

Du sollst nicht (ohne Grund) stehlen?!



Anna Katharina Schatz, Sarah Tschirschnitz,
Luisa Keidel & Hagen Schmidt
Leitung: Dr. Nicole S. Harth

1. Einleitung:

Affective Forecasting (Dunn & Laham, 2006):

- Menschen haben die Fähigkeit zur emotionalen Zeitreise
- Intensität und Dauer von antizipierten Gefühlen wird schlecht eingeschätzt (Diskrepanz zwischen tatsächlicher und vorgestellter Situation)

Soziale Projektion:

- Urteil über andere Situation als die zu beurteilende Person, was zu Verzerrungen führen kann

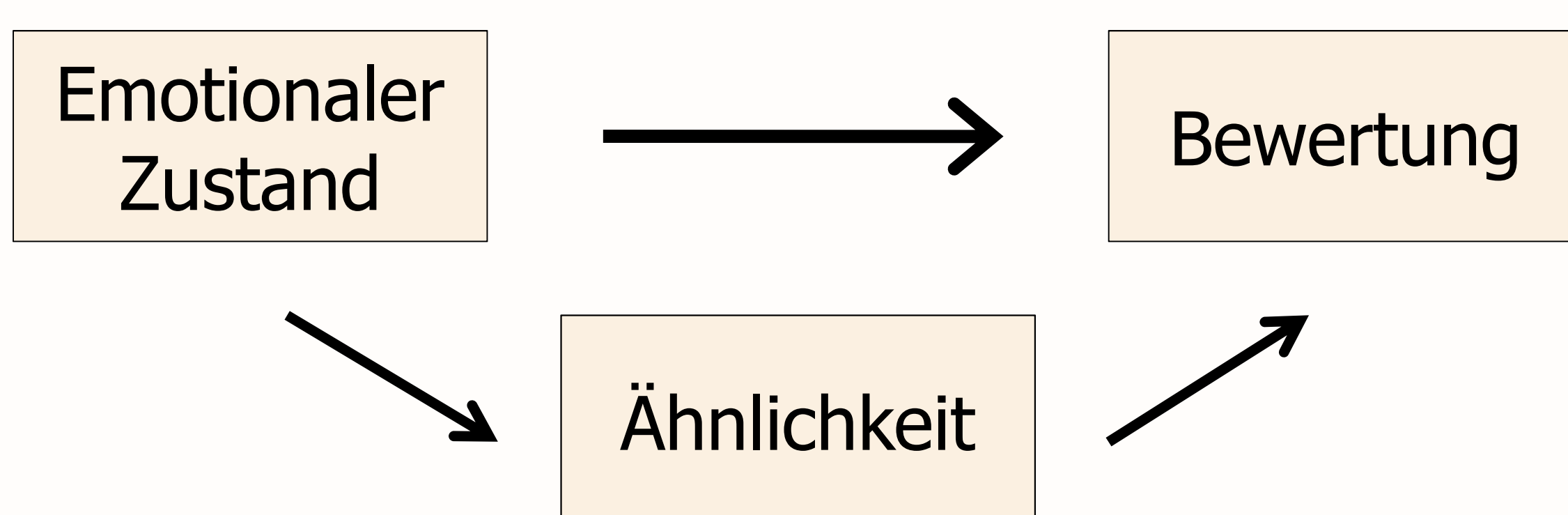
Empathy Gap (Van Boven & Loewenstein, 2003):

- kognitiver Fehler, führt zur Unterschätzung des Einflusses körperlicher Zustände bei sozialen Urteilen
- Beeinflusst auch die Bewertung von impulsivem Verhalten
- Gleicher viszeraler Zustand
 - = bessere Bewertung von impulsivem Verh.
 - = höheres Ähnlichkeitsempfinden

Hat es auch einen Einfluss auf die Bewertung von impulsivem und unerwünschtem Verhalten, wenn man bei den Probanden den gleichen emotionalen Zustand erzeugt?

2. Hypothesen:

- Eigener emotionaler Zustand beeinflusst soziales Urteil.
- Bessere Bewertung unmoralischen Verhaltens, wenn sich die bewertende Person im gleichen emotionalen Zustand befindet wie die zu bewertende Person.



