

## **Methodology File**

### **Experiment 1a and 1b**

In dieser Studie werden geschäftliche Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form stattfinden. SIE SIND PERSON B. Für Ihre Rolle gilt Folgendes: Einen Teil der Angebote werden Sie FÜR SICH SELBST entscheiden. Den anderen Teil der Angebote werden Sie STELLVERTRETEND FÜR EINEN KLIENTEN entscheiden. Dieser Klient ist entweder ein ENGER FREUND von Ihnen ODER eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Das ändert sich von Durchgang zu Durchgang und wird Ihnen angezeigt. Sie sind Ihrem Klienten gegenüber verpflichtet die bestmögliche finanzielle Entscheidung für ihn zu treffen EGAL WER DER KLIENT GERADE IST. Der Klient vertraut auf sie. Auch der unbekannten Person gegenüber stehen Sie als Betreuer in der Verantwortung. Stellen Sie sich dabei vor dass niemand der Personen erfahren wird dass SIE diese Entscheidungen getroffen haben und dass sich auch keiner der Klienten später mit Ihnen den Profit teilen kann. Bitte Leertaste... Person A möchte nun zwischen sich und entweder Ihnen selbst oder Ihrem Klienten einen Betrag von 100 € aufteilen. Sie macht Ihnen verschiedene Angebote wie diese Aufteilung aussehen könnte. Wenn Sie ein Angebot zur Aufteilung von 100 € ablehnen DANN ERHÄLT NIEMAND ETWAS. Wenn Sie ein Angebot annehmen erhalten entweder Sie und Person A oder Ihr Klient und Person A die entsprechenden Anteile. Drücken Sie die rechte Strg-Taste um ein Angebot ANZUNEHMEN und drücken Sie die linke Strg-Taste um ein Angebot ABZULEHNEN. Beachten Sie in jedem Durchgang genau FÜR WEN SIE GERADE ENTSCHIEDEN SOLLEN. Mit der Leertaste geht es los...

## Experiment 2

In dieser Studie werden geschäftliche Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form stattfinden. SIE SIND PERSON B. Für Ihre Rolle gilt Folgendes: Einen Teil der Angebote werden Sie FÜR SICH SELBST entscheiden. Den anderen Teil der Angebote werden Sie STELLVERTRETEND FÜR EINEN KLIENTEN entscheiden. Dieser Klient ist entweder ein ENGER FREUND von Ihnen ODER ein LOSER BEKANNTER oder eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Das ändert sich von Durchgang zu Durchgang und wird Ihnen angezeigt. Sie sind Ihrem Klienten gegenüber verpflichtet die bestmögliche finanzielle Entscheidung für ihn zu treffen EGAL WER DER KLIENT GERADE IST. Der Klient vertraut auf sie. Auch der unbekannten Person gegenüber stehen Sie als Betreuer in der Verantwortung. Stellen Sie sich dabei vor dass niemand der Personen erfahren wird dass SIE diese Entscheidungen getroffen haben und dass sich auch keiner der Klienten später mit Ihnen den Profit teilen kann. Bitte Leertaste... Person A möchte nun zwischen sich und entweder Ihnen selbst oder Ihrem Klienten einen Betrag von 100 € aufteilen. Sie macht Ihnen verschiedene Angebote wie diese Aufteilung aussehen könnte. Wenn Sie ein Angebot zur Aufteilung von 100 € ablehnen DANN ERHÄLT NIEMAND ETWAS. Wenn Sie ein Angebot annehmen erhalten entweder Sie und Person A oder Ihr Klient und Person A die entsprechenden Anteile. Drücken Sie die rechte Strg-Taste um ein Angebot ANZUNEHMEN und drücken Sie die linke Strg-Taste um ein Angebot ABZULEHNEN. Beachten Sie in jedem Durchgang genau FÜR WEN SIE GERADE ENTSCHIEDEN SOLLEN. Mit der Leertaste geht es los...

