen aber auch über längere Zeit hinweg reduzieren und damit für spätere Selbstkontrollakte nicht mehr im ursprünglichen Ausmaß bereitstehen (Baumeister et al., 1998; Hagger et al., 2010; Inzlicht & Schmeichel, 2012; Muraven & Baumeister, 2000; Muraven et al., 1998).

Dieser Zustand reduzierter Kapazität für Selbstkontrolle wird in der englischsprachigen Literatur als „ego depletion“ Effekt bezeichnet (Alberts, Martijn, & Vries, 2011; Baumeister, 2002a; Baumeister, 2002b; Baumeister et al., 1998; Hagger et al., 2010; Inzlicht & Schmeichel, 2012). Forschungen zum „ego-depletion“ Effekt (Inzlicht & Schmeichel, 2012) nehmen zusätzlich zum Verlust an Energieressourcen durch einen Selbstkontrollakt zwei weitere wesentliche Reaktionen bei Personen an. Zum einen kommt es zu einer Veränderung der motivationalen Orientierung. Durch Selbstkontrollausübung verlieren Personen ihre Motivation, weitere Kontrolle in nachfolgenden Situationen auszuüben. Gleichzeitig steigt die Motivation, sich an Handlungen zu beteiligen, die ein persönliches Interesse wecken oder einen persönlichen Genuss bereithalten. Zum anderen kommt es zu einem Wechsel im Aufmerksamkeitsfokus, weg von Reizen, die die Notwendigkeit von Selbstkontrolle anzeigen, hin zu Hinweisreizen, die Belohnung signalisieren. Beide Veränderungen sorgen zusammen mit einem Energieverlust dafür, dass sich die Selbstkontrollressourcen erschöpfen und damit weitere Selbstkontrollhandlungen weit weniger effektiv ausgeführt werden können.

Bei dem beschriebenen Prozess spielt auf biochemischer Ebene Glukose eine wesentliche Rolle (Gailliot et al., 2007). Glukose stellt einen wichtigen Treibstoff für das Gehirn dar. Glukose sorgt somit dafür, dass jede Gehirnregion ihre notwendigen Funktionen ausführen kann. Selbstkontrolle benötigt eine gewisse Menge an Glukose. Wenn nun Selbstkontrolle ausgeübt wird, dann verhindern die reduzierten Glukoselevels eine unbeeinträchtigte Weiterführung von Selbstkontrolle. Forschungen dazu zeigen, dass Selbstkontrollakte zu reduzierten Blutglukoselevel führen. Somit verfügten Personen in einer Studie über geringere Blutglukoselevels, wenn sie ihre Aufmerksamkeit regulieren sollten. Dies kann jedoch durch die Einnahme eines Glukosegetränkes wieder ausgeglichen werden.

Eine Studie von Muraven und Kollegen (1998) konnte den beschriebenen Prozess durch Untersuchungen belegen. So zeigt sich beispielsweise bei Personen, die versuchen, ihre Emotionen zu regulieren, eine schlechtere Leistung bei einer anschließenden Aufgabe. Auch in Fällen, in denen Personen ihre Gedanken an einen bestimmten Stimulus unterdrücken sollten, gaben sie bei einer darauffolgenden frustrierenden Aufgabe schneller auf als Personen, die ihren Gedanken freien Lauf lassen durften.

Wie bereits erwähnt, orientiert sich unsere Gesellschaft und Kultur an Standards, Normen und Regeln, die ausdrücken, wie sich Personen verhalten sollten. Da das Ausüben von Selbstkontrolle eine Möglichkeit darstellt, auf sozial erwünschte Weise in der Gesellschaft zu handeln, sollte damit antisoziales und egoistisches Verhalten verringert werden können (Mead et al., 2009; Muraven & Baumeister, 2000). Da bei Selbstkontrollakten

jedoch Energie verloren geht und damit weitere Selbstkontrollhandlungen nur noch ineffizient durchgeführt werden können, können in diesem Fall ehrliche Verhaltensweisen nicht mehr vollständig gewährleistet werden. Studienergebnisse bestätigen diese Annahmen. Personen, deren Selbstkontrolle sich durch eine Handlung bereits erschöpft hat, verhalten sich in einer zukünftigen Situation, die Selbstkontrolle erforderlich macht, mit größerer Wahrscheinlichkeit unehrlich (Gino et al., 2011; Mead et al., 2009). Aufgrund dieser Befunde wird die Hypothese angenommen, dass unehrliches Verhalten zunimmt, wenn sich die Selbstkontrolle erschöpft.

Selbstaufmerksamkeit

Obwohl an der Vielzahl der Studien zu unehrlichem Verhalten, die bislang genannt wurden, auszumachen ist, dass Personen betrügen, wenn sie die Möglichkeit dazu haben (beispielsweise Mazar et al., 2008), ist unsere Gesellschaft zum Großteil durch kooperative Verhaltensweisen gekennzeichnet (Ernest-Jones, Nettle, & Bateson, 2011). Diese Handlungen können durch verschiedene Hinweisreize begünstigt werden: so erzeugt beispielsweise die bloße physische Anwesenheit anderer Personen in einem Raum oder andere Hinweisreize der Nähe und Sichtbarkeit stärkeres kooperatives Verhalten (Ernest-Jones et al., 2011 zitiert nach Andreoni & Petrie, 2004; Burnham, 2003; Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977; Hoffman, McCabe, Shachat, & Smith, 1994; Kurzban, 2001).

Da Menschen ihr kooperatives Verhalten auch erhöhen, wenn sie wissen, dass sie von anderen Personen beobachtet werden, stellen einige Studien zusätzlich ein Augenpaar als Hinweisreiz in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses (Cai, Huang, Wu, & Kou, 2015 zitiert nach Haley & Fessler, 2005; Bateson, Nettle, & Roberts, 2006; Ernest-Jones et al., 2011). Diese Studien weisen teils gegensätzliche Ergebnisse auf. Demnach zeigte sich einerseits, dass Personen mehr Geld in eine Kaffeebox warfen, wenn ein Bild mit einem Augenpaar in dem Raum platziert wurde (Bateson et al., 2006) oder eher ihren Abfall in einem Selbstbedienungsrestaurant entsorgten, wenn Poster mit Augenpaaren angebracht wurden (Ernest-Jones et al., 2011). Andererseits konnte in einer neuen Studie keine signifikante Beziehung zwischen Unehrlichkeit und der Präsenz eines Augenpaares festgestellt werden (Cai et al., 2015).

Diese Ergebnisse legen nahe, dass unehrliche Handlungen scheinbar weniger leicht durch äußere Hinweisreize gehemmt werden können. Vielmehr geht es darum, die Aufmerksamkeit auf die eigene moralische Identität zu lenken, um ehrliche Verhaltensweisen erfolgreich im Alltag etablieren zu können (Cai et al., 2015). Im Allgemeinen aktualisieren

Personen ihr Selbstkonzept als Konsequenz ihrer Handlungen. Wenn sich Personen ihrer eigenen moralischen Standards bewusst werden, bewerten sie ihr Verhalten entsprechend dieser Standards. Personen, die sich als sehr moralisch beschreiben und sich auch ihrer eigenen Moralität bewusst sind, sollten ihr Verhalten demnach anpassen und sich in weiterer Folge ehrlicher verhalten. Unaufmerksamkeit gegenüber den eigenen moralischen Grundsätzen hingegen führt zwangsläufig dazu, dass Verhaltensweisen und Standards nicht in Einklang miteinander gebracht werden und Unehrlichkeit mit höherer Wahrscheinlichkeit dominieren kann (Cai et al., 2015; Beaman, Klentz, Diener, & Svanum, 1979; Mazar et al., 2008b; Mazar & Ariely, 2006; Sentyrz & Bushmann, 1998; Silvia & Duval, 2001; Wan & Sternthal, 2008 zitiert nach Carver & Scheier, 1998). Duval und Wicklund (1972) postulierten zu diesen Ansätzen eine Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit.

Die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit.

Das Forschungsfeld, das sich mit Selbstaufmerksamkeit beschäftigt, kann als weites und dynamisches Feld gesehen werden. Es durchlief seit den klassischen Anfängen der Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit verschiedene Stadien, in denen das Forschungsgebiet um weitere Überlegungen und Ansätze erweitert wurde (Silvia & Duval, 2001). In diesem Abschnitt soll nun jedoch spezifisch auf die ursprüngliche Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit eingegangen werden.

Duval und Wicklund's Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit (1972), die als eine der frühesten „Selbst-Theorien“ gesehen werden kann, schlägt vor, dass sich Personen entweder in einem Status der objektiven oder in einem Zustand der subjektiven Selbstaufmerksamkeit befinden können. Es handelt sich dabei um zwei eigenständige Zustände, zwischen denen jedoch schnell gewechselt werden kann. In einem Status der subjektiven Selbstaufmerksamkeit richten Personen ihre Aufmerksamkeit weg vom eigenen Selbst. Wenn sich Personen hingegen in einem Status der objektiven Selbstaufmerksamkeit befinden, ist ihre Aufmerksamkeit auf sie selbst ausgerichtet (Heine, Takemoto, Moskalenko, Lasaleta, & Henrich, 2008 zitiert nach Duval & Wicklund, 1972; Mazar & Ariely, 2006; Silvia & Duval, 2001). In diesem Kontext kann das „Selbst“ weitläufig als Wissen der Person über die eigene Person definiert werden (Silvia & Duval, 2001).

Personen gelangen am ehesten in einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit, wenn sie mit Stimuli konfrontiert werden, die ihre Aufmerksamkeit auf sie selbst richten. Dies kann unter anderem erreicht werden, indem sich Personen in einem Spiegel sehen oder ihre eigene aufgenommene Stimme hören. Als Konsequenz daraus ergibt sich, dass sich Personen

ihrer eigenen inneren Standards bewusster werden. Dies führt wiederum zu einem automatischen Vergleich des eigenen Selbst mit den besagten Standards (Heine et al., 2008; Mazar & Ariely, 2006; Sentyrz & Bushman, 1998; Silvia & Duval, 2001). In diesem Kontext können Standards als mentale Repräsentation unter anderem von Einstellungen oder korrekten Verhaltensweisen verstanden werden. All diese Standards zusammengefasst definieren, wie eine „korrekte“ Person handelt und entscheidet. Sie bilden somit einen Grundsatz, wie sich vertrauenswürdige und moralische Personen in einer Gesellschaft verhalten sollten (Silvia & Duval, 2001).

Wie schon erwähnt kommt es durch einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit zu einem Vergleich des idealen mit dem aktuellen Selbst (Heine, Takemoto, Moskalenko, Lasaleta, & Henrich, 2008 zitiert nach Duval & Wicklund, 1972; Mazar & Ariely, 2006; Silvia & Duval, 2001). Bei Feststellung einer Diskrepanz zwischen dem eigenen Selbst und den eigenen moralischen Standards kommt es zu einem negativen Gefühlszustand, der in der Regel dazu veranlasst, die Konsistenz in den eigenen Handlungen und Grundsätzen wiederherzustellen. Dies kann im weiteren Verlauf auf zwei Arten erfolgen: Zum einen können Personen sich dafür entscheiden, ihre Handlungen, oder Einstellungen aktiv so zu verändern, dass sie den Standards eher entsprechen. Im Zentrum des Veränderungsprozesses stehen dann Gedanken und Verhaltensweisen, da sich diese einfacher umgestalten lassen, als tief verankerte moralische Grundsätze. Zum anderen können sie versuchen, die Stimuli oder Situationen, die ihre Aufmerksamkeit auf sie selbst lenken, zu vermeiden. Personen entscheiden sich vor allem dann für die zweite Reaktionsweise, wenn sie das Gefühl haben, dass dieser Veränderungsprozess nicht ausreichend ist (Heine et al., 2008; Mazar & Ariely, 2006; Sentyrz & Bushman, 1998; Silvia & Duval, 2001).

Wenn Personen in einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit eintreten, handeln sie meist entsprechend ihrer Standards, um ihr positives Selbstkonzept aufrechterhalten zu können. Wie bereits erwähnt existieren unterschiedliche Stimuli, die diesen Prozess in Gang setzen können: der Blick in einen Spiegel (Heine et al., 2008 zitiert nach Hass & Eisenstadt, 1990), das Hören der eigenen Stimme (Heine et al., 2008 zitiert nach Ickes, Wicklund, & Ferris, 1973), das Ansehen eines Bildes von der eigenen Person (Heine et al., 2008 zitiert nach Duval, Duval, & Neely, 1979), das Stehen vor einer laufenden Videokamera (Heine et al., 2008 zitiert nach Duval, Duval, & Mulilis, 1992) oder auch das Schreiben der eigenen Autobiographie (Heine et al., 2008 zitiert nach Duval et al., 1979).

Bisherige Studien liefern eine Reihe an Befunden zu den Einflüssen dieser Stimuli auf die Selbstaufmerksamkeit und das Verhalten in weiterer Folge. So konnte beispielsweise

gezeigt werden, dass sich Kinder weniger zusätzliche Süßigkeiten zu Halloween nahmen, wenn sie dabei vor einen Spiegel saßen (Beaman et al., 1979). Da eine erhöhte Selbstaufmerksamkeit auch eine erhöhte Selbstregulation zur Folge hat können Situationen, die die Aufmerksamkeit auf das eigene Selbst lenken, auch eine Rolle bei Gewichtsabnahmen spielen, da Personen dadurch eher angehalten sind, ihre Nahrungsaufnahme genauer zu überwachen (Polivy, Herman, Hackett, & Kuleshnyk, 1986; Sentyrz & Bushman, 1998). Somit aßen Personen weniger Produkte, die durch einen hohen Fettgehalt ausgezeichnet waren, wenn sie vor einem großen Spiegel platziert wurden (Sentyrz & Bushman, 1998). Zudem belegte eine Studie, dass Studenten bei einem Intelligenztest weniger betrogen, wenn sie sich dabei selbst in einem Spiegel beobachteten oder ihre aufgenommene Stimme hörten (Beaman et al., 1979). Anhand dieses Befundes, der auf einen Einfluss der Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten schließen lässt, wird als zweite Hypothese angenommen, dass unehrliches Verhalten abnimmt, wenn die objektive Selbstaufmerksamkeit erhöht wird.

