

Online Appendix 2 - Screenshots

Study 1

UNIVERSITY OF CALIFORNIA LOS ANGELES

SURVEY INFORMATION SHEET

Professors Alexander Stremitzer (PhD), Rebecca Stone (PhD) and Dorothee Mischkowski (M.Sc.), from the School of Law at the University of California, Los Angeles (UCLA) are conducting a survey.

You were selected to be a possible participant in this survey because you are subscribed to Amazon Mechanical Turk as an MTurk Worker. Your participation in this survey is voluntary.

Why is this survey being done?

The purpose of this survey is to investigate how people make decisions.

What will happen if I take part in this survey?

If you volunteer to participate in this survey, you will be asked to do the following:

- Read a factual scenario and make decisions based on the situation presented in the scenario.
- Provide demographical data.
- Potentially receive an invitation for a follow-up survey (separately compensated).

How long will participation in the survey take?

Participation will take a total of about 5-7 minutes.

Are there any potential risks or discomforts that I can expect from this survey?

There are no anticipated risks or discomforts.

Are there any potential benefits if I participate?

You will be paid for your participation in the survey, but you will not directly benefit beyond this. The results of the research may improve our general understanding of how people make decisions.

What other choices do I have if I choose not to participate?

You are free to choose any other HIT ('Human Intelligence Task') on Amazon Mechanical Turk or refrain from any participation in any task on Amazon Mechanical Turk.

Will I be paid for participating?

You will receive \$1 for completing the survey. Payment will be made to your account a few days after you have completed the survey.

Will information about me and my participation be kept confidential?

Any information that is obtained in connection with this survey including identifying information will remain confidential. It will be disclosed only with your permission or as required by law. Confidentiality will be maintained by means of limiting the access to the data only to the investigators, using it only for research purposes, and collecting only information that does not allow the researchers to learn your identity.

What are my rights if I take part in this survey?

You can choose whether or not you want to participate in this survey, and you may cease your participation at any time. You will not be penalized for any decisions you make, nor will you lose any benefits to which you were otherwise entitled. You may refuse to answer any questions that you do not want to answer.

Who can I contact if I have questions about this survey?

The research team: If you have any questions, comments or concerns about the research, you can talk to one of the researchers. Please contact:

Alexander Stremitzer: alexander.stremitzer@law.ucla.edu, phone: +1 (310) 267-4583

UCLA Office of the Human Research Protection Program (OHRPP): If you have questions about your rights while taking part in this survey, or you have concerns or suggestions and you would like to talk to someone other than the researchers about the survey, please call the OHRPP at (310) 825-7122 or write to:

UCLA Office of the Human Research Protection Program
11000 Kinross Avenue, Suite 211, Box 951694

Los Angeles, CA 90095-1694

☐ I have read and agree to the terms and conditions

>>

Thank you for participating in this survey. The purpose of this survey is to study how people make decisions in certain situations. You will earn \$1 for completing the survey. The survey will take approximately 5-7 minutes.

>>

Promise Condition

Imagine the following scenario:

Seller B is offering a product for sale for \$100 that you are interested in buying. You are currently out of town for three days and therefore unable to go to B's shop and buy the product immediately. But B may have the opportunity to sell the product to somebody else in the meantime, so you promise B that you will buy the product upon your return. The conversation proceeds as follows:

B says:

"I would be willing to sell the product to you, but someone else might offer to buy it in the meantime. Why should I wait to sell the product to you?"

You say:

"Well, I promise I will buy it from you upon my return."

>>

Expectations in the promise condition (between-subject manipulation)

B immediately concludes that there is a 100% chance that you are going to keep your promise to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made a promise to B** to buy the product from him and the product is still available. **You also know that B is sure that you will keep your promise** to buy the product from him.

>>

B immediately concludes that there is a 50% chance that you are going to keep your promise to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made a promise to B** to buy the product from him and the product is still available. **You also know that B thinks there is a 50% chance you will keep your promise** to buy the product from him.