### Experiment 3

In dieser Studie werden geschäftliche Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form stattfinden. SIE SIND PERSON B. Für Ihre Rolle gilt Folgendes: Einen Teil der Angebote werden Sie FÜR SICH SELBST entscheiden. Den anderen Teil der Angebote werden Sie STELLVERTRETEND FÜR EINEN KLIENTEN entscheiden. Dieser Klient ist entweder ein ENGER FREUND von Ihnen ODER ein FAMILIENMITGLIED von Ihnen oder ein LOSER BEKANNTER oder eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Das ändert sich von Durchgang zu Durchgang und wird Ihnen angezeigt. Sie sind Ihrem Klienten gegenüber verpflichtet die bestmögliche finanzielle Entscheidung für ihn zu treffen EGAL WER DER KLIENT GERADE IST. Der Klient vertraut auf sie. Auch der unbekannten Person gegenüber stehen Sie als Betreuer in der Verantwortung. Stellen Sie sich dabei vor dass niemand der Personen erfahren wird dass SIE diese Entscheidungen getroffen haben und dass sich auch keiner der Klienten später mit Ihnen den Profit teilen kann. Bitte Leertaste... Person A möchte nun zwischen sich und entweder Ihnen selbst oder Ihrem Klienten einen Betrag von 100 € aufteilen. Sie macht Ihnen verschiedene Angebote wie diese Aufteilung aussehen könnte. Wenn Sie ein Angebot zur Aufteilung von 100 € ablehnen DANN ERHÄLT NIEMAND ETWAS. Wenn Sie ein Angebot annehmen erhalten entweder Sie und Person A oder Ihr Klient und Person A die entsprechenden Anteile. Drücken Sie die rechte Strg-Taste um ein Angebot ANZUNEHMEN und drücken Sie die linke Strg-Taste um ein Angebot ABZULEHNEN. Beachten Sie in jedem Durchgang genau FÜR WEN SIE GERADE ENTSCHIEDEN SOLLEN. Mit der Leertaste geht es los...

## Experiment 4

In dieser Studie werden geschäftliche Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form stattfinden. SIE SIND PERSON B. Für Ihre Rolle gilt Folgendes: Einen Teil der Angebote werden Sie FÜR SICH SELBST entscheiden. Den anderen Teil der Angebote werden Sie STELLVERTRETEND FÜR EINEN KLIENTEN entscheiden. Dieser Klient ist entweder ein ENGER FREUND von Ihnen ODER ein LOSER BEKANNTER oder eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Das ändert sich von Durchgang zu Durchgang und wird Ihnen angezeigt. Sie sind Ihrem Klienten gegenüber verpflichtet die bestmögliche finanzielle Entscheidung für ihn zu treffen EGAL WER DER KLIENT GERADE IST. Der Klient vertraut auf sie. Auch der unbekannten Person gegenüber stehen Sie als Betreuer in der Verantwortung. Stellen Sie sich dabei vor dass niemand der Personen erfahren wird dass SIE diese Entscheidungen getroffen haben und dass sich auch keiner der Klienten später mit Ihnen den Profit teilen kann. Bitte Leertaste... Person A möchte nun zwischen sich und entweder Ihnen selbst oder Ihrem Klienten einen Betrag von 100 € aufteilen. Sie macht Ihnen verschiedene Angebote wie diese Aufteilung aussehen könnte. Wenn Sie ein Angebot zur Aufteilung von 100 € ablehnen DANN ERHÄLT NIEMAND ETWAS. Wenn Sie ein Angebot annehmen erhalten entweder Sie und Person A oder Ihr Klient und Person A die entsprechenden Anteile. Drücken Sie die rechte Strg-Taste um ein Angebot ANZUNEHMEN und drücken Sie die linke Strg-Taste um ein Angebot ABZULEHNEN. Beachten Sie in jedem Durchgang genau FÜR WEN SIE GERADE ENTSCHIEDEN SOLLEN. Bitte nochmal Leertaste... Bitte bedenken Sie noch Folgendes. Sie stehen nicht im finanziellen Wettbewerb mit den Klienten. Und die Klienten untereinander stehen auch nicht im Wettbewerb zueinander. Welche von den Angeboten für die anderen Sie annehmen wirkt sich nicht darauf aus welche Angeboten Ihnen oder den anderen

Klienten im weiteren Verlauf gemacht werden. Es gibt KEINE gemeinsame Kasse oder einen Topf in dem mit jeder Annahme eines Angebotes weniger Geld für zukünftige Angebote verfügbar ist. Mit der Leertaste geht es los...