Fragestellungen und Hypothesen

Im Folgenden werden die theoretischen Annahmen und daraus abgeleiteten Forschungsfragen und Hypothesen zusammengefasst.

Wenn Personen vor der Möglichkeit stehen, einen Nutzen aus einer unehrlichen Handlung ziehen zu können, tritt ein motivationaler Konflikt in den Vordergrund. Dabei besteht zum einen die Versuchung zu betrügen, um einen Gewinn zu erhalten, zum anderen aber auch der Wunsch, sich auf sozial erwünschte Weise zu verhalten, um als moralischer, ehrlicher Mensch angesehen zu werden (Gino et al., 2011; Mazar & Ariely, 2006; Mazar et al., 2008b; Mead et al., 2009). Ehrlichkeit benötigt demnach Selbstkontrolle als Energieressource, um antisozialen, egoistischen Impulsen widerstehen zu können (Gino et al., 2011; Mead et al., 2009). Dabei geht die Forschung davon aus, dass bei jedem Selbstkontrollakt Energie in Form von Glukose verloren geht. Dies führt wiederum bei zukünftigen Situationen, die Selbstkontrolle erfordern, zu weniger effizienten Selbstkontrollhandlungen (Gailliot et al., 2007). Dabei tritt die Motivation, eigenen Interessen zu folgen, in den Vordergrund und Widerstand gegen unehrliche oder impulsive Verhaltensweisen zu leisten wird immer schwieriger (Baumeister, 2002b). Studienergebnisse zeigen, dass Personen, deren Selbstkontrolle sich durch eine Handlung bereits erschöpft hat, sich in einer zukünftigen Situation, die Selbstkontrolle erforderlich macht, mit größerer Wahrscheinlichkeit unehrlich verhalten (Gino et al., 2011; Mead et al., 2009). Aus diesen Annahmen wird als Hypothese abgeleitet, dass unehrliches Verhalten zunimmt, wenn sich die Selbstkontrolle erschöpft.

Obwohl sich Personen meist unehrlich verhalten, wenn sich die Möglichkeit dazu ergibt, versuchen sie sich im Normalfall an Standards, Normen und Regeln der Gesellschaft zu orientieren, um ihr eigenes positives Selbstkonzept aufrechterhalten zu können. Dies hilft ihnen, ihre Handlungen und Denkweisen vor sich selbst rechtfertigen zu können (Mazar et al., 2008a; Mazar et al., 2008b; Mead et al., 2009). Duval und Wicklund's Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit (1972) besagt, dass Personen ihre Aufmerksamkeit auf das eigene Selbst richten, wenn sie sich in einem Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit befinden. Dies führt dazu, dass sie sich ihrer eigenen inneren Standards bewusster werden und versuchen, ihre Handlungen entsprechend anzupassen. Im Forschungskontext werden diverse Stimuli angeführt, die diesen Prozess in Gang setzen können, wie beispielsweise ein Blick in den Spiegel oder das Schreiben der eigenen Autobiographie (Beaman et al., 1979; Heine et al., 2008; Mazar & Ariely, 2006; Sentyrz & Bushman, 1998; Silvia & Duval, 2001; Wan &

Sternthal, 2008 zitiert nach Scheier & Carver, 1983). Zudem belegte eine Studie, dass Studenten bei einem Intelligenztest weniger betrogen, wenn sie sich dabei selbst in einem Spiegel beobachteten oder ihre aufgenommene Stimme hörten (Beaman et al., 1979). Aus diesen Annahmen leitet sich als zweite Hypothese ab, dass unehrliches Verhalten abnimmt, wenn die objektive Selbstaufmerksamkeit erhöht wird.

Die vorliegende Studie verfolgte somit das Ziel, den positiven Einfluss einer erschöpften Selbstkontrolle auf unehrliches Verhalten und den negativen Einfluss der Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten wissenschaftlich zu untermauern. Zudem wird mit der Studie ein direktes Erfassen des unehrlichen Verhaltens der Schüler und Schülerinnen ermöglicht. Bei näherer Analyse des Studiendesigns von Mazar und Kollegen (2008b) wird deutlich, dass die Erfassung von unehrlichem Verhalten zu einem großen Teil anhand von Mittelwertsvergleichen erfolgt. In diesen Fällen werden die Mittelwerte der Experimentalgruppe denen einer Kontrollgruppe gegenübergestellt. Dadurch kann das individuelle Betrügen der einzelnen Versuchspersonen jedoch nicht ausfindig gemacht werden. Durch Verwendung eines beliebigen Zahlencodes auf den Fragebögen und durch das Einsammeln aller Materialien am Ende des Experiments, konnten alle einzelnen Bögen letztendlich zusammengebracht werden. Damit konnte das unehrliche Verhalten jeder Person individuell bestimmt werden. Die Möglichkeit eines direkten Erfassens des unehrlichen Verhaltens der Schüler und Schülerinnen kann somit als Mehrwert der vorliegenden Studie gegenüber bisherigen Studien (bspw. Gino, et al., 2011; Mazar & Ariely, 2006; Mazar, et al., 2008b) gesehen werden.

Kovariate

Im nächsten Abschnitt werden einige Konstrukte, die zu Kontrollzwecken als Kovariate in die Untersuchung mit aufgenommen wurden, näher erläutert.

Damit Personen sich in Entscheidungssituationen für ehrliche Verhaltensweisen entscheiden können, müssen sie sich an ethischen Normen und Richtlinien der Gesellschaft orientieren und diese wiederum in Handlungen überführen. Zudem haben Personen meist einen starken Glauben an ihre eigene Moralität und versuchen, durch das Anpassen ihrer Verhaltensweisen an ihre moralische Identität, ihr positives Selbstkonzept aufrechtzuerhalten (Mazar et al., 2008b zitiert nach Greenwald, 1980). In der Forschungsliteratur wird die moralische Identität einer Person als Ausmaß bezeichnet, in dem sich jemand selbst als moralische Person identifiziert (Gino et al., 2011). Wenn Personen sich als sehr moralisch sehen, versuchen sie demnach, ihre Handlungsweisen den eigenen moralischen Grundsätzen anzupassen. Dies ermöglicht ihnen auch, ihr positives Selbstkonzept aufrechtzuerhalten. Unterschiede in der moralischen Identität determinieren somit ehrliches und unehrliches Verhalten. Gino und Kollegen (2011) zeigten in einer Studie, dass die moralische Identität den Zusammenhang zwischen einer erschöpften Selbstkontrolle und unehrlichem Verhalten moderiert. Demnach zeigen Forschungsergebnisse, dass eine erschöpfte Selbstkontrolle nur dann zu statistisch höherem unehrlichen Verhalten führt, wenn Personen eine niedrigere moralische Identität aufweisen. Wenn sich Personen hingegen als sehr moralisch beschreiben, hat ein Erschöpfen der Selbstkontrolle keinen Einfluss auf unehrliches Verhalten. Aufgrund dieser Befunde wurde die moralische Identität als Kontrollvariablen zusätzlich erfasst.

Weiters kann ein Zusammenhang zwischen einer erschöpften Selbstkontrolle und Risikobereitschaft angenommen werden. Studien zeigen, dass Selbstkontrollhandlungen zu einem Verlust an Energie und Kraft führen, wodurch sich nachfolgenden Selbstkontrollakte in ihrer Effektivität reduzieren. Werden Personen anschließend vor riskante oder weniger riskante Entscheidungen gestellt, werden sie aufgrund ihrer erschöpften Selbstkontrolle riskantere Handlungen bevorzugen (Freeman & Muraven, 2010). Aufgrund dessen wurde auch die Risikobereitschaft als Kovariate in die Untersuchung aufgenommen.

Nach Baumeister (2002) haben Personen im Allgemeinen das Bedürfnis, sich gut zu fühlen und positive Emotionen zu empfinden. Wenn sie sich jedoch in negativer Stimmung befinden, wird das Ziel, sich besser zu fühlen, zentral für ihre Handlungen. Daraus kann ein Konflikt zwischen dem ursprünglichen Vorhaben und dem neuen Ziel, nämlich die eigene Stimmung zu heben, entstehen. Der emotionale Stress, der dabei entsteht, richtet die

Aufmerksamkeit nun auf das neue Ziel und lässt entsprechende Handlungen dafür einleiten. Somit könnte die schlechte Stimmung, die durch ein Erschöpfen der Selbstkontrolle erzeugt wurde, einen Einfluss auf das Betrügen in einer weiteren Aufgabe haben. Es könnte alles daran gesetzt werden, die Stimmung umzuwandeln, indem für einen finanziellen Gewinn betrogen wird. In diesem Fall könnte die Stimmung den Einfluss einer erschöpften Selbstkontrolle auf das Betrügen verstärken. Zudem zeigen Studien, dass positive Emotionen einen wesentlichen Faktor für den Wiederaufbau der Energieressourcen und der Kapazität an Selbstkontrolle darstellen können. Somit kann eine positive Stimmungslage dabei helfen, die Erschöpfung, die durch einen Selbstkontrollakt entstanden ist, zu bewältigen (Baumeister, 2002). In diesem Fall könnte es zu einem gegenteiligen Effekt kommen, nämlich dass die Erschöpfung aufgehoben und damit unehrliches Verhalten im Gegenzug reduziert wird. Aufgrund der angeführten Widersprüchlichkeiten wurde auch dieser Faktor zu Kontrollzwecken erhoben.

Um ein Gesamtbild der Personen zu erhalten und damit auch weitere mögliche Einflussfaktoren ausschließen zu können, wurden in der vorliegenden Studie auch einige demographische Variablen der Personen erfasst. Hierbei wäre das Geschlecht, das Alter, die Nationalität, ihre Religionszugehörigkeit und ihre Religiosität zu nennen. Da es sich bei der Stichprobe um Schüler und Schülerinnen handelt, wurde zudem auch der Schultyp, den sie besuchen, abgefragt und wieviel Geld ihnen pro Monat zu Verfügung steht.

Methoden

Stichprobenbeschreibung

Als Stichprobe für die vorliegende Studie wurden Schüler und Schülerinnen zweier österreichischer Schulen mit wirtschaftlichem Schwerpunkt herangezogen. Für diese Entscheidung waren folgende Punkte ausschlaggebend: Zum einen bestand die Hoffnung, dass sich Schüler und Schülerinnen mit den komplexen Themen der Wirtschaftspsychologie und insbesondere mit Studien zu unehrlichem Verhalten noch wenig bis gar nicht auseinandergesetzt haben und damit die Hintergründe der Untersuchung nicht so leicht erkennen konnten. Zum anderen konnte im Rahmen einer Vorstudie, die an Studenten und Studentinnen durchgeführt wurde, gezeigt werden, dass oftmals Studienrichtungen vertreten sind, bei denen sich Personen eher aus sozialen als aus finanziellen Gründen zur Verfügung stellen. Hierbei seien vor allem Studenten und Studentinnen der Philosophie oder der Kultur- und Sozialanthropologie zu nennen. Da in der vorliegenden Studie jedoch ein finanzieller Anreiz als Schlüsselement eingesetzt wurde, sollten vor allem Personen eingebunden werden, für die Geld einen solchen Anreiz darstellt, sich an der Untersuchung zu beteiligen. Personen, die demnach nur aus Interesse oder Hilfsbereitschaft teilnehmen, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit nicht betrügen, da der finanzielle Aspekt hierbei eine untergeordnete Rolle spielt.

Des Weiteren spielten ökonomische Gründe eine Rolle bei der Stichprobenwahl. Schulen erlauben Untersuchungen in Klassen, wodurch eine große Anzahl an Personen gleichzeitig getestet werden kann. Zudem besteht eine größere Wahrscheinlichkeit, die gewünschte Teilnehmeranzahl in den einzelnen Untersuchungsbedingungen zu erhalten. Die zwei Schulen wurden vor allem nach ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt ausgewählt. In einer Studie von Ariely (2012) zeigte sich, dass Banker doppelt so viel betrügen wie beispielsweise Politiker, wenn sie die Gelegenheit dazu bekommen. Ihr Handeln ist ökonomisch ausgerichtet und sie versuchen, Gewinn-maximierend vorzugehen. Aufgrund dieses Ergebnisses bestand das Interesse darin zu untersuchen, wie sich unehrliches Verhalten bei Schülern und Schülerinnen aus wirtschaftlichen Schulen verhält.

Die Stichprobe bestand aus 120 Schülern und Schülerinnen. Diese setzte sich wiederum aus 50 männlichen (42%) und aus 70 weiblichen (58%) Personen zusammen. Die Schüler und Schülerinnen waren zwischen 16 und 22 Jahre alt ($M = 17.88$, $SD = 1.09$). Von den insgesamt 120 Schülern und Schülerinnen wurden 49 (41%) Personen an der Handelsakademie in Bruck an der Leitha in Niederösterreich getestet und 71 (59.2%)

Personen in der Akademie der Wirtschaft in Neusiedl am See im Burgenland untersucht. Der Großteil der Schüler und Schülerinnen waren aus Österreich (84%), mit großem Abstand gefolgt von der Türkei (5%) und sonstigen Nationalitäten (10%). Da es sich um ein 2x2 „between-subject“- Design handelt, wurden die Schüler und Schülerinnen den vier Bedingungen zufällig zugeteilt, wobei pro Bedingung zwischen 28 und 32 Personen getestet wurden, wie aus Tabelle 1 ersichtlich wird.

Tabelle 1

Stichprobengröße in den einzelnen Versuchsbedingungen

Selbstkontrolle	Selbstaufmerksamkeit	
	gegeben	nicht gegeben
erschöpft	31	28
nicht erschöpft	29	32

Untersuchungsdesign

In der vorliegenden Studie wurde zum einen der Einfluss der Selbstkontrolle und zum anderen der Einfluss der Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten untersucht. Zentral sind dabei die zwei dichotomen unabhängigen Variablen, die im Zuge der Studie experimentell manipuliert werden. Da beide unabhängigen Variablen jeweils zwei Ausprägungen annehmen können, handelt es sich bei der Studie um ein 2x2 „between-subject-Design“. Die vier Bedingungen, die sich daraus ergeben und denen die Schüler und Schülerinnen zufällig zugeordnet wurden, sind in Tabelle 2 abgebildet.