5. Diskussion:

Unsere Hypothese wurde bestätigt:

- Beste Bewertung des unmoralischen Verhaltens, wenn Diebstahl im Szenario aus Frust geschah und Versuchsperson sich in ähnlich frustriertem Zustand befand
- Ähnlichkeit wurde als Mediator identifiziert; je ähnlicher, desto besser die Bewertung
- Weiterführend wäre es interessant, ob sich unsere Ergebnisse auf andere Situationen generalisieren lassen: es sollten auch neutrale und positive Situationen untersucht werden
- Insgesamt kann diese Studie einen wichtigen Beitrag zur bestehenden Forschung leisten, indem sie den Einfluss von Ähnlichkeit und des eigenen emotionalen Zustands auf die Bewertung unmoralischen Verhaltens aufzeigt

6. Literatur:

- Dunn, E. W., & Laham, S. M. (2006). Affective forecasting: A user's guide to emotional time travel. In J. P. Forgas (Ed.), *Affect in social thinking and behavior* (pp. 177-193). New York, NY, US: Psychology Press.
- Van Boven, L., & Loewenstein, G. (2005). Cross-situational projection. In M. D. Alicke, D. A. Dunning, & J. Krueger (Eds.), *The Self in Social Judgment* (pp. 43-64). New York, NY, US: Psychology Press

3. Methoden:

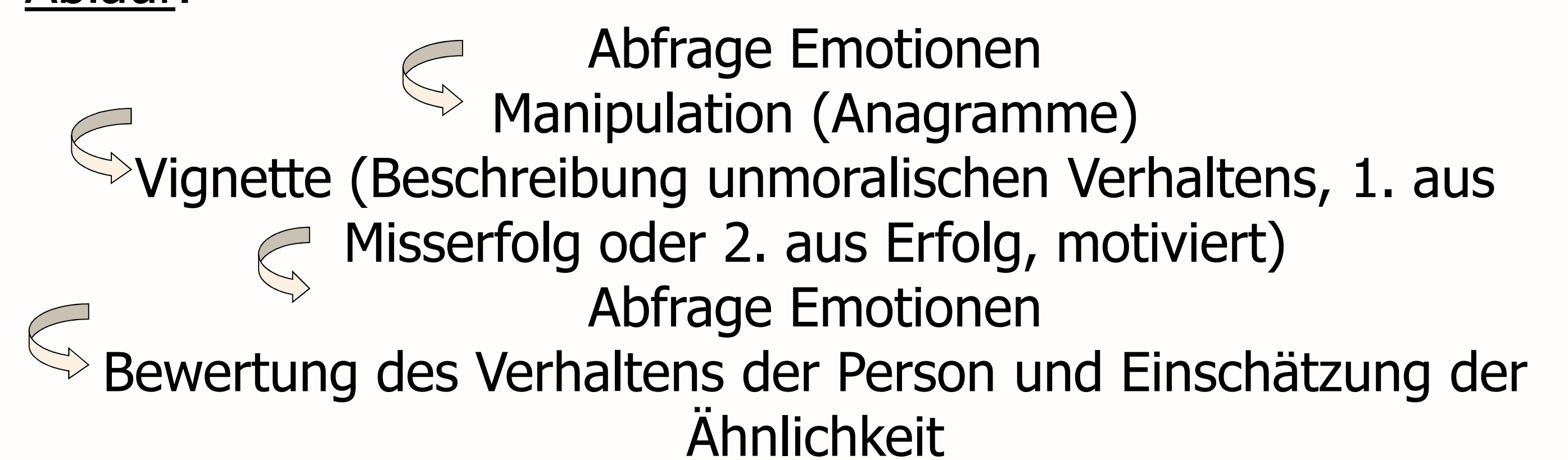
Stichprobe:

- N=90, weiblich, Alter: $M=21,28$ Jahre.

Design:

- Emotion VP (Frustr/k. Frustr) * Emotion Zielpers. (Frustr/k. Frustr)

Ablauf:



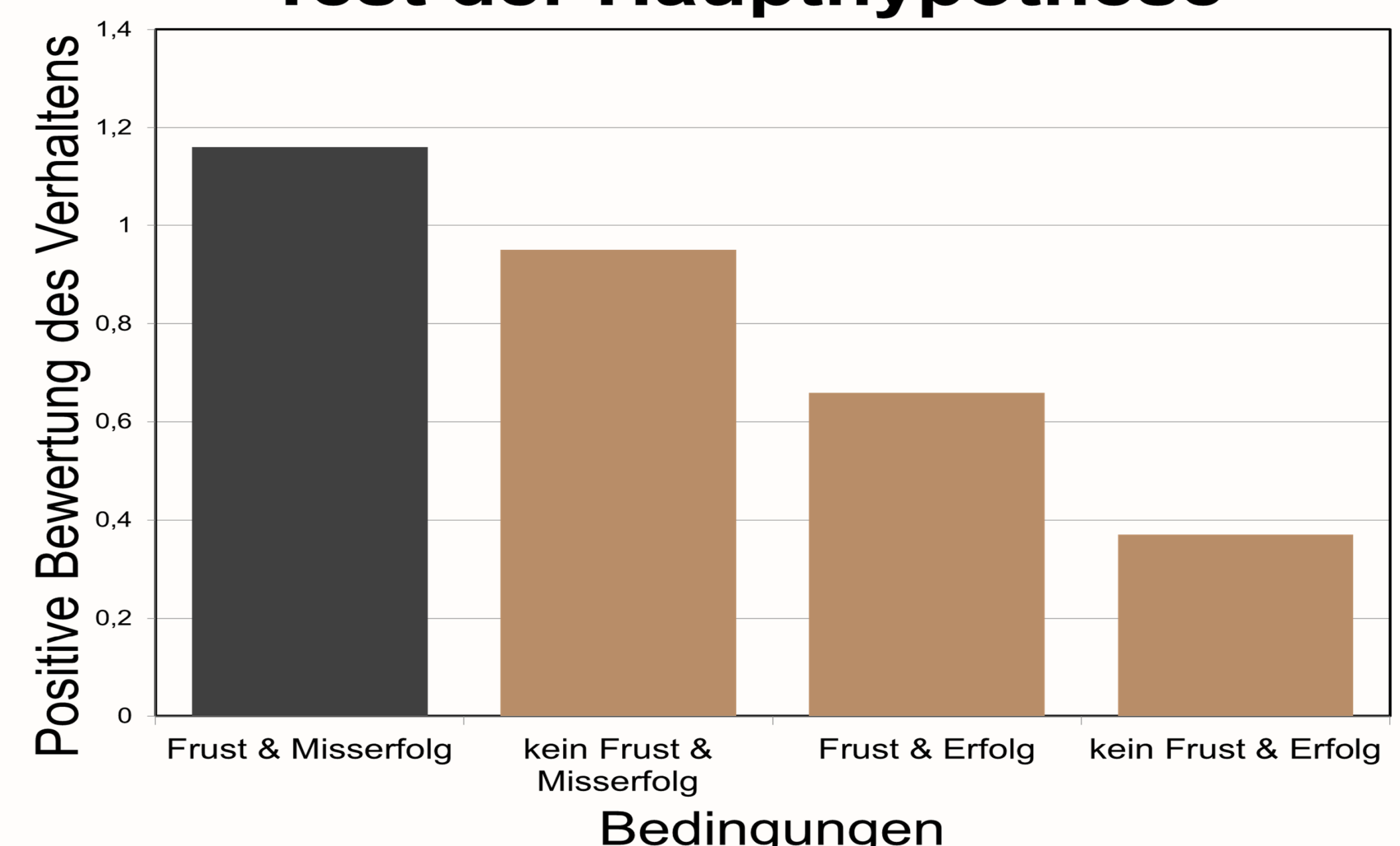
Messinstrumente:

- Antwortskalen: 0 = *gar nicht* bis 5 = *sehr stark*
- Emotionen: 7 Items (z.B. „ich bin frustriert“), $\alpha=.89$
- Bewertung des Verhaltens: 4 Items (z.B. „angemessen“), $\alpha=.78$
- Einschätzung des Affective Forecasting: 2 Items (z.B. „Haben Sie sich in der Vergangenheit schon einmal ähnlich verhalten wie die Person?“, $\alpha=.88$)

4. Ergebnisse:

- **Hypothesentestung:** Unmoralisches Verhalten wird am positivsten bewertet wenn Personen sich im gleichen frustrierten Zustand befinden ($M=1.16$; $M=.95$; $M=.66$; $M=.37$). Kontrast (3-1-1-1) ergab signifikanten Effekt auf die positive Bewertung des Verhaltens: $F(1,86)=4.16$, $p<.05$, $\eta^2=.05$. Orthogonale Kontraste (001-1 und 0-211) nicht sign.: $F(1,86)=1.01$, $p>.10$, $\eta^2=.01$ und $F(1,86)=2.96$, $p>.05$, $\eta^2=.03$.

Test der Haupthypothese



- **Mediationsanalyse:** Kontrastkodierte Prädiktorvariable sagt Bewertung ($\beta=.21$, $p<.05$) und Ähnlichkeit ($\beta=.17$, $p=.10$) vorher. Regressionsanalyse, kontrastkodierte Manipulationsvariable und Mediator als Prädiktor: sign. Effekt auf Bewertung ($\beta=.39$, $p<.01$). Effekt der Manipulation auf die Bewertung verringert sich, $\beta=.14$, $p=.15$.