## Experiment 5a and 5b

In dieser Studie werden geschäftliche Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form stattfinden. SIE SIND PERSON B. Für Ihre Rolle gilt Folgendes: Einen Teil der Angebote werden Sie FÜR SICH SELBST ablehnen oder annehmen. Den anderen Teil der Angebote werden Sie STELLVERTRETEND FÜR EINE ANDERE PERSON ablehnen oder annehmen. Wichtig ist dass diese Person entweder eine für Sie vollkommen FREMDE PERSON ist oder ein ENGER FREUND oder ENGE FREUNDIN von Ihnen. Stellen Sie sich dabei einen wirklich guten Freund oder eine gute Freundin vor dem oder der Sie sehr vertrauen. Stellen Sie sich NICHT Ihren Beziehungspartner vor. Es soll ein unabhängiger Freund oder eine Freundin sein die das Geld dann nicht wieder mit Ihnen teilen sondern für sich behalten. Bitte Leertaste... Person A möchte nun zwischen sich und entweder Ihnen selbst oder Ihrem Freund Ihrer Freundin oder einem Fremden einen Betrag von 100 € aufteilen. Bei Person A handelt es sich um einen COMPUTER. Er macht Ihnen verschiedene Angebote wie diese Aufteilung aussehen könnte. Wenn Sie ein Angebot zur Aufteilung von 100 € ablehnen DANN ERHÄLT NIEMAND ETWAS. Wenn Sie ein Angebot annehmen erhalten entweder Sie und der Computer oder Ihr Klient und der Computer die entsprechenden Anteile. Drücken Sie die rechte Strg-Taste um ein Angebot ANZUNEHMEN und drücken Sie die linke Strg-Taste um ein Angebot ABZULEHNEN. Beachten Sie in jedem Durchgang genau FÜR WEN SIE GERADE ENTSCHIEDEN SOLLEN. Mit der Leertaste geht es los...

## Experiment 6a

In dieser Aufgabe werden Emotionen in geschäftlichen Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form dargestellt. Stellen Sie sich vor zwei Personen (Person A und Person B) verhandeln um einen Geldbetrag. Person A macht Person B ein Angebot zur Aufteilung eines Geldbetrages von 100 Euro. Im Folgenden werden Ihnen lauter solche Angebote gezeigt. Stellen Sie sich vor dass der Angebotsempfänger Person B nicht Sie sind sondern ein Klient von Ihnen. Sie sind der Berater von Person B und erhalten diese Angebote als Stellvertreter/in. Bitte drücken Sie die Leertaste um fortzufahren. Stellen Sie sich weiter vor dass dieser Klient von Ihnen entweder eine GUTE FREUNDIN/GUTER FREUND von Ihnen ist oder eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Wir sind hierbei nun nicht an Ihrer eigentlichen Beratung interessiert sondern an der spontanen emotionalen Reaktion eines Berates auf ein Angebot für seinen oder ihren Klienten. Sie sollen jeweils angeben wie NEIDISCH Sie auf das jeweilige Angebot sind. Wir sind hier an ganz spontanen menschlichen Reaktionen interessiert. Deswegen können Sie ruhig Neidgefühle zugeben. Ihre Daten werden anonym verarbeitet und können nicht mit Ihnen als Person in Verbindung gebracht werden. Wir alle sind manchmal neidisch und das ist auch okay so. Bitte Leertaste drücken... Im Folgenden sehen Sie lauter Angebote von Person A wie ein Betrag von 100 Euro zwischen Person A und Ihrem Klienten aufgeteilt werden sollen. Ihr Klient ist entweder EINE GUTE FREUNDIN/GUTER FREUND oder eine Ihnen UNBEKANNTE Person. Geben Sie jeweils ganz spontan und ehrlich an wie neidisch Sie auf das jeweilige Angebot sind. Geben Sie hierzu eine Zahl von 0 (GAR NICHT NEIDISCH) bis 10 (SEHR NEIDISCH) ein. Mit der Leertaste geht es los...

## Experiment 6b

In dieser Aufgabe werden Entscheidungen und Emotionen in geschäftlichen Interaktionen untersucht. Die Interaktionen werden in einer stark vereinfachten und hypothetischen Form dargestellt. Stellen Sie sich vor zwei Personen (Person A und Person B) verhandeln um einen Geldbetrag. Person A macht Person B ein Angebot zur Aufteilung eines Geldbetrages von 100 Euro. Im Folgenden werden Ihnen lauter solche Angebote gezeigt. Stellen Sie sich vor dass der Angebotsempfänger Person B nicht Sie sind sondern ein Klient von Ihnen. Sie sind der Berater von Person B und erhalten diese Angebote als Stellvertreter/in. Bitte drücken Sie die Leertaste um fortzufahren. Stellen Sie sich weiter vor dass dieser Klient von Ihnen entweder eine GUTE FREUNDIN/GUTER FREUND von Ihnen ist oder eine Ihnen UNBEKANNTE PERSON. Das wird Ihnen in jedem Durchgang jeweils gezeigt. Dennoch sind alle diese Angebotsempfänger Ihre Klienten. Sie sollen den Klienten verantwortungsvoll und fair beraten ob er das Angebot annehmen soll oder nicht. Weil Sie ja ein professioneller Berater sind muss es Ihnen egal sein ob Ihr Klient Ihnen freundschaftlich nahesteht oder nicht. Bitte Leertaste... Wir sind hierbei sowohl an Ihren Entscheidungen interessiert als auch an Ihren jeweiligen emotionalen Reaktionen auf ein Angebot. Sie sollen in jedem Durchgang nicht nur über das Angebot entscheiden sondern auch angeben wie NEIDISCH Sie in jedem Moment gerade sind. Wir sind hier an ganz spontanen menschlichen Reaktionen interessiert. Deswegen können Sie ruhig Neidgefühle zugeben. Ihre Daten werden anonym verarbeitet und können nicht mit Ihnen als Person in Verbindung gebracht werden. Wir alle sind manchmal neidisch und das ist auch okay so. Bitte Leertaste drücken... Im Folgenden sehen Sie lauter Angebote von Person A wie ein Betrag von 100 Euro zwischen Person A und Ihrem Klienten aufgeteilt werden sollen. Ihr Klient ist entweder EINE GUTE FREUNDIN/GUTER FREUND oder eine Ihnen UNBEKANNTE