>>

B immediately concludes that there is a 0% chance that you are going to keep your promise to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made a promise to B** to buy the product from him and the product is still available. **You also know that B is sure that you will not keep your promise** to buy the product from him.

>>

No promise Condition (between-subject manipulation)

Imagine the following scenario:

Seller B is offering a product for sale for \$100 that you are interested in buying. You are currently out of town for three days and therefore unable to go to B's shop and buy the product immediately. But B may have the opportunity to sell the product to somebody else in the meantime. The conversation proceeds as follows:

B says:

"I would be willing to sell the product to you, but someone else might offer to buy it in the meantime. Why should I wait to sell the product to you?"

You respond:

"All I can say is that I plan to buy it from you, though I can't promise that I will do so."

>>

Expectations in the no promise condition (between-subject manipulation)

B immediately concludes that there is a 100% chance that you are going to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made no promise to B** to buy the product from him but the product is still available. **You also know that B is sure that you will buy the product from him.**

>>

B immediately concludes that there is a 50% chance that you are going to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made no promise to B** to buy the product from him but the product is still available. **You also know that B thinks there is a 50% chance you will buy the product from him.**

>>

B immediately concludes that there is a 0% chance that you are going to buy the product from him. Imagine you know this.

On the day you want to buy the product from B, you accidentally learn that another seller (C) is offering to sell an equivalent product at the price of \$85, which is \$15 less than the price that B is charging.

So the situation is this: C is offering to sell you the product at a lower price. **You have made no promise to B** to buy the product from him, but the product is still available. **You also know that B is sure that you will not buy the product from him.**

>>

Measurement of the dependent variable

☐ Display information about the scenario again

How likely is it that you would choose to buy the product from the second seller C in this scenario?

| | | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| No way | Very unlikely | Unlikely | 50:50 | Likely | Very likely | With certainty |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

>>

Manipulation Check

In the given scenario, did you make a promise to B to buy his product?

- ☐ Yes
- ☐ No

Please indicate the expectations B had whether you are going to buy his product

- ☐ 0%
- ☐ 50%
- ☐ 100%

Who made the better offer?

- ☐ the first seller B
- ☐ the second seller C

>>

Demographics

Please provide some demographical information.

What is your age?

What is your gender?

- ☐ Female
☐ Male

What is your highest level of schooling?

- ☐ Master's, doctoral, or professional degree such as medicine or law
☐ Bachelor's degree
☐ Associate's degree
☐ Vocational or technical certificate / diploma after high school (such as cosmetics)
☐ High school diploma
☐ I did not complete high school

Is English your first language?

- ☐ Yes
☐ No

Are you an mTurk Master Worker (your response to this questions will have no effect on your payout)?

- ☐ Yes
☐ No
☐ I do not know what an mTurk Master Worker is.

>>

Item to assess the influence of hypothetical decision making

Do you agree with the following statement: The facts in the scenario didn't affect my choices because I knew I would receive \$1.00 regardless of the choices I made.

- ☐ Strongly agree
- ☐ Agree
- ☐ Neither agree nor disagree
- ☐ Disagree
- ☐ Strongly disagree

>>

Please contact support@qualtrics.com if you have any questions regarding this survey.

Seriousness Check

Finally, please answer the following questions:

| | Yes | No |
|--|-----------------------|-----------------------|
| I didn't take the scenario seriously. I just wanted to earn the \$1.00 fee as quickly as possible. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| I carefully read the instructions. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| I chose my answers to make myself seem like a good person. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| This is the first time I have completed this survey. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Please indicate briefly what you think the present survey was trying to show and how it was trying to show it.

If you have any further comments on the survey, please make them here.

>>

Study 2

Note that instructions are in German as the sample consisted of German speaking participants. The scenario was translated from the English version (see Study 1) so that the main differences consist of adaptations of the demographics and the post-hoc questionnaire to elaborate whether participants responded seriously.



3%

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

vielen Dank, dass Sie unser Forschungsprojekt unterstützen! Bitte lesen Sie sich die folgenden Seiten genau durch.

Diese Studie nimmt ca. 15 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch und untersucht, wie Menschen Entscheidungen treffen. Bei einer Teilnahme werden Sie ein hypothetisches Szenario lesen und darauf basierend Entscheidungen treffen. Für Ihre Teilnahme erhalten Sie einen Festbetrag von 2,-€, der Ihnen wenige Tage nach der Durchführung überwiesen wird.

Wir sichern Ihnen die vollständige Anonymität Ihrer Daten zu. Die Ergebnisse dieser Studie werden nur für die Auswertung gespeichert, ohne dass Rückschlüsse auf einzelne Personen gezogen werden können. Sie können die Studie jederzeit ohne Nennung von Gründen abbrechen, ohne dass Ihnen hieraus Nachteile entstehen. Auch werden Ihnen durch keine Entscheidung, die Sie innerhalb der Studie treffen, Nachteile entstehen. Auch steht es Ihnen frei, Fragen unbeantwortet zu lassen.

Nach Beendigung der Studie informieren wir Sie gerne über den Hintergrund und die Ziele der Untersuchung.

Diese Studie birgt keine Risiken für Sie. Sie erhalten für Ihre Teilnahme ein Entgelt, jedoch keine weiteren Vorteile. Diese Studie hat als Ziel zum allgemeinen Forschungsstand der menschlichen Urteils- und Entscheidungsfindung beizutragen.

Jegliche Information, die in dieser Studie erfasst wird, wird vertraulich behandelt und nur mit Ihrem Einverständnis oder nach gesetzlichem Beschluss freigegeben. Die Vertraulichkeit wird dadurch gewährleistet, dass der Zugriff nur für Forschungszwecke dem Forscherteam zugänglich ist und zu jedem Zeitpunkt Ihre Anonymität gewahrt wird.

Bei Rückfragen oder Anmerkungen zur Studie können Sie bei Bedarf eine der Projektleiter kontaktieren:

Dorothee Mischkowski: Dorothee.mischkowski@fernuni-hagen.de, Tel.: 02331 9872198

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Das Forscherteam:

Dorothee Mischkowski, M.Sc., Prof. Rebecca Stone (PhD) & Prof. Dr. Alexander Stremitzler

FernUniversität Hagen
Institut für Psychologie
Abteilung Allgemeine Psychologie – Urteilen, Entscheiden, Handeln
Universitätsstraße 27
58084 Hagen

UCLA School of Law
405 Hilgard Avenue
Los Angeles, CA
90095-1476

7%

Hiermit versichere ich, dass ich freiwillig an dieser Studie teilnehme.

Ich bin mir bewusst, dass ich die Studie jederzeit ohne Nennung von Gründen beenden kann, indem ich mein Browserfenster schließe.

Nach Beendigung der Studie bin ich dazu berechtigt, über Hintergrund, Ziele und Ergebnisse informiert zu werden. Ich bin mir bewusst, dass ich diese Rechte geltend machen kann, indem ich die relevanten Informationen erfrage.

Meine Anonymität ist zu jedem Zeitpunkt gesichert. Die Daten werden ausschließlich für Forschungszwecke genutzt und nur für die Auswertung gespeichert. Es können keine Rückschlüsse auf einzelne Teilnehmer gezogen werden.


☐ akzeptieren

Weiter

10%

Nach Ihrer Registrierung im Hagen DecisionLab haben Sie Ihre persönliche DecisionLab-ID per Mail erhalten.

Bitte geben Sie nun Ihre persönliche DecisionLab-ID an (7 Ziffern).

 Wenn die ID nach dem dritten Versuch nicht richtig angegeben wurde, können Sie leider nicht an der Umfrage teilnehmen und erhalten keine Vergütung.

Weiter

13%

Herzlichen Dank, Ihre Decision Lab ID wurde korrekt eingegeben. Um fortzufahren, klicken Sie bitte auf 'weiter'.

Weiter

17%

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor:

Verkäufer B bietet ein Produkt für 100€ zum Kauf an, an welchem Sie interessiert sind. Da Sie derzeit für drei Tage nicht in der Stadt sind, sind Sie jedoch nicht in der Lage, das Produkt unmittelbar in seinem Laden zu kaufen. Es könnte sein, dass B in der Zwischenzeit die Möglichkeit hat, das Produkt an jemand anderen zu verkaufen. Daher versprechen Sie ihm, dass Sie das Produkt kaufen werden sobald Sie wieder zurück sind. Die Konversation spielt sich wie folgt ab:

B sagt:

„Ich wäre bereit, das Produkt an Sie zu verkaufen, allerdings könnte in der Zwischenzeit auch jemand anderes anbieten es zu kaufen. Warum sollte ich darauf warten, Ihnen das Produkt zu verkaufen?“

Sie sagen:

„Naja, ich verspreche Ihnen, dass ich es Ihnen abkaufe sobald ich wieder da bin.“

Weiter

20%

B zieht im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss, dass eine 50% Chance besteht, dass Sie Ihr Versprechen halten und das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

An dem Tag an dem Sie B das Produkt dann abkaufen wollen, erfahren Sie zufällig, dass ein anderer Verkäufer (C) ein identisches Produkt für einen Preis von 85€ zum Verkauf anbietet, d.h. um 15€ weniger als B.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B das Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, und dieses stünde auch noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B die Chance, dass Sie Ihr Versprechen halten und das Produkt von ihm kaufen, auf 50% schätzt.**

Weiter

23%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

Auf keinen Fall

Sehr unwahrscheinlich

Unwahrscheinlich

50:50

Wahrscheinlich

Sehr wahrscheinlich

Auf jeden Fall

Weiter

27%

Haben Sie in dem geschilderten Szenario Ihr Versprechen gegeben, das Produkt von B zu kaufen?

- ☐ Ja
☐ Nein

Bitte geben Sie an, welche Erwartung B darüber hatte, ob Sie sein Produkt kaufen würden?

- ☐ 0%
☐ 50%
☐ 100%

Wer hatte das bessere Angebot?

- ☐ Der erste Verkäufer B
☐ Der zweite Verkäufer C

Weiter

30%

Stellen Sie sich nun bitte die gleiche Situation vor, außer dass B im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss zieht, dass eine 100% Chance besteht, dass Sie Ihr Versprechen halten und das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B das Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, und dieses stünde auch noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B sich sicher ist, dass Sie das Produkt von ihm kaufen werden.**

Weiter

33%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

- Auf keinen Fall Sehr unwahrscheinlich Unwahrscheinlich 50:50 Wahrscheinlich Sehr wahrscheinlich Auf jeden Fall

Weiter

37%

Stellen Sie sich nun bitte die gleiche Situation vor, außer dass B im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss zieht, dass eine 0% Chance besteht, dass Sie Ihr Versprechen halten und das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B das Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, und dieses stünde auch noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B sich sicher ist, dass Sie Ihr Versprechen nicht halten, das Produkt von ihm zu kaufen.**

Weiter

40%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

Auf keinen Fall



Sehr unwahrscheinlich



Unwahrscheinlich



50:50



Wahrscheinlich



Sehr wahrscheinlich



Auf jeden Fall



Weiter

43%

Stellen Sie sich vor, dass anstelle des vorherigen Dialogs folgende Konversation zwischen B und Ihnen stattgefunden hat:

B sagt:

„Ich wäre bereit, das Produkt an Sie zu verkaufen, allerdings könnte in der Zwischenzeit auch jemand anderes anbieten es zu kaufen. Warum sollte ich darauf warten, Ihnen das Produkt zu verkaufen?“

Sie sagen:

„Ich kann nur sagen, dass ich vorhabe, das Produkt von Ihnen zu kaufen, aber ich kann es Ihnen nicht versprechen.“

Weiter

47%

B zieht im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss, dass eine 50% Chance besteht, dass Sie das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

An dem Tag an dem Sie