Tabelle 2

Die vier Untersuchungsbedingungen des 2x2 „between-subject-Design“

		Selbstaufmerksamkeit	
Selbstkontrolle		gegeben	nicht gegeben
erschöpft		erschöpft, Selbstaufmerksamkeit gegeben	erschöpft, Selbstaufmerksamkeit nicht gegeben
nicht erschöpft		nicht erschöpft, Selbstaufmerksamkeit gegeben	nicht erschöpft, Selbstaufmerksamkeit nicht gegeben

Messinstrumente

unabhängige Variablen.

In der vorliegenden Studie wurden als unabhängige Variablen zum einen die *Selbstkontrolle* und zum anderen die *Selbstaufmerksamkeit* manipuliert. Es wurden damit zwei Faktoren eingeführt, von denen Einfluss auf unehrliches Verhalten erwartet wurde. Die Manipulation der Selbstkontrolle sollte eine Erhöhung im Betrügen bewirken, während die Manipulation der Selbstaufmerksamkeit eine Reduktion zur Folge haben sollte. Die Untersuchung der Selbstkontrolle erfolgte zu zweit gemeinsam mit der Mitstudentin Katharina Gail, wohingegen die Untersuchung der Selbstaufmerksamkeit alleine durchgeführt wurde.

Um die unabhängige Variable *Selbstkontrolle* zu manipulieren, wurde eine Aufgabe (Schmeichel, 2007) eingesetzt, die bereits von Mead und Kollegen (2009) verwendet wurde. Die Aufgabenstellung (siehe Anhang) beinhaltete die Aufforderung, innerhalb von sechs Minuten eine kurze Geschichte über einen Ausflug zu schreiben, den die Schüler und Schülerinnen erst kürzlich erlebt hatten. Dabei durften in einer Bedingung keine Wörter verwendet werden, die die Buchstaben „A“ oder „N“ beinhalten (Erschöpfung der Selbstkontrolle), wobei in der anderen Bedingung auf „X“ und „Y“ verzichtet werden sollte (keine Erschöpfung der Selbstkontrolle). In der ersten Bedingung sollte durch das Weglassen zweier wichtiger Buchstaben in unserem Wortschatz eine Erschöpfung der Selbstkontrolle

hervorgerufen werden, die sich wiederum in einer Erhöhung von unehrlichem Verhalten niederschlagen sollte. Um sicherzustellen, dass die Manipulation der Selbstkontrolle erfolgreich war, wurden anschließend drei Fragen zur Aufgabenschwierigkeit beziehungsweise zur kognitiven Anstrengung bei der Lösung dieser Aufgabe gestellt (siehe Anhang).

Die Manipulation der *Selbstaufmerksamkeit* erfolgte mithilfe eines biographischen Fragebogens (Heine et al., 2008 zitiert nach Duval et al., 1979) (siehe Anhang), für den die Schüler und Schülerinnen zwei Minuten Zeit hatten. Dabei sollten die Schüler und Schülerinnen Fragen zu ihrer eigenen Person beantworten. Die Fragen bezogen sich insbesondere auf ihre Hobbies, ihre physischen Charakteristika, darauf was sie ihrer Meinung nach auszeichnet und welche Ausbildung beziehungsweise Arbeitstätigkeit sie nach Schulende anstreben. Zusätzlich wurden die demographischen Charakteristika in den biographischen Fragebogen miteinbezogen. Dadurch sollte eine Hinwendung zur eigenen Person mit seinen oder ihren Besonderheiten und Merkmalen bewirkt werden. Letztendlich sollte dies wiederum zu einer Reduktion in unehrlichem Verhalten führen. In der Bedingung, in der keine Selbstaufmerksamkeit gefördert werden sollte, wurde auf den biographischen Fragebogen verzichtet und die demographischen Charakteristika wurden im Fragebogen zur moralischen Identität und Risikobereitschaft zusätzlich erfragt.

abhängige Variablen.

Die abhängige Variable *Betrügen* wurde mithilfe einer Matrizenaufgabe erfasst (siehe Anhang) (Ariely, 2012; Mazar et al., 2008b). Hierbei bestand die Aufgabe darin, 20 Zahlentabellen, die wiederum aus 12 Zahlen mit jeweils zwei Kommastellen bestanden, zu lösen. Dabei sollten die Schüler und Schülerinnen die zwei Zahlen in jeder Tabelle finden, die sich auf 10 addieren lassen. Zu Beginn erhielten die Schüler und Schülerinnen ein Kuvert, in dem sich jeweils 2 € in 10 Cent Münzen befanden. Am Ende des Experiments hatten die Schüler und Schülerinnen schließlich die Möglichkeit, sich für jede korrekt gelöste Matrize 10 Cent aus dem Kuvert zu nehmen. Das restliche Geld und die Kuverts wurden anschließend eingesammelt. Die Erfassung des individuellen Betrügens wurde durch die Verwendung eines beliebigen Zahlencodes ermöglicht. Jede Person bekam eine zufällig gewählte Zahlenkombination, die auf allen im Experiment verwendeten Materialien angebracht wurde. Somit konnten alle Fragebögen entsprechend der Zahlen am Ende der Studie wieder zusammengebracht werden. Dies ermöglichte, das unehrliche Verhalten für jede einzelne Person zu analysieren.

Die abhängige Variable *Betrügen* wurde letztendlich auf zwei Arten analysiert, um mehr Informationsgewinn daraus ziehen zu können. Die Variable *Anzahl Betrügen* erfasst die Matrizenanzahl, für die zusätzlich zu den markierten Matrizen am Testblatt Geld genommen wurde. Löste eine Versuchsperson nun 3 Matrizen richtig und ließ jedoch nur 1,40 Euro im Kuvert zurück, dann konnte ein Betrügen um 3 Matrizen festgestellt werden. Hinsichtlich dieser Variable wurde Intervallskalenniveau (metrisches Messniveau) angenommen. Die dichotome Variable *Betrügen ja/nein* gibt an, ob während der Matrizenaufgabe betrogen wurde oder nicht. Betrügen bedeutet in diesem Fall, sich mehr Geld als korrekt gelöste Matrizen genommen zu haben.

Kovariate.

Zur Erhebung der Kovariaten *Risikobereitschaft* und *moralische Identität* wurde ein Fragebogen erstellt. Dabei wurde die moralische Identität mithilfe der deutschen Übersetzung der "Moral Identity Scale" (Aquino & Reed, 2002) von Merz und Tanner (2009) erfasst. Diese traitbasierte Skala erfasst die Selbstrelevanz der eigenen moralischen Identität. Sie setzt sich wiederum aus den zwei Subskalen „Internalisierung“ und „Symbolisierung“ zusammen. Die Internalisierung erfasst die private Dimension der moralischen Identität, wohingegen die Symbolisierung die öffentliche Dimension darstellt. Die Internalisierung zeigt an, wie wichtig bestimmte moralische Eigenschaften für das eigene Selbstkonzept sind. Die Symbolisierung wiederum erfasst das Ausmaß, mit dem diese Eigenschaften durch die eigenen Handlungen ausgedrückt werden (Merz und Tanner, 2009).

Den Schülern und Schülerinnen wurden 9 moralische Eigenschaftswörter vorgelegt und sie wurden gebeten, sich eine Person mit diesen Merkmalen vorzustellen. Anschließend sollten sie das Ausmaß ihrer Zustimmung zu 10 Fragestellungen auf einer 5-stufigen Likert-Skala angeben (siehe Anhang). Dabei erfassten die Items 1, 2, 4, 7 und 10 die Internalisierung. Die Symbolisierung setzte sich damit aus den Items 3, 5, 6, 8 und 9 zusammen (siehe Anhang). Aufgrund der Ergebnisse einer Hauptkomponentenanalyse wurde bei der Internalisierung das Item 2 aus der Analyse ausgeschlossen; bei der Symbolisierung hingegen wurden die Items 3 und 6 nicht weiterverwendet (siehe Tabelle 3). Für die Berechnung der moralischen Identität wurden die Items 4 und 7 umgepolt und danach aus allen Items eine Summenvariable erstellt.

Für die Erfassung der *Risikobereitschaft* wurden 8 Items aus Goldberg (1999) herangezogen (siehe Anhang). Aufgrund der Hauptkomponentenanalyse wurden die Items 3 und 7 aus der weiteren Analyse ausgeschlossen. Für die Berechnung der Risikobereitschaft

wurden die Items 6, 7 und 8 umgepolt und schließlich aus allen vorhandenen Variablen eine Summenvariable berechnet.

Tabelle 3

Rotierte Faktorladungen der verwendeten Items im Zuge einer Hauptkomponentenanalyse

Items	Risikobereitschaft	Internalisierung	Symbolisierung
Risiko 1	.71	-.10	.21
Risiko 2	.79	-.06	-.05
Risiko 3	.37	-.26	.13
Risiko 4	.66	.09	.13
Risiko 5	.74	.20	-.02
Risiko 6	.61	-.04	-.09
Risiko 7	.16	-.19	-.04
Risiko 8	.69	-.10	-.16
Internalisierung 1	.08	.79	.19
Internalisierung 2	.08	.17	.26
Internalisierung 4	-.15	.52	.06
Internalisierung 7	-.04	.81	-.09
Internalisierung 10	.02	.70	.33
Symbolisierung 3	.07	.71	.19
Symbolisierung 5	.24	.11	.55
Symbolisierung 6	-.14	.10	.15
Symbolisierung 8	-.03	.04	.83
Symbolisierung 9	-.07	.28	.83

Anmerkung: Faktorladungen > .50 sind fettgedruckt. Risiko = Items, die zur Erfassung der Risikobereitschaft verwendet wurden; Internalisierung = Items, die zur Erfassung der Internalisierung verwendet wurden

entsprechend ihrer Position im Fragebogen; Symbolisierung = Items, die zur Erfassung der Symbolisierung verwendet wurden entsprechend ihrer Position im Fragebogen.

Anschließend wurde eine Reliabilitätsanalyse für die verwendeten Skalen durchgeführt. Die Ergebnisse sind in Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4

Reliabilitätsanalyse der verwendeten Skalen

Skala	Cronbach's α
Moralische Identität	.74
Internalisierung	.72
Symbolisierung	.70
Risikobereitschaft	.80

Anmerkung: Cronbach's $\alpha > .7$ = akzeptabel. Cronbach's $\alpha > .8$ = gut.

Da die Möglichkeit bestand, das Versuchsdesign zu durchschauen, wurden zudem 9 Distraktoritems der Skalen Extraversion und Anpassungsfähigkeit (Goldberg, 1999) in den Fragebogen aufgenommen (siehe Anhang). Bei allen Fragen sollten die Schüler und Schülerinnen das Ausmaß ihrer Zustimmung auf einer 5-Punkte Likert-Skala (5 = trifft vollkommen zu; 1 = trifft gar nicht zu) angeben.

Am Ende des Fragebogens wurden noch *demographische Charakteristika* abgefragt. Hierbei sei das Geschlecht, das Alter, die Nationalität, die Geldmenge, die die Schüler und Schülerinnen monatlich zur Verfügung haben, die Religionszugehörigkeit und die Religiosität zu nennen (siehe Anhang).

Als dritte Kovariate wurde die *Stimmung* mittels einer Frage in Anlehnung an diverse Studien (Clark & Watson, 1988; Cunningham, 1979) erfasst (siehe Anhang). Damit sollte ein möglicher Einfluss der Stimmung der Personen auf unehrliches Verhalten kontrolliert werden. Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurde ebenfalls eine 5-Punkte Likert-Skala (5 = sehr gut; 1 = sehr schlecht) eingesetzt.

Durchführung

Im Juni 2015 wurde eine Vielzahl an Schulen mit wirtschaftlichem Schwerpunkt in Niederösterreich und im Burgenland kontaktiert und um Erlaubnis, die vorliegende Studie an

den Schulen durchführen zu dürfen, gebeten. Die Handelsakademie in Bruck an der Leitha erteilte sofort die Genehmigung, die Untersuchung im neuen Schuljahr, also ab September 2015, in den vierten und fünften Klassen starten zu dürfen. Die Akademie der Wirtschaft in Neusiedl am See gab die Zusicherung, bei der Studie mitzumachen, sofern eine Genehmigung durch den Landesschulrat vorliege. Noch im selben Monat wurde daher im Vorfeld der Untersuchung eine Genehmigung beim burgenländischen Landesschulrat für die Durchführung der Studie in Neusiedl/See eingeholt. Dazu wurde ein knappes Masterarbeitskonzept erstellt und mit weiteren Unterlagen, die für eine Genehmigung relevant waren, an den Landesschulrat weitergeleitet. Für die Durchführung in Bruck/Leitha wurde keine Genehmigung von entsprechender Stelle eingefordert. Im Juli 2015 kam schließlich die Zusage vom Landesschulrat, die Studie in dieser Form durchführen zu können. Nach dieser Vorbereitungsphase konnte die Studie am 15.09.15 in Bruck an der Leitha und am 21.09.2015 in Neusiedl am See in allen vierten und fünften Klassen durchgeführt werden. Die Schüler und Schülerinnen wurden den vier Bedingungen zufällig zugeteilt, wobei pro Bedingung zwischen 28 und 32 Personen getestet wurden. Fast alle Testungen fanden ohne Beisein der zuständigen Lehrkräfte statt.

Nach der Begrüßung und einer kurzen Vorstellung wurden den Schülern und Schülerinnen die Testbögen und Geldkuverts ausgeteilt und ihnen erklärt, dass sie voneinander unabhängige Aufgaben zur Wirtschaftspsychologie bearbeiten werden, die im Rahmen der Masterarbeit getestet werden sollen. Zusätzlich wurde ihnen gesagt, dass sie bei der letzten Aufgabe die Möglichkeit erhalten, durch ihre Leistung Geld zu verdienen. Zu Beginn der Testung sollten die Schüler und Schülerinnen einen Fragebogen ausfüllen, in dem Fragen zu ihrer moralischen Identität und Risikobereitschaft gestellt wurden. Zudem wurden auch demographische Charakteristika der untersuchten Personen erfasst. Anschließend erfolgte die Manipulation der ersten unabhängigen Variable, nämlich der Selbstkontrolle. Dieser Teil der Untersuchung wurde zu zweit durchgeführt. Wie bereits oben beschrieben erhielten die Schüler und Schülerinnen den Auftrag, in einer bestimmten Zeitspanne eine Geschichte über einen kürzlich erlebten Ausflug zu schreiben. Je nach Bedingung mussten Wörter, die bestimmte Buchstaben enthalten, ausgelassen werden.

Um sicherzustellen, dass die Manipulation der Selbstkontrolle erfolgreich war, wurden daraufhin drei Fragen zur Aufgabenschwierigkeit beziehungsweise zur kognitiven Anstrengung bei der Lösung dieser Aufgabe gestellt. Als vierte Frage wurde noch auf die Stimmung, in der sich die Schüler und Schülerinnen nach Beendigung dieser Aufgabe befanden, eingegangen. Damit sollte ein zusätzlicher Einfluss der Stimmung auf unehrliches

Verhalten kontrolliert werden. Danach erfolgte die Manipulation der zweiten unabhängigen Variable, nämlich der Selbstaufmerksamkeit. Dazu erhielten die Schüler und Schülerinnen einen biographischen Fragebogen, in dem sie in einer bestimmten Zeit Fragen zur eigenen Personen beantworten sollten.

Als letzten Teil der Untersuchung fand die Matrizenaufgabe statt. Den Probanden wurde anhand eines Beispielblattes das Prinzip dieser Aufgabenstellung erklärt und anschließend vier Minuten Zeit gegeben, die zwanzig Matrizen zu lösen. Am Ende durften sich alle Schüler und Schülerinnen selbstständig so viel Geld aus dem beigelegten Kuvert nehmen, wie sie Matrizen korrekt gelöst hatten. Den Rest des Geldes sollten sie im Kuvert lassen, das anschließend abgesammelt wurde. Da die Untersuchung anonymisiert durchgeführt wurde und sich die Schüler und Schülerinnen eigenständig bezahlen durften, sollte für diese klar werden, dass sie betrügen könnten, da es keine richtige Kontrollmöglichkeit gab. Wie bereits erwähnt, bedeutet Betrügen in diesem Kontext, dass sich die Schüler und Schülerinnen mehr Geld nahmen, als sie Matrizen korrekt gelöst hatten. Um das individuelle Betrügen erfassen zu können, wurde mit einem wahllosen Zahlencode gearbeitet, der sowohl auf den Testzetteln als auch auf den Geldkuverts angebracht wurde. Somit gelang es, alle einzelnen Testmaterialien am Ende wieder zusammenzubringen.

Ergebnisse

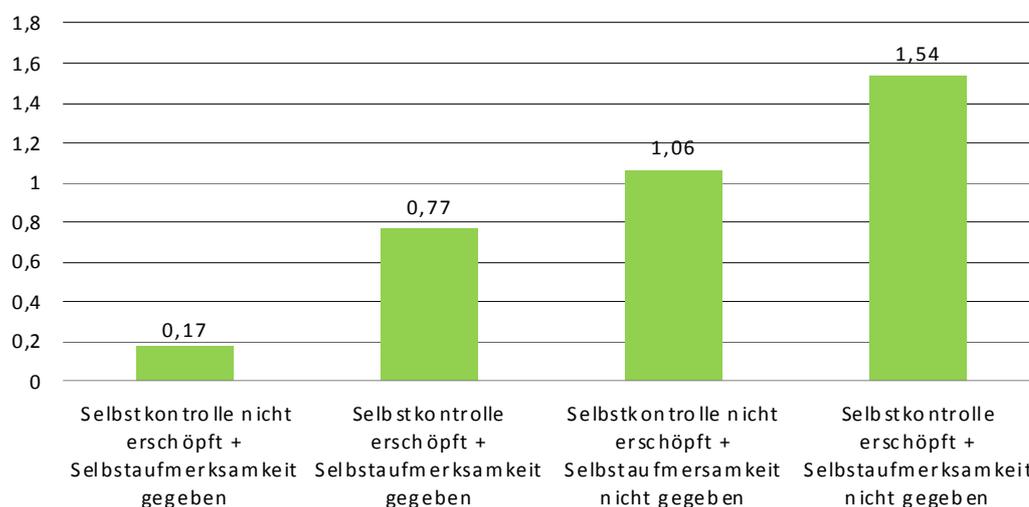
Deskriptive Analyse

In der vorliegenden Arbeit wurden sämtliche Analysen mit dem Statistik Software Programm SPSS (Version 17.0) durchgeführt. Die unabhängigen Variablen wurden mit 0 und 1 kodiert. 0 wurde vergeben, wenn die Selbstkontrolle nicht erschöpft wurde beziehungsweise die objektive Selbstaufmerksamkeit nicht erzeugt wurde. 1 wurde hingegen den Schülern und Schülerinnen zugewiesen, deren Selbstkontrolle durch die Manipulation erschöpft wurde beziehungsweise deren Selbstaufmerksamkeit erhöht wurde.

Mittels einer Deskriptivstatistik wurde zunächst das Ausmaß an unehrlichem Verhalten bei den Schülern und Schülerinnen beleuchtet. Studien von Mazar und Kollegen (2008b) zeigen auf, dass Personen um ungefähr 2-3 Matrizen betrügen, wenn sie die Möglichkeit dazu erhalten. Anhand der vorliegenden Befunde zur Anzahl des Betrügens konnte dieses Ausmaß an unehrlichem Verhalten jedoch nicht erzielt werden ($M = 0.88$, $SD = 1.93$). Die Analyse der dichotomen abhängigen Variable „Betrügen ja/nein“ zeigt, dass die Mehrheit der Personen (70%) bei der Matrizenaufgabe nicht betrogen haben, während sich ein kleinerer Prozentsatz unehrlich verhalten hat (30%).

Wie in Abbildung 2 dargestellt, zeigt ein näherer Blick auf die Mittelwerte der abhängigen Variable „Anzahl Betrügen“ über die vier Versuchsbedingungen hinweg eine hypothesenkonforme Tendenz. In der Bedingung, in der die Selbstkontrolle der Personen erschöpft wurde und es keinen Hinweis auf Selbstaufmerksamkeit gab, wurde am meisten betrogen, wohingegen am wenigsten Betrug in der Bedingung stattfand, in der die Selbstkontrolle nicht erschöpft wurde und ein Hinweis auf objektive Selbstaufmerksamkeit gesetzt wurde.

Abbildung 2 Mittelwerte der Variablen „Anzahl Betrügen“ über alle Versuchsbedingungen



Im nächsten Schritt wurde eine Korrelationsmatrix berechnet, um Zusammenhänge zwischen den unabhängigen Variablen, der metrischen abhängigen Variable und den Kovariaten ermitteln zu können. Aufgrund des Skalenniveaus der Variablen wurde auf die Korrelation nach Spearman zurückgegriffen. An den Befunden lassen sich nur zwei signifikante Zusammenhänge erkennen. Einerseits besteht ein schwacher signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der Selbstkontrolle und der abhängigen Variable „Anzahl Betrügen“, $r_s(120) = .25, p < .01$. Andererseits besteht ein schwacher signifikanter negativer Zusammenhang zwischen der Selbstaufmerksamkeit und der abhängigen Variable „Anzahl Betrügen“, $r_s(120) = -.19, p < .05$. In Tabelle 5 sind die Korrelationskoeffizienten aller Variablen angeführt.

Tabelle 5

Spearman Korrelationskoeffizienten der unabhängigen und der abhängigen Variable und der Kovariaten

	Selbst= aufmerksamkeit	Selbstkontrolle	Risiko	Moral	Stimmung	Anzahl Betrügen
Selbst= aufmerksamkeit	.	.05	-.08	-.15	.00	-.19*
Selbstkontrolle		.	.01	.15	-.13	.25**
Risiko			.	.06	.13	.11
Moral				.	.04	.14
Stimmung					.	-.11

Anmerkung: * = $p \leq .05$. ** = $p \leq .01$.

Zusätzlich wurden partielle Korrelationen durchgeführt, um den Informationsgewinn zu erhöhen. Die Korrelationsmatrix in Tabelle 6 lässt nun erkennen, dass durch die Kontrolle der Kovariaten keine signifikanten Zusammenhänge mehr bestehen. Aus diesem Grund wurden alle weiteren Analysen auch mit Einbeziehung der Kovariaten durchgeführt.

Tabelle 6

Ergebnisse der partiellen Korrelation

	Selbstaufmerksamkeit	Selbstkontrolle	Anzahl Betrügen
Selbstaufmerksamkeit	.	.09	.08
Selbstkontrolle	.	.	-.18

Anmerkung: Als Kontrollvariablen wurden die moralische Identität, die Risikobereitschaft und die Stimmung miteinbezogen.

Um die Wirksamkeit der Manipulation der Selbstkontrolle zu überprüfen, beinhaltete die Studie einen „Manipulation Check“. Um den „Manipulation Check“ berechnen zu können, wurden die drei Fragen zur Aufgabenschwierigkeit zu einer Variablen zusammengefasst. Die Ergebnisse zeigen einen starken positiven Zusammenhang zwischen der Aufgabenschwierigkeit und der Selbstkontrolle, $r_s(120) = .85, p < .001$.

Interferenzstatistische Analyse

Anschließend wurden die Zusammenhänge zwischen den unabhängigen und abhängigen Variablen interferenzstatistisch überprüft. Dabei wurde zunächst die metrische abhängige Variable „Anzahl Betrügen“ mittels einer zweifaktoriellen ANOVA und eines Mann-Whitney-Tests, als non-parametrische Alternative berechnet. Anschließend wurde eine binär logistische Regression zur Analyse der dichotomen abhängigen Variable „Betrügen ja/nein“ durchgeführt.

Vor der Durchführung einer zweifaktoriellen ANOVA wurden zunächst die Voraussetzungen dafür geprüft. Der Kolmogorov-Smirnov-Test zur Testung der Normalverteilung ergab keine Normalverteilung über alle Versuchsbedingungen hinweg ($p < .01$). Zur Überprüfung der Varianzhomogenität ergab der Levene-Test signifikante Unterschiede in den Varianzen zwischen den Gruppen, $F(3, 116) = 6.4, p = .001$. Obwohl damit zwei wichtige Voraussetzungen verletzt wurden, wurde die ANOVA berechnet, da es sich um ein sehr robustes Verfahren handelt und die Schüler und Schülerinnen gleichmäßig über die vier Versuchsbedingungen aufgeteilt wurden. Zunächst wurde eine zweifaktorielle ANOVA ohne Einschluss der Kovariaten mit der abhängigen Variable berechnet. Dabei zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt von Selbstaufmerksamkeit auf die abhängige Variable „Anzahl Betrügen“, $F(1, 116) = 5.71, p = .02, \eta^2 = .05$. Dabei konnte ein mittlerer Effekt erzielt werden. Für die Selbstkontrolle und die abhängige Variable „Anzahl Betrügen“

konnte kein signifikanter Haupteffekt festgestellt werden, $F(1, 116) = 2.42, p = .12, \eta^2 = .02$. In Tabelle 7 sind alle Ergebnisse detailliert dargestellt.

Tabelle 7

Ergebnisse der zweifaktoriellen ANOVA ohne Einschluss der Kovariaten

	<i>df</i>	<i>F</i>	ηp^2	<i>p</i>
(A) Selbstkontrolle	1	2.42	.02	.12
(B) Selbstaufmerksamkeit	1	5.71	.05	.02*
Fehler	116			

*Anmerkung: N = 120. * = $p \leq .05$.*

Anschließend wurde eine zweifaktorielle ANOVA unter Einbezug der Kovariaten berechnet. Es zeigen sich weder ein Haupteffekt zwischen der Selbstkontrolle und dem Betrügen, $F(1, 107) = 1.04, p = .31, \eta^2 = .009$, noch zwischen der Selbstaufmerksamkeit und dem Betrügen, $F(1, 107) = 3.65, p = .06, \eta^2 = .03$. Aus Tabelle 8 gehen die gesamten Ergebnisse hervor.

Tabelle 8

Ergebnisse der zweifaktoriellen ANOVA unter Einschluss der Kovariaten

Quelle	<i>df</i>	<i>F</i>	ηp^2	<i>p</i>
(A) Selbstkontrolle	1	1.04	.01	.31
(B) Selbstaufmerksamkeit	1	3.65	.03	.06
Moralische Identität	1	0.01	.0001	.94
Risikobereitschaft	1	0.001	.0001	.98
Stimmung	1	0.73	.007	.49
Fehler	107			

Anmerkung: N = 114. Moralische Identität, Risikobereitschaft und Stimmung agieren als Kovariate.

Aufgrund der Voraussetzungsverletzungen der zweifaktoriellen ANOVA wurde anschließend der Mann-Whitney-Test als nicht-parametrische Alternative berechnet. Dieser überprüft, ob

die zentrale Tendenz von zwei verschiedenen Stichproben unterschiedlich ist. Da aufgrund der aufgestellten Hypothesen und der Voranalysen davon ausgegangen wurde, dass kein Interaktionseffekt zwischen der Selbstkontrolle und der Selbstaufmerksamkeit besteht, wurde der Mann-Whitney-Test für beide unabhängigen Variablen separat berechnet. Höhere Ränge entsprechen einer höheren Anzahl an angegebenen Matrizen. Es konnte ein signifikanter Unterschied zwischen den Personen, deren Selbstkontrolle erschöpft wurde und den Personen, deren Selbstkontrolle nicht erschöpft wurde, hinsichtlich ihres Betrügens festgestellt werden, $U = 1385$, $p = .007$, $r = .25$. In Tabelle 9 sind zudem die mittleren Ränge und Rangsummen dargestellt.

Tabelle 9

Rangsummen des Mann-Whitney-Test für die unabhängige Variable Selbstkontrolle

Selbstkontrolle	Anzahl Betrügen		
	<i>N</i>	Mittlerer Rang	Rangsumme
erschöpft	59	67.53	3984
nicht erschöpft	61	53.70	3276

In Bezug auf die Selbstaufmerksamkeit konnte ebenfalls ein signifikantes Ergebnis erzielt werden, $U = 1475$, $p = .04$, $r = .20$. Damit besteht auch in diesem Fall ein signifikanter Unterschied zwischen der Gruppe, die einen Hinweis auf Selbstaufmerksamkeit erhielt und der Gruppe, die keinen solchen Hinweis bekam, hinsichtlich der abhängigen Variable „Anzahl Betrügen“. In Tabelle 10 sind zudem die mittleren Ränge und Rangsummen dargestellt.

Tabelle 10

Rangsummen des Mann-Whitney-Test für die unabhängige Variable Selbstaufmerksamkeit

Selbstaufmerksamkeit	Anzahl Betrügen		
	<i>N</i>	Mittlerer Rang	Rangsumme
gegeben	60	55.08	3305
nicht gegeben	60	65.92	3955

Zur Kontrolle des sogenannten „familywise error“ wurde zusätzlich eine explizite Fehlerkontrolle angewandt. Dabei wurde auf die Bonferroni-Korrektur zurückgegriffen und ein neues α -Niveau gewählt, $\alpha^* = .03$. Verglichen mit dem neuen α bleibt der signifikante Unterschied zwischen den beiden Selbstkontrollbedingungen hinsichtlich der Anzahl des Betrügens bestehen ($p = .007 < \alpha = .03$), wohingegen die beiden Selbstaufmerksamkeitsgruppen keinen signifikanten Unterschied mehr hinsichtlich der abhängigen Variable aufweisen ($p = .04 > \alpha = .03$).

Als letzte Analyse wurde der Einfluss der unabhängigen Variablen auf die dichotome abhängige Variable „Betrügen ja/nein“ mittels einer binär logistischen Regression analysiert. Mithilfe dieser Regression sollen die relativen Wahrscheinlichkeiten bestimmt werden, mit denen das Betrügen in Abhängigkeit von der Selbstkontrolle beziehungsweise der Selbstaufmerksamkeit eintritt. Zunächst wurde die Analyse ohne Einschluss der Kovariaten durchgeführt. Die Resultate sind in Tabelle 11 dargestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass Selbstkontrolle ($p = .003$) und Selbstaufmerksamkeit ($p = .03$) einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu betrügen haben. Ein Blick auf die Odds Ratios zeigt, wenn sich die Selbstkontrolle um eine Einheit erhöht (das heißt, sich erschöpft), dann erhöht sich die relative Wahrscheinlichkeit zu betrügen, $OR = 3.70$. Hingegen wenn die unabhängige Variable Selbstaufmerksamkeit sich um eine Einheit erhöht (das heißt, ein Hinweis dafür gegeben ist), dann reduziert sich die relative Wahrscheinlichkeit zu betrügen. Die Selbstkontrolle und Selbstaufmerksamkeit erklären 15 % der Varianz des Betrügens, $R^2 = .15$.

Tabelle 11

Ergebnisse der binär logistischen Regression ohne Einschluss der Kovariaten

Variable	B	SE(B)	Wald	Sig.	Exp(B)
Konstante	-1.14	0.37	9.59	.002	0.322
Selbstkontrolle	1.31	0.44	8.89	.003**	3.70
Selbstaufmerksamkeit	-0.95	0.43	4.79	.03*	0.39

Anmerkung: N = 120. ** = $p \leq .01$. * = $p \leq .05$. R^2 (Nagelkerkes) = .15. Die abhängige Variable ist Betrügen ja/nein und ist kodiert mit 0 = nicht betrogen und 1 = betrogen. Die unabhängige Variable Selbstkontrolle ist kodiert mit 0 = nicht erschöpft und 1 = erschöpft. Die unabhängige Variable Selbstaufmerksamkeit ist ebenfalls kodiert mit 0 = keine Selbstaufmerksamkeit und 1 = Selbstaufmerksamkeit gegeben.

Im nächsten Schritt wurden die Kovariate in die binär logistische Regressionsanalyse miteinbezogen. Die Resultate sind in Tabelle 12 dargestellt. Es lässt sich nun erkennen, dass unter Einschluss der moralischen Identität, der Risikobereitschaft und der Stimmung in die Analyse die Selbstkontrolle nach wie vor einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu betrügen aufweist ($p = .02$), die Selbstaufmerksamkeit jedoch nicht mehr ($p = .19$). Mittels der Odds Ratios lässt sich feststellen, wenn sich die unabhängige Variable Selbstkontrolle um eine Einheit erhöht (dass heißt, sich erschöpft), dann erhöht sich die relative Wahrscheinlichkeit zu betrügen, $OR = 2.95$.

Tabelle 12

Ergebnisse der binär logistischen Regression unter Einschluss der Kovariaten

Variable	<i>B</i>	<i>SE(B)</i>	Wald	Sig.	Exp(B)
Konstante	-4.16	2.01	4.28	.04	0.02
Selbstkontrolle	1.08	0.46	5.60	.02*	2.95
Selbstaufmerksamkeit	-0.60	0.46	1.76	.19	0.55
Moralische Identität	0.19	0.07	2.19	.15	1.10
Risikobereitschaft	0.08	0.05	2.38	.12	1.08
Stimmung	-0.22	0.24	0.87	.35	0.80

Anmerkung: $N = 114$. * = $p \leq .05$. Kodierung der Variablen siehe Anmerkung Tabelle oben. R^2 (Nagelkerkes) = .18.

Diskussion

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die vorliegende Studie hatte zum Ziel, den Einfluss von Selbstkontrolle und Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten zu untersuchen. Dabei wurde entsprechend der Hypothesen davon ausgegangen, dass eine Erschöpfung der Selbstkontrolle einen positiven und Selbstaufmerksamkeit einen negativen Einfluss auf das Betrügen von Personen haben sollte. Es wurden somit zwei Haupteffekte, jedoch keine Interaktion zwischen den beiden unabhängigen Variablen angenommen.

Die Odds Ratios zeigen, dass sich die Wahrscheinlichkeit zu betrügen erhöhte, wenn die Selbstkontrolle erschöpft war, sich jedoch reduzierte, wenn Personen in einen Zustand objektiver Selbstaufmerksamkeit gesetzt worden waren. Diese Ergebnisse sind konform mit der Literatur, die dieselbe Einflussrichtung annimmt (Beaman et al., 1979; Gino et al., 2011; Mead et al., 2009). Eine erschöpfte Selbstkontrolle scheint einen positiven Einfluss auf unehrliches Verhalten auszuüben, da der Haupteffekt sowohl nach Durchführung der Bonferroni-Korrektur bei Berechnung eines Mann-Whitney Tests signifikant blieb, als auch in der logistischen Regression unter Einschluss der Kovariaten; bei Selbstaufmerksamkeit hingegen konnten keine signifikanten Ergebnisse mehr erzielt werden. Die Ergebnisse der ANOVA unter Einschluss der Kovariaten hingegen zeigten keine signifikanten Ergebnisse, weder für Selbstkontrolle, noch für Selbstaufmerksamkeit hinsichtlich der abhängigen Variable. Trotz nicht-signifikanter Korrelationen scheinen die moralische Identität, die Risikobereitschaft und die Stimmung einen zusätzlichen Einfluss auszuüben. Dies kann daran festgemacht werden, dass sich die Ergebnisse unter Einschluss dieser Variablen veränderten. Der Einfluss dieser Variablen konnte bereits in vielen Studien belegt werden (Baumeister, 2002; Freeman & Muraven, 2010; Gino et al., 2011).

Studien von Mazar und Kollegen (2008b) zeigen zudem auf, dass Personen zwar betrügen, wenn sie die Möglichkeit dazu erhalten, dies jedoch in einem kleinen Ausmaß von maximal 2-3 Matrizen tun, um ihr positives Selbstkonzept auch weiterhin aufrechterhalten zu können. Interessant war demnach, dass der Großteil der Schüler und Schülerinnen in der vorliegenden Studie nur ein bisschen betrog. An den Ergebnissen zeigt sich jedoch, dass sie um weniger als 2-3 Matrizen betrogen haben ($M = 0.88$, $SD = 1.93$).

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Ergebnisse teilweise der vermuteten Tendenz entsprechen. Der schwache, aber positive Einfluss einer erschöpften Selbstkontrolle auf unehrliches Verhalten konnte durch den Großteil der Analysen belegt werden,

wohingegen der negative Einfluss der Selbstaufmerksamkeit auf das Betrügen nicht belegt werden konnte. Weiters zeigen die Resultate, dass sich weniger als die Hälfte der Schüler und Schülerinnen unehrlich verhielt und dies auch nur in einem sehr kleinen Ausmaß.

Mehrwert der Studie

Wie bereits erwähnt wird bei näherer Analyse des Studiendesigns von Mazar und Kollegen (2008b) deutlich, dass die Erfassung von unehrlichem Verhalten zu einem großen Teil anhand von Mittelwertsvergleichen erfolgt. In diesen Fällen werden die Mittelwerte der Experimentalgruppe denen einer Kontrollgruppe gegenübergestellt. Dadurch kann das individuelle Betrügen der einzelnen Versuchspersonen jedoch nicht ausfindig gemacht werden. Zudem stellt sich oftmals die Frage, ob das Intelligenzniveau und/oder die mathematischen Fähigkeiten von Personen einen Einfluss auf das Bearbeiten der Matrizenaufgaben haben könnten. Bislang gibt es dazu noch keine Studie, die sich näher mit dieser Thematik beschäftigt. Mazar und Kollegen (2008b) haben im Rahmen einer Studie ihre Versuchspersonen lediglich dazu befragt, inwiefern sie annehmen, dass das Lösen von Matrizen ihr Intelligenzniveau und/oder ihre mathematischen Fähigkeiten widerspiegelt. Da in der genannten Studie nur Mittelwertsvergleiche durchgeführt wurden, kann ein möglicher Einfluss von Intelligenzniveau und/oder mathematischen Fähigkeiten nicht ausgeschlossen werden. Weiters ist auch die Art des Einflusses nicht geklärt. Zum einen könnte beispielsweise ein höheres Intelligenzniveau der Personen dazu führen, dass sie mehr Matrizen in der vorgegebenen Zeit lösen können und damit kein Bedarf mehr für unehrliches Verhalten gegeben ist. Zum anderen könnte ein höheres Intelligenzniveau jedoch auch bewirken, dass sich Personen der Möglichkeit zu Betrügen in solchen Versuchsdesigns bewusster sind und damit diese Möglichkeit eher ausschöpfen. Anhand dieser Aspekte kann der zentrale Mehrwert der vorliegenden Studie in der Erfassung des individuellen Betrügens gesehen werden. Die Analyse der Ergebnisse muss sich nicht ausschließlich auf die Verwendung von Mittelwertsvergleichen stützen, da ein Versuchspersonencode ein Zuordnen der einzelnen Untersuchungsmaterialien ermöglicht. Ein möglicher Einfluss durch das Intelligenzniveau beziehungsweise durch die mathematischen Fähigkeiten der Schüler und Schülerinnen kann aus der Untersuchung herausgerechnet werden, da nicht nur erfasst wird, wie viel Geld sie sich aus dem Kuvert genommen haben, sondern auch wie viele Matrizen die Schüler und Schülerinnen tatsächlich am Testblatt markiert haben. Die Differenz daraus ergibt das individuelle Ausmaß an unehrlichem Verhalten bei den einzelnen Schülern und Schülerinnen.

Ein weiterer besonderer Informationsgewinn kann in der verwendeten Stichprobe gesehen werden. In den bisherigen Studien, die sich mit unehrlichem Verhalten befasst haben, wurden zum Großteil Studenten und Studentinnen für die Untersuchung rekrutiert (Aquino & Reed, 2002; Gino, Ayal, & Ariely, 2013; Mazar et al., 2008b). Diese Stichprobe stellt eine begrenzte Gruppe dar, wodurch die Repräsentativität der Ergebnisse für die Gesamtbevölkerung fraglich ist. In der vorliegenden Studie wurden Schüler und Schülerinnen von Schulen mit wirtschaftlichem Schwerpunkt untersucht. Obwohl es sich bei dieser Stichprobe wiederum um eine kleine Teilgruppe der Bevölkerung handelt und eine Generalisierbarkeit der Ergebnisse auf die Grundgesamtheit fraglich ist, können einige Vorteile ausfindig gemacht werden.

Einer dieser Vorteile besteht darin, dass Personen im Schulkontext mit großer Wahrscheinlichkeit noch wenig bis gar nicht mit Themen der Wirtschaftspsychologie in Berührung gekommen sind und daher größere Unvoreingenommenheit gegenüber den Untersuchungsmaterialien gegeben ist. Es besteht somit weniger Sorge, dass die Personen das Design aufgrund von diversen Vorinformationen durchschauen könnten. Weiters können die gewonnenen Ergebnisse mit denen bisheriger Studien verglichen werden. Dadurch kann gezeigt werden, ob sich Schüler und Schülerinnen unehrlicher verhalten als studentische Stichproben oder umgekehrt. Ein weiterer wesentlicher Aspekt besteht in der Annahme, dass Personen, die in der Wirtschaft beschäftigt sind, eher dazu neigen, gewinnmaximierend zu handeln und damit auch eher bereit sind, sich durch Betrügen einen gewissen Vorteil zu verschaffen (Ariely, 2012). Aufgrund dessen könnte in zukünftigen Studien das Ausmaß an unehrlichem Verhalten von Schülern und Schülerinnen mit dem Betrügen in Untersuchungen, in denen die Probanden keinen wirtschaftlichen Hintergrund hatten, gegenübergestellt werden. Dadurch würden sich wiederum viele neue wesentliche Erkenntnisse gewinnen lassen.

In bisherigen Studien, die sich mit unehrlichem Verhalten beschäftigten, wurde es bislang verabsäumt, die Stimmung von Personen mizuerheben, um einen möglichen Einfluss auf unehrliches Verhalten kontrollieren zu können. In der vorliegenden Studie wurde somit auch die Stimmung der Schüler und Schülerinnen erfasst. Damit konnte ein weiterer möglicher Einflussfaktor konstant gehalten werden.

Zudem besteht bei den bisherigen Studien, die sich mit der Manipulation der Selbstkontrolle beschäftigt haben, keine Gewissheit darüber, ob die Manipulation auch erfolgreich war und tatsächlich zu einer Erschöpfung der Selbstkontrolle geführt hat. Zu diesem Zweck wurde in die vorliegende Untersuchung ein „Manipulation Check“ direkt nach der Aufgabe zur Manipulation der Selbstkontrolle integriert. Dabei handelte es sich um drei Fragen zur Aufgabenschwierigkeit und zur kognitiven Anstrengung bei der Bearbeitung der

Aufgabe. Damit konnte erfasst werden, ob die Aufgabe zur gewünschten Erschöpfung der Selbstkontrolle führt, die dann weiters Einfluss auf das Lösen der Matrizenaufgabe und auf mögliches Betrügen haben sollte.

Limitationen

Obwohl mit der vorliegenden Studie unter anderem ein deutlicher Mehrwert hinsichtlich der Erfassung von unehrlichem Verhalten erzielt werden konnte, stellt sich zusätzlich die Frage nach dem Hintergrund für die teilweise nicht-signifikanten Ergebnisse. Dabei werden zunächst mögliche Gründe für den nicht-signifikanten Einfluss von Selbstaufmerksamkeit auf das Betrügen der Schüler und Schülerinnen erläutert.

Da für die Studie Schüler und Schülerinnen als Stichprobe herangezogen wurden, fand die Durchführung in den Klassen der jeweiligen Schulen statt. Diese Klassenzimmersituation hatte den Vorteil, dass auf ökonomische Art und Weise ganze Klassen getestet werden konnten. Nachteilig erwies sie sich dadurch, dass die Schüler und Schülerinnen eng beieinander saßen und sich über die Untersuchung hinweg unterhalten und auch unterstützen konnten. Obwohl die Versuchsleiterin sich während der Untersuchung in der Klasse befand und versuchte, das teilweise gemeinsame Bearbeiten zu unterbinden, war dies aufgrund der Klassengrößen nicht immer gut möglich. Möglicherweise fiel es den Schülern und Schülerinnen schwer, sich in dem Klassensetting zu konzentrieren und die Aufmerksamkeit auf die eigene Person zu lenken. Dadurch könnte die Klassenzimmersituation dazu geführt haben, dass die Schüler und Schülerinnen weniger Ressourcen hatten, um vollständig in einen Zustand objektiver Selbstaufmerksamkeit zu gelangen. Zudem waren während einiger Testungen die Lehrkräfte anwesend, wodurch die Schüler und Schülerinnen möglicherweise in ihrem unehrlichen Verhalten gehemmt wurden. Sie standen nicht nur teilweise durch die Lehrpersonen unter Beobachtung, sondern auch durch ihre Mitschüler und Mitschülerinnen. Dies könnte sie dazu veranlasst haben, sich ehrlicher zu verhalten, um keine Rechenschaft über ihr Betrügen ablegen zu müssen beziehungsweise nicht dabei erwischt zu werden. In vielen Studien (Gino et al., 2013; Mazar & Ariely, 2006; Mazar et al., 2008b) durften die Versuchspersonen ihren Testbogen, auf dem sie die Matrizen markiert hatten, schreddern oder mit nach Hause nehmen. Damit bestand keine Möglichkeit mehr, beim Betrügen erwischt zu werden. Obwohl eine Studie zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit, gefasst zu werden, keinen signifikanten Einfluss auf unehrliches Verhalten hat (Mazar et al., 2008b), könnten die Versuchspersonen davor zurückgeschreckt haben, sich unehrlich zu verhalten, da die Kontrollwahrscheinlichkeit nicht vollständig ausgeschlossen werden konnte.

Einen problematischen Aspekt könnte zudem auch das Zeitlimit beim Ausfüllen des biographischen Fragebogens dargestellt haben. Da meine Studienkollegin, Katharina Gail, für einen ihrer Fragebögen ein Zeitlimit verwendete und die vorliegende Studie unter anderem zum Ziel hatte, möglichst ökonomisch zu testen, musste auch für die Selbstaufmerksamkeit ein Zeitlimit eingesetzt werden. Während der Testungen wurde schnell ersichtlich, dass die Schüler und Schülerinnen Probleme hatten, den biographischen Fragebogen in vier Minuten vollständig auszufüllen. Daher könnten sich die nicht-signifikanten Ergebnisse durch den Zeitdruck bei der Beantwortung des Fragebogens ergeben haben. Möglicherweise hatten die Schüler und Schülerinnen zu wenig Zeit, um in einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit eintreten zu können.

Für die Erzeugung eines Zustandes objektiver Selbstaufmerksamkeit wurde aus ökonomischen Gründen in Anlehnung an Duval und Kollegen (1979) ein biographischer Fragebogen eingesetzt. In den meisten Studien wurde jedoch ein Spiegel für diese Zwecke verwendet (beispielsweise Beaman et al., 1979; Heine et al., 2008 zitiert nach Hass & Eisenstadt, 1990; Sentyrz & Bushman, 1998). Ein Blick in den Spiegel oder das Ausfüllen der eigenen Autobiographie soll Personen dazu veranlassen, ihre Aufmerksamkeit auf sich selbst zu richten. Dadurch kommen die eigenen inneren Standards verstärkt ins Bewusstsein. Über einen biographischen Fragebogen wird jedoch die Aufmerksamkeit indirekt über diverse Fragen zur eigenen Person auf einen selbst gelenkt. Möglicherweise ist ein biographischer Fragebogen nicht in dem Maße geeignet, einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit hervorzurufen, wie Stimuli, die den Blick direkt auf die eigene Person richten lassen, wie beispielsweise ein Spiegel oder das Hören der eigenen Stimme. Ausgehend von diesem Aspekt, könnte das Instrument zur Manipulation der Selbstaufmerksamkeit selbst eine Schwachstelle im Erreichen signifikanter Ergebnisse darstellen.

Zudem scheinen die Kovariaten einen erheblichen Einfluss auf den Zusammenhang zwischen der Selbstaufmerksamkeit und dem Betrügen auszuüben. Es konnte sowohl bei Berechnung einer zweifaktoriellen ANOVA, als auch bei der Analyse einer dichotom logistischen Regression durch die Kontrolle der Kovariaten keine signifikanten Resultate mehr erzielt werden. In der Literatur gibt es bislang keine Hinweise auf mögliche Zusammenhänge der moralischen Identität, der Risikobereitschaft oder der Stimmung mit Selbstaufmerksamkeit. Aus der Literatur ist jedoch bekannt, dass Personen, die sich als sehr moralisch sehen, versuchen, ihre Handlungsweisen den eigenen moralischen Grundsätzen anzupassen (Gino et al., 2011). Dies ermöglicht ihnen auch, ihr positives Selbstkonzept aufrechtzuerhalten. Personen, die sich selbst als sehr moralisch und ehrlich beschreiben,

könnten sich demnach ihrer eigenen Standards und Werte bewusster sein und sich im Allgemeinen stärker mit sich selbst auseinandersetzen. In diesem Fall könnte der Fragebogen zur moralischen Identität einen erheblichen Einfluss darauf haben, ob sich Personen unehrlich verhalten oder nicht, möglicherweise unabhängig davon, ob sie zusätzlich einen biographischen Fragebogen ausfüllen.

Im Gegensatz dazu konnten für den Einfluss der Selbstkontrolle auf unehrliches Verhalten größtenteils signifikante Resultate erzielt werden. Die Durchführung einer zweifaktoriellen ANOVA ergab jedoch sowohl mit, als auch ohne Kontrolle der Kovariaten nicht-signifikante Ergebnisse. Ein wesentlicher Aspekt für die Erklärung dieser teils nicht-signifikanten Befunde könnte in der Problematik des Erhebungsinstruments für die moralische Identität und die demographischen Merkmale liegen. Aufgrund ökonomischer Gesichtspunkte wurden die Fragen nach Religiosität und der Religionszugehörigkeit der Schüler und Schülerinnen, die maßgeblich für die Studie meiner Kollegin Katharina Gail waren, in den Fragebogen aufgenommen. Dabei ist ungewiss, ob diese Fragen vielleicht einen Hinweisreiz auf Moral und Ethik darstellten und in weiterer Folge Einfluss auf das Bearbeiten des Matrizentests mit anschließender Ausbezahlung ausübten. Der vermutete Effekt wäre dann eine Reduktion in unehrlichem Verhalten, da durch die Frage der Religiosität die eigene Moral verstärkt angesprochen wird (beispielsweise Mazar et al., 2008b).

Eine weitere Problematik könnte im sozial erwünschten Antwortverhalten liegen. Bei dem entsprechenden Fragebogen zur moralischen Identität hatten die Schüler und Schülerinnen die Aufgabe, sich eine Person mit bestimmten positiven Eigenschaften vorzustellen, und sich zu überlegen, inwieweit sie sich mit dieser Person identifizieren könnten beziehungsweise inwieweit sie gerne eine Person mit diesen Merkmalen wären. Hier wird deutlich, was Personen antworten sollten, um der allgemein geltenden Meinung in der Bevölkerung zu entsprechen. Dieses sozial erwünschte Verhalten könnte zusätzlich über die Klassenzimmersituation verstärkt worden sein. Wenn Personen das Gefühl hatten, von jemanden beobachtet zu werden, könnte es sein, dass sie verstärkt versucht haben so zu antworten, wie sie glaubten, dass es in ihrem Umfeld sozial wünschenswert ist. Das Problem besteht dabei in der Schwierigkeit, sozial erwünschtes Verhalten zu erfassen und als Einfluss zu kontrollieren.

Wie bereits zuvor angesprochen, könnte auch die Klassenzimmersituation eine erhebliche Rolle für die Ergebnisse gespielt haben. Die Manipulation der Selbstkontrolle hatte zum Ziel, durch das Weglassen zweier Buchstaben, die sehr häufig in unserem Wortschatz vorkommen, die Selbstkontrolle der Schüler und Schülerinnen zunehmend zu erschöpfen, um

unehrliches Verhalten in einer anschließenden Aufgabe wahrscheinlicher zu machen. Durch die besondere Situation in der Klasse kam es immer wieder vor, dass Schüler und Schülerinnen sich bei diversen Aufgaben gegenseitig Hilfestellungen gaben oder voneinander ablasen. Demnach könnte die Manipulation durch teilweise gemeinsames Bearbeiten weniger zu einer Erschöpfung der Selbstkontrolle geführt haben. Dies würde wiederum erklären, weshalb in der Analyse der ANOVA kein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Bedingungen hinsichtlich des Betrügens gefunden werden konnte.

Zusätzlich konnten einige weitere allgemeine Einschränkungen des verwendeten Designs aufgefunden werden. Beispielsweise könnte bei manchen Schülern und/oder Schülerinnen der Fall eingetreten sein, dass sie das Design durchschaut haben. In den Klassen wurde am Ende der Durchführung gefragt, ob sie eine Idee hätten, worum es in dieser Studie gegangen sein könnte. In einem Drittel der Klassen waren sich die Schüler und Schülerinnen sicher, dass es in irgendeiner Form um unehrliches Verhalten ging. Damit besteht die Wahrscheinlichkeit, dass diese Personen die Aufgaben mit dem Hintergedanken bearbeitet haben, dass es hier um ihr Betrügen geht. Der Einfluss kann dabei in zwei Richtungen vermutet werden: Zum einen könnten Personen mehr betrogen haben, weil sie sich bewusst waren, dass sie die Möglichkeit dazu haben, zum anderen könnten sie sich auch ehrlicher verhalten haben, da sie sich zwar bewusst waren, dass sie betrügen können, sie sich jedoch möglicherweise aus verschiedenen Aspekten nicht getraut haben oder Sorge hatten, dabei erwischt zu werden.

Obwohl diese Studie unter anderem zum Ziel hatte, eine Stichprobe von Schülern und Schülerinnen zu testen, um die Annahmen zu unehrlichem Verhalten über die Stichprobe an Studenten und Studentinnen hinaus zu erweitern, stellt sie wiederum nur einen kleinen Teil der Gesamtbevölkerung dar. Es wird damit schwieriger zu sagen, inwieweit sich die Ergebnisse der Studie auf die gesamte Bevölkerung generalisieren lassen oder lediglich ein Abbild der Gruppe der Schüler und Schülerinnen darstellen. Zudem sollte auch die Stichprobengröße ins Blickfeld gerückt werden. In der vorliegenden Studie wurden insgesamt weniger Personen getestet als in Studien von Mazar und Kollegen (2008b). Aus der Forschung ist jedoch bekannt, dass die Wahrscheinlichkeit, die Nullhypothese zu verwerfen und ein signifikantes Ergebnis erhalten zu können, mit der Stichprobengröße ansteigt (Bortz, 2013). Aus diesem Grund kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass die Stichprobengröße einen Einfluss auf die Signifikanzen der Ergebnisse ausübt.

zukünftige Forschungen

Aus den Limitationen der vorliegenden Studie ergeben sich bereits einige Diskussionspunkte für zukünftige Forschungen. Zum einen gibt es bislang noch keine Studie, die sich mit unehrlichem Verhalten beschäftigt und dafür eine breite Bevölkerungsschicht als Stichprobe heranzieht. Daraus ergibt sich wiederum das Problem der Repräsentativität der Ergebnisse für die gesamte Bevölkerung. Um eine Generalisierbarkeit der Studienresultate auf die Grundgesamtheit ermöglichen zu können, sollte in zukünftigen Studien darauf geachtet werden, Personen aus verschiedenen Umfeldern mit unterschiedlichem Alter und Bildungshintergrund zu rekrutieren.

Ein weiterer Aspekt betrifft das Erhebungsinstrument für moralische Identität. Aufgrund der Fragestellungen ist es denkbar, dass Personen schnell durchschauen können, was die wahre Intention hinter dem Fragebogen ist und im weiteren Studienverlauf davon unbewusst beeinflusst werden. Um das Problem von sozial erwünschtem Verhalten eindämmen zu können, sollte zukünftig ein Instrument verwendet werden, das weniger Aufschluss auf das zu messende Konstrukt gibt. Eine weitere Möglichkeit würde darin bestehen, einen neuen Fragebogen zu konstruieren, der diesen Problemstellungen Rechnung trägt und verhindert, dass ein zusätzlicher Einflussfaktor im Experiment hinzukommt.

Ein großes Thema für zukünftige Studien stellt auch das Erfassungsinstrument für unehrliches Verhalten dar. Bei näherem Blick auf das Studiendesign von Mazar und Kollegen (2008b) erfolgte die Analyse von unehrlichem Verhalten hauptsächlich über einen Mittelwertsvergleich der verschiedenen Untersuchungsgruppen. Dies hat zum Vorteil, dass die Versuchspersonen ihre Testbögen, auf denen sie die gelösten Matrizen markiert haben, schreddern dürfen, da eine nachträgliche Zuordnung nicht mehr notwendig ist. Damit wird die Wahrscheinlichkeit, beim Betrügen erwischt zu werden, eliminiert. Personen fühlen sich in dieser Situation möglicherweise sicherer als in der vorliegenden Studie, um sich unehrlich zu verhalten. Sobald jedoch der Anspruch besteht, das individuelle Level des Betrügens zu erfassen, muss in der Durchführung der Studie anders vorgegangen werden. Die Testbögen werden zwar eingesammelt, jedoch nicht geschreddert, da eine Zuordnung aller Untersuchungsmaterialien am Ende des Experiments erfolgen muss. Vielleicht fühlen sich Personen in einer Situation, in der sie sich ihrer Testbögen zwar entledigen dürfen, aber nicht genau wissen können, was danach mit diesen passiert, nicht sicher genug, um sich unehrlich zu verhalten. Damit besteht für zukünftige Forschungen die Aufgabe darin, ein neues System zu entwickeln, mit dem das individuelle Betrügen weiterhin fassbar gemacht wird, sich jedoch die Wahrscheinlichkeit, dabei erwischt zu werden, fast gänzlich eliminiert.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt für Forschungen in diesem Bereich betrifft die Selbstaufmerksamkeit, die als eine der unabhängigen Variablen in der vorliegenden Studie untersucht wurde. Die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit besagt, dass Personen ihre Aufmerksamkeit auf das eigene Selbst richten, wenn sie sich in einem Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit befinden. Dies führt dazu, dass sie sich ihrer eigenen inneren Standards bewusster werden und versuchen, ihre Handlungen entsprechend anzupassen. Da Personen im Allgemeinen ehrliche und anständige Personen sein möchten, werden sie sich durch einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit eher an die eigenen moralischen Werte und Standards erinnern und sich danach entsprechend positiv und ehrlich verhalten. Die zentrale Frage, die sich nun in diesem Kontext stellt, ist, ob dieser Prozess bei ausnahmslos allen Personen auf diese Art und Weise abläuft. Wie würde sich beispielsweise dieser Vorgang gestalten, wenn es um Personen geht, die ihr Leben lang kriminell waren und ihre Taten nicht bereuen? Diese Personen haben möglicherweise andere Vorstellungen von Moral und Ethik. Es wäre demnach interessant zu untersuchen, ob kriminelle Personen tatsächlich eine andere Wahrnehmung von Werten und Standards besitzen und sich dies wiederum in ihrem Verhalten ausdrückt. Es wäre somit möglich, dass bei diesen Personen ein Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit eher dazu führt, dass ihre Unehrlichkeit gesteigert wird.

Der letzte Aspekt für zukünftige Forschungen betrifft einen zusätzlich möglichen Einfluss der moralischen Identität auf die Selbstaufmerksamkeit. Obwohl es bislang keine Studien gibt, die diesen Zusammenhang näher analysieren, ist jedoch bekannt, dass Personen, die sich als sehr moralisch sehen, versuchen, ihre Handlungsweisen den eigenen moralischen Grundsätzen anzupassen (Gino et al., 2011). Personen, die sich selbst als sehr moralisch und ehrlich beschreiben, könnten sich demnach ihrer eigenen Standards und Werte bewusster sein und sich im Allgemeinen stärker mit sich selbst auseinandersetzen. In diesem Fall könnte der Fragebogen zur moralischen Identität einen erheblichen Einfluss darauf haben, ob sich Personen unehrlich verhalten oder nicht. Aus diesem Grund sollte in weiteren Studien die moralische Identität im Zusammenhang mit Selbstaufmerksamkeit und unehrlichem Verhalten fokussiert werden.

An diesen Punkten lässt sich nun erkennen, dass noch Bedarf besteht, in diese Richtung weiterzuforschen, um das Studienumfeld um einige Aspekte zu erweitern. Dies könnte wiederum einige wichtige neue Erkenntnisse ermöglichen, die zur Vervollständigung der wissenschaftlichen Beiträge zu unehrlichem Verhalten führen können.

Literaturverzeichnis

- Alberts, H., Martijn, C., & De Vries, N. (2011). Fighting self-control failure: Overcoming ego depletion by increasing self-awareness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 58-62.
- Ariely, D. (2012). *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone—especially ourselves*. HarperCollins:UK.
- Aquino, K., & Reed II, A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of personality and social psychology*, 83(6), 1423-1440.
- Ayal, S., & Gino, F. (2011). Honest rationales for dishonest behavior. In Mikulincer M. & Shaver P. (Eds.), *The Social Psychology of Morality: Exploring the Causes of Good and Evil*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Azar, O., Yosef S., & Bar-Eli, M. (2013). Do customers return excessive change in a restaurant? A field experiment on dishonesty. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 219-226.
- Bateson, M., Nettle, D., & Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology letters*, 2(3), 412-414.
- Baumeister, R. (2002a). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1(2), 129-136.
- Baumeister, R. (2002b). Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 28(4), 670-676.
- Baumeister, R., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resource? *Journal of personality and social psychology*, 74(5), 1252-1265.
- Baumeister, R., DeWall, C., Ciarocco, N., & Twenge, J. (2005). Social exclusion impairs self-regulation. *Journal of personality and social psychology*, 88(4), 589-604.
- Baumeister, R., Gailliot, M., DeWall, C., & Oaten, M. (2006). Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior. *Journal of personality*, 74(6), 1773-1802.
- Beaman, A., Klentz, B., Diener, E., & Svanum, S. (1979). Self-awareness and transgression in children: two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1835-1846.
- Becker, G. (1974). *Crime and punishment: An economic approach*. In *Essays in the Economics of Crime and Punishment*. UMI.

- Becker, G. (1993). Nobel lecture: The economic way of looking at behavior. *Journal of political economy*, 101(3), 385-409.
- Bortz, J. (2013). *Statistik: Für Sozialwissenschaftler*. Springer-Verlag.
- Cai, W., Huang, X., Wu, S., & Kou, Y. (2015). Dishonest behavior is not affected by an image of watching eyes. *Evolution and Human Behavior*, 36, 110-116.
- Clark, L., & Watson, D. (1988). Mood and the mundane: relations between daily life events and self-reported mood. *Journal of personality and social psychology*, 54(2), 296.
- Cunningham, M. (1979). Weather, mood, and helping behavior: Quasi experiments with the sunshine samaritan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 1947.
- DePaulo, B., Kashy, D., Kirkendol, S., Wyer, M., & Epstein, J. (1996). Lying in everyday life. *Journal of personality and social psychology*, 70(5), 979.
- Duval S., Duval, V., Neely, R. (1979). Self-Focus, Felt Responsibility, and Helping Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1769-1778.
- Duval, S. & Wicklund, R. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.
- Ernest-Jones, M., Nettle, D., & Bateson, M. (2011). Effects of eye images on everyday cooperative behavior: a field experiment. *Evolution and Human Behavior*, 32(3), 172-178.
- Fischbacher, U., & Föllmi - Heusi, F. (2013). Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525-547.
- Freeman, N., & Muraven, M. (2010). Self-control depletion leads to increased risk taking. *Social Psychological and Personality Science*, 1(2), 175-181.
- Gailliot, M., Baumeister, R., DeWall, C., Maner, J., Plant, E., Tice, D., et al. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. *Journal of personality and social psychology*, 92(2), 325-336.
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of economic behavior & organization*, 93, 285-292.
- Gino, F., Schweitzer, M., Mead, N., & Ariely, D. (2011). Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 191-203.
- Hagger, M., Wood, C., Stiff, C., & Chatzisarantis, N. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: a meta-analysis. *Psychological bulletin*, 136(4), 495-525.
- Heine, S., Takemoto, T., Moskaleiko, S., Lasaleta, J., & Henrich, J. (2008). Mirrors in the head: Cultural variation in objective self-awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(7), 879-887.

- Inzlicht, M., & Schmeichel, B. (2012). What is ego depletion? Toward a mechanistic revision of the resource model of self-control. *Perspectives on Psychological Science*, 7(5), 450-463.
- Mazar, N., & Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 117-126.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008a). More Ways to Cheat-Expanding the Scope of Dishonesty. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 651-653.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008b). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 45(6), 633-644.
- Mead, N., Baumeister, R., Gino, F., Schweitzer, M., & Ariely, D. (2009). Too tired to tell the truth: Self-control resource depletion and dishonesty. *Journal of experimental social psychology*, 45(3), 594-597.
- Merz, C., & Tanner, C. (2009). *Weitere Befunde zur Validierung der Geschützte Werte Skala (GWS)*. Forschungsbericht. Zürich: Psychologisches Institut. Universität Zürich.
- Muraven, M., & Baumeister, R. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological bulletin*, 126(2), 247-259.
- Muraven, M., Tice, D., & Baumeister, R. (1998). Self-control as a limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of personality and social psychology*, 74(3), 774-789.
- Polivy, J., Herman, C., Hackett, R., & Kuleshnyk, I. (1986). The effects of self-attention and public attention on eating in restrained and unrestrained subjects. *Journal of personality and social psychology*, 50(6), 1253-1260.
- Schmeichel, B. (2007). Attention control, memory updating, and emotion regulation temporarily reduce the capacity for executive control. *Journal of Experimental Psychology: General*, 136(2), 241-255.
- Sentyrz, S., & Bushman, B. (1998). Mirror, mirror on the wall, who's the thinnest one of all? Effects of self-awareness on consumption of full-fat, reduced-fat, and no-fat products. *Journal of Applied Psychology*, 83(6), 944-949.
- Silvia, P., & Duval, T. (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality and Social Psychology Review*, 5(3), 230-241.
- Wan, E., & Sternthal, B. (2008). Regulating the effects of depletion through monitoring. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(1), 32-46.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Beispielmatrix (Ariely, 2012)

Abbildung 2 Mittelwerte der Variablen „Anzahl Betrügen“ über alle Versuchsbedingungen

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Stichprobengröße in den einzelnen Versuchsbedingungen

Tabelle 2: Die vier Untersuchungsbedingungen des 2x2 „between-subject-Design“

Tabelle 3: Rotierte Faktorladungen der verwendeten Items im Zuge einer Hauptkomponentenanalyse

Tabelle 4: Reliabilitätsanalyse der verwendeten Skalen

Tabelle 5: Spearman Korrelationen der unabhängigen und der abhängigen Variablen und der Kovariaten

Tabelle 6: Ergebnisse der partiellen Korrelation

Tabelle 7: Ergebnisse der zweifaktoriellen ANOVA ohne Einschluss der Kovariaten

Tabelle 8: Ergebnisse der zweifaktoriellen ANOVA unter Einschluss der Kovariaten

Tabelle 9: Rangsummen des Mann-Whitney-Test für die unabhängige Variable Selbstkontrolle

Tabelle 10: Rangsummen des Mann-Whitney-Test für die unabhängige Variable Selbstaufmerksamkeit

Tabelle 11: Ergebnisse der binär logistischen Regression ohne Einschluss der Kovariaten

Tabelle 12: Ergebnisse der binär logistischen Regression unter Einschluss der Kovariaten



Einverständniserklärung

Frau Katharina Gail und Frau Lisa Taferner führen im Rahmen ihrer Masterarbeit für Wirtschaftspsychologie an der Universität Wien eine Untersuchung durch.

Bei dieser Untersuchung werden verschiedene Fragebögen und Aufgaben zu wirtschaftspsychologischen Themenstellungen zu beantworten sein. Alle Daten die im Zuge der Untersuchung erhoben werden, werden anonymisiert gespeichert und nur zum Zweck der Masterarbeit verwendet. Zudem ist die Mitwirkung an der Untersuchung freiwillig.

Hiermit bestätige ich, dass ich die Einverständniserklärung für diese Untersuchung gelesen habe und den angeführten Punkten zustimme.

Datum, Unterschrift



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

Bitte beurteile die folgenden Fragen und Aussagen anhand der vorgegebenen Antwortalternativen. Kreuze dazu für jede Frage die Antwort an, die am ehesten auf dich zutrifft. Dabei ist es wichtig, dass du alle Fragen beantwortest, da wir den Fragebogen nur auswerten können, wenn er vollständig ist.

Bitte beachte auch, dass es **keine richtigen oder falschen Antworten** gibt, uns interessiert deine subjektive Wahrnehmung.

Deine Antworten werden selbstverständlich **anonymisiert** und **streng vertraulich** behandelt.

Lies bitte die folgenden Merkmale durch, die eine Person beschreiben könnten:

Fürsorglich, mitfühlend, fair, freundlich, großzügig, hilfsbereit, fleißig, ehrlich und nett.

Diese Eigenschaften können auf dich selbst oder auf jemand anderen zutreffen.

Bitte versuche dir nun eine Person vorzustellen, die einige oder alle dieser Eigenschaften besitzt. Führe dir dabei vor Augen, wie diese Person denkt, fühlt und handelt.

Sobald du ein klares Bild über diese Person hast, beantworte bitte folgende Fragen:

Gib bitte das Ausmaß deiner Zustimmung zu den folgenden Aussagen an:

	Trifft gar nicht zu				Trifft vollkommen zu
Es würde mir ein gutes Gefühl geben, eine Person mit diesen Eigenschaften zu sein.	1	2	3	4	5
Ich trage oft Kleidung, die mich als jemanden auszeichnet, der diese Eigenschaften besitzt.	1	2	3	4	5
Es ist ein wichtiger Teil von mir, eine Person mit diesen Eigenschaften zu sein. MI	1	2	3	4	5
Ich würde mich schämen, eine Person mit solchen Eigenschaften zu sein.	1	2	3	4	5
Die Dinge, die ich in meiner Freizeit mache (z.B. Hobbys) zeichnen mich klar als eine Person mit diesen Eigenschaften aus.	1	2	3	4	5
Die Art von Büchern und Magazine die ich lese, weisen mich als Person mit diesen Eigenschaften aus.	1	2	3	4	5
Diese Eigenschaften zu besitzen ist nicht wirklich wichtig für mich.	1	2	3	4	5
Dass ich solche Eigenschaften habe, wird für	1	2	3	4	5

andere durch meine Mitgliedschaft in gewissen Organisationen ersichtlich.					
Ich beteilige mich an Aktivitäten, die anderen vermitteln, dass ich solche Eigenschaften besitze.	1	2	3	4	5
Ich wünsche es mir sehr, diese Eigenschaften zu haben.	1	2	3	4	5

Gib bitte das Ausmaß deiner Zustimmung zu den folgenden Aussagen an:

	Trifft gar nicht zu				Trifft vollkommen zu
Wenn ich in Gesellschaft bin fühle ich mich wohl.	1	2	3	4	5
Ich gehe Risiken ein.	1	2	3	4	5
Es fällt mir leicht neue Freunde zu finden.	1	2	3	4	5
Ich bin gut darin, Ratschläge anzunehmen.	1	2	3	4	5
Ich suche die Gefahr.	1	2	3	4	5
Ich vermeide den Kontakt zu anderen.	1	2	3	4	5
Ich bin gut darin, Regeln zu umgehen.	1	2	3	4	5
Ich bin bereit, alles einmal auszuprobieren.	1	2	3	4	5
Es fällt mir schwer, auf andere zuzugehen.	1	2	3	4	5
Ich suche das Abenteuer.	1	2	3	4	5
Ich vermeide es, die Aufmerksamkeit auf mich zu ziehen.	1	2	3	4	5
Ich kann mich leicht an neue Situationen anpassen.	1	2	3	4	5
Ich würde niemals eine riskante Investition tätigen.	1	2	3	4	5
Ich verhalte mich meist zurückhaltend.	1	2	3	4	5
Ich befolge Regeln.	1	2	3	4	5
Es stört mich nicht, im Mittelpunkt zu stehen.	1	2	3	4	5
Ich toleriere keine Kritik.	1	2	3	4	5
Ich vermeide riskante Situationen.	1	2	3	4	5

Abschließend bitten wir dich noch um Informationen über deine Person:

1. Geschlecht	<input type="checkbox"/> Männlich <input type="checkbox"/> Weiblich
2. Alter	_____ Jahre
3. Nationalität	<input type="checkbox"/> Österreich <input type="checkbox"/> Deutschland <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____

4. Vollständiger Schulname	_____				
5. Wie viel Geld hast du monatlich zur Verfügung?	_____ €				
6. Religionszugehörigkeit	<input type="checkbox"/> Römisch-Katholisch <input type="checkbox"/> Evangelisch <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Jüdisch <input type="checkbox"/> Konfessionslos <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____				
7. Wie religiös bist du?	Gar nicht				Sehr
	1	2	3	4	5

VIELEN DANK!!

Bitte gib deiner Versuchsleiterin nach Abschluss des Fragebogens Bescheid, indem du kurz die Hand hebst!



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

bitte beurteile die folgenden Fragen und Aussagen anhand der vorgegebenen Antwortalternativen. Kreuze dazu für jede Frage die Antwort an, die am ehesten auf dich zutrifft. Dabei ist es wichtig, dass du alle Fragen beantwortest, da wir den Fragebogen nur auswerten können, wenn er vollständig ist.

Bitte beachte auch, dass es **keine richtigen oder falschen Antworten** gibt, uns interessiert deine subjektive Wahrnehmung. Deine Antworten werden selbstverständlich **anonymisiert** und **streng vertraulich** behandelt.

	gar nicht				voll= kommen
Wie anstrengend fandest du die letzte Aufgabe?	1	2	3	4	5
Wie schwierig fandest du die letzte Aufgabe?	1	2	3	4	5
Wie leicht ist dir die letzte Aufgabe gefallen?	1	2	3	4	5

	Sehr schlecht				Sehr gut
Wie würdest du deine aktuelle Stimmung beschreiben?	1	2	3	4	5



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

bitte beurteile die folgenden Fragen und Aussagen anhand der vorgegebenen Antwortalternativen. Kreuze dazu für jede Frage die Antwort an, die am ehesten auf dich zutrifft. Dabei ist es wichtig, dass du alle Fragen beantwortest, da wir den Fragebogen nur auswerten können, wenn er vollständig ist.

Bitte beachte auch, dass es **keine richtigen oder falschen Antworten** gibt, uns interessiert deine subjektive Wahrnehmung.

Deine Antworten werden selbstverständlich **anonymisiert** und **streng vertraulich** behandelt.

Abschließend bitten wir dich noch um Informationen über deine Person:											
1. Geschlecht	Männlich <input type="checkbox"/> Weiblich <input type="checkbox"/>										
2. Alter	_____ Jahre										
3. Nationalität	Österreich <input type="checkbox"/> Deutschland <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____										
4. Vollständiger Schulname	_____										
5. Wie viel Geld hast du monatlich zur Verfügung?	_____ €										
6. Religionszugehörigkeit	<input type="checkbox"/> Römisch-Katholisch <input type="checkbox"/> Evangelisch <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Jüdisch <input type="checkbox"/> Konfessionslos <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____										
7. Wie religiös bist du?	<table border="1"> <tr> <td>Gar nicht</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Sehr</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	Gar nicht				Sehr	1	2	3	4	5
Gar nicht				Sehr							
1	2	3	4	5							

6. Welche Ausbildung bzw. Arbeitstätigkeit strebst du nach Schulende an?	<hr/> <hr/>
7. Was sind deine Hobbies?	<hr/> <hr/> <hr/>
8. Was sind deine physischen Charakteristika? (Größe, Gewicht, Aussehen,...)	<hr/> <hr/> <hr/>
9. Was zeichnet dich besonders aus?	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

ZAHLENTABELLEBEISPIEL:

3.29	3.11	1.15
5.47	7.20	0.87
5.59	4.69	0.62
8.85	4.72	0.44



$$8.85 + 1.15 = \underline{\mathbf{10}}$$

Testblatt Matrizen – 20 Matrizen

1

1.17	3.31	5.28
5.46	6.15	0.84
5.51	5.68	0.52
0.14	4.72	0.32

2

6.99	6.93	6.76
1.54	4.78	5.55
4.42	3.54	7.18
0.84	3.24	7.28

3

7.68	2.93	2.53
3.62	3.01	2.48
3.38	3.18	2.28
7.52	1.47	1.69

4

8.45	6.44	5.29
8.31	7.06	4.51
8.05	7.68	3.71
2.23	0.74	2.94

5

9.27	7.03	9.26
5.09	5.74	5.82
4.27	3.07	2.27
6.79	0.71	0.74

6

8.28	3.98	9.48
7.71	6.38	3.80
7.25	6.02	3.14
0.74	1.93	2.76

7

9.77	9.50	4.04
7.04	7.59	9.33
0.68	5.58	4.22
0.14	5.96	2.22

8

0.21	2.19	3.85
1.44	7.28	3.16
1.05	2.39	2.96
6.84	6.54	2.80

9

6.67	8.21	1.56
6.54	5.77	0.84
2.67	1.12	5.53
9.06	2.82	4.23

10

6.82	2.57	1.66
0.51	3.76	7.34
5.18	8.34	7.45
6.13	1.26	2.56

11

1.79	2.64	8.11
7.15	5.39	4.18
0.18	0.58	9.62
7.55	3.27	4.61

12

1.55	8.23	8.83
0.40	3.72	1.18
5.22	5.87	6.28
3.75	7.70	4.17

13

0.49	0.74	1.17
3.72	4.78	5.67
2.74	5.22	8.20
4.11	6.38	1.70

14

2.95	4.86	7.54
7.12	3.17	4.38
5.44	2.46	5.98
0.47	4.58	2.02

15

2.44	2.43	0.17
2.63	1.78	6.05
7.54	8.19	8.22
9.08	5.64	1.84

16

4.85	4.96	2.12
2.02	6.71	9.42
8.98	3.15	7.88
5.39	5.07	0.06

17

6.33	3.16	1.91
6.25	5.01	4.69
1.62	7.08	3.17
4.18	5.63	6.84

18

9.75	8.85	8.17
6.66	6.37	7.67
2.90	4.98	3.43
2.88	1.83	1.31

19

9.33	2.89	5.98
8.89	2.34	7.88
3.35	4.18	7.11
7.55	6.44	2.39

20

2.59	5.94	0.98
1.69	1.79	3.15
4.02	6.88	1.98
8.81	9.46	8.31

Zusammenfassung

In bisherigen Studien zu unehrlichem Verhalten konnte besonders der Einfluss von psychologischen Variablen hervorgehoben werden. Dabei wird einerseits davon ausgegangen, dass eine Erschöpfung der Selbstkontrolle zu einer Zunahme in unehrlichem Verhalten führt. Andererseits wird eine Reduktion in unehrlichem Verhalten vermutet, wenn Personen in einen Zustand der objektiven Selbstaufmerksamkeit gesetzt werden. Das Ziel der vorliegenden Studie bestand darin, ausgehend von der Literatur einerseits einen positiven Einfluss von Selbstkontrolle auf unehrliches Verhalten zu replizieren und andererseits einen negativen Einfluss von Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten zu untersuchen. Zudem wurden die moralischen Identität, die Risikobereitschaft und die Stimmung aufgrund eines vermuteten Einflusses erhoben und in der statistischen Analyse kontrolliert. Die Untersuchung, an der insgesamt 50 männliche (42%) und 70 weibliche (58%) Personen teilnahmen, fand in zwei Wirtschaftsschulen statt. Es handelt sich um ein 2x2 „between-subject“- Design, in dem vier verschiedenen Bedingungen getestet wurden. Unehrliches Verhalten wurde mittels einer Matrizenaufgabe manipuliert, bei der durch unehrliches Verhalten mehr Geld verdient werden konnte. Die Auswertung der Daten erfolgte sowohl mit parametrischen, als auch non-parametrischen Verfahren. Die Resultate zeigen, dass nur wenig Personen (30%) betrogen haben und auch das Ausmaß des Betrügens sehr klein war, ($M = 0.88$, $SD = 1.93$). Die interferenzstatistischen Ergebnisse der Studie legen teils eine hypothesenkonforme Tendenz nahe. Es konnte ein signifikanter Einfluss der Selbstkontrolle auf unehrliches Verhalten festgestellt werden, $U = 1385$, $p = .007$, $r = .25$. Der Einfluss der Selbstaufmerksamkeit auf unehrliches Verhalten konnte nicht bestätigt werden. Abschließend werden einige Limitationen der Studie diskutiert und Erwartungen an zukünftige Studien aufgezeigt.

Stichwörter: unehrliches Verhalten, Selbstkontrolle, Selbstaufmerksamkeit, moralische Identität, Risikobereitschaft, Stimmung

Abstract

Previous studies about dishonest behavior highlighted the influence of psychological variables. On one hand they assume an increase in dishonest behavior when people's self-control is depleted. On the other hand they suppose a decrease in dishonest behavior when people are put in a state of objective self-awareness. This study had the concern to replicate the positive influence of self-control on dishonest behavior and to investigate the negative influence of self-awareness on dishonest behavior. Because of an assumed influence of moral identity, risk-taking and mood, these variables were controlled in the statistical analysis. The investigation took place at two schools with an economic background. Overall there were 50 males (42%) and 70 females (58%) tested. Because of a 2x2 between-subject-design four different conditions were examined. Dishonest behavior was manipulated with a matrix-task, where people could earn more money as a consequence of cheating. The statistical analysis consisted of parametric and also non-parametric methods. The results show, that the minority of pupils cheated (30%) in this study and that the magnitude of cheating was very low ($M = 0.88$, $SD = 1.93$). A look of the interference statistics indicates a tendency according the constructed hypotheses to some extent. The results show a significant main effect of self-control on dishonest behavior, $U = 1385$, $p = .007$, $r = .25$. In contrast there was no significant main effect of self-awareness on dishonest behavior. At the end there is an outlook on limitations of the study and on important aspects for future research on this topic.

Keywords: dishonest behavior, self-control, self-awareness, moral identity, risk-taking, mood

Lebenslauf



Persönliche Daten

Vorname: Lisa

Name: Taferner

Titel: BSc.

Geburtsdatum: 13.1.1991

Schulbildung

März 2014 – März 2016

Masterstudium im Fach Psychologie – Uni Wien
(Schwerpunkt: Arbeit-, Organisations- und
Wirtschaftspsychologie)

Oktober 2010 – Jänner 2014

Bachelorstudium im Fach Psychologie – Uni Wien

Oktober 2009 – Juni 2010

Ausbildung zum Dipl. Body Vital Trainer – Body
and Health Academy

September 2001 – Juni 2009

Gymnasium Bruck an der Leitha

September 1997 – Juni 2001

Volksschule Bruck an der Leitha

Berufliche Erfahrung

Juli 2015 – Jänner 2016

Praktikum bei jobs Personalberatung:
(Personaldienstleistungsunternehmen)

- Backofficeaktivitäten
- Bewerberdatenbankeingabe
- Mitwirkung bei vielen Prozessen in der
Personalberatung
- Researchtätigkeiten

März 2015 – Juni 2015

Kundenmanagerin bei QiQUADRAT health
management GmbH

- Researchtätigkeiten
- Telefonmarketing
- Kundenakquise

Mai 2014 – Dezember 2014

Praktikum bei der Österreichischen Autistenhilfe

- Betreuung zweier autistischer Kinder in der Volksschule
- Entwicklung und Durchführung von Motivations- und Arbeitsplänen
- Förderung der sozialen Interaktionen im Klassenkontext
- Teilnahme an Seminaren, Workshops und Supervisionen

März 2011 – dato

Fitnesstrainerin bei Mrs. Sporty

- Kundenbetreuung
- Ernährungsberatung
- Promotion
- Unterstützung bei der Erreichung von Trainingszielen
- Durchführung von Fitnesschecks
- Administrative Tätigkeiten

Jänner 2010 – Mai 2010

Praktikum im Sport- und Fitnessstudio „AirFitness“

- Kundenbetreuung
- Mitwirken an der Erstellung von Trainingsplänen
- Mitwirken an der Gestaltung von Trainingseinheiten
- Administrative Tätigkeiten

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache), Englisch in Wort und Schrift

EDV-Kenntnisse

Word, Power Point, Internet, Excel

Interessen

Sport und Bewegung, Gesang, Klavier, Bücher, Reisen, Menschen treffen, gute Küche