Person. Um ein Angebot anzunehmen drücken Sie die RECHTE STEUERUNGSTASTE. Um ein Angebot abzulehnen drücken Sie die LINKE STEUERUNGSTASTE. Vor dieser Entscheidung sollen Sie jeweils ganz spontan und ehrlich angeben wie neidisch Sie auf das jeweilige Angebot sind. Geben Sie hierzu eine Zahl von 0 (GAR NICHT NEIDISCH) bis 10 (SEHR NEIDISCH) ein. Leertaste...

## Experiment 7

In this survey, we want to investigate decisions and emotions in business negotiations. These negotiations will take place in a simplified and hypothetical way.

Please imagine two persons (Person A and Person B) negotiating over a certain amount of money. That is, Person A makes an offer to Person B of how to split an initial endowment of \$100.

In the following, you will see various of these offers. Imagine that the receiver of these offers **is not you yourself but a client of yours.**

**You are the advisor of Person B** and it is your job to decide on offers of his or her behalf.

Please imagine that this client of yours is either a **CLOSE FRIEND** of you or a **PERSON UNKNOWN** to you (a complete stranger).

In each trial, you will be informed about whether you have to decide on behalf of a close friend or on behalf of a person unknown to you.

However, all offerees are clients of yours, and it is your job as advisor to decide fairly and responsibly on their behalf. Since you are a professional advisor, you should disregard whether you are socially close with your client or not.

We are interested in both your decisions on offers and your emotional reactions to these offers.

In each trial, we will not only ask you to decide on a given offer but also to report how envious of your client you are and how happy you feel for your client – before actually deciding on the offer.

We are interested in spontaneous human reaction. Feel free to report both feelings of envy and feelings of happiness as much as you experience them. There is no need to be ashamed of

feelings of envy - it's a natural feeling to have as a human being. Please try not to withhold or correct your feelings.

In the following, you will see different offers from Person A. Each offer represents a different way of splitting \$ 100 between Person A and your client.

Your client is either a **close friend of you** or a **person unknown to you**.

Your job is to decide whether you want to accept or reject a given offer on behalf of your client.

Before making this decision, we will ask you to report your emotional reactions on a given offer.

You will shortly see the different offers of how to split \$ 100. If you accept the offer, your client receives the offered amount and Person A can keep the rest of the \$ 100 endowment.

## Experiment 8

In this survey, we want to investigate behavior in business negotiations.

It is your job to adopt the role of a financial adviser, that is, a professional engaging in monetary decision-making on behalf of his or her clients.

A financial adviser has several duties, for example, s/he has to make reasonable investment recommendations independent of outside influences, and to place client interests ahead of his or her own.

We are interested in how financial advisers perceive and relate to different types of clients.

In the following, you will be presented with a specific type of client, and we will ask you to report your spontaneous reactions and attitudes towards them.

Vs.

In the following, you will be presented with two different types of clients, and we will ask you to report your spontaneous reactions and attitudes towards them.

Please think of **a person that is unknown to you**, that is, a stranger, and imagine that s/he would consult you in your role as a financial adviser.

This means that this person unknown to you acts as a client of yours.

I perceive this client as a member of my social group

Not at all (0)-----Very much (10)

I identify with the same social group as my client

Not at all (0)-----Very much (10)

Vs.

Please think of your **best friend** and imagine that s/he would consult you in your role as a financial adviser.

This means that your best friend acts as a client of yours.

I perceive this client as a member of my social group

Not at all (0)-----Very much (10)

I identify with the same social group as my client

Not at all (0)-----Very much (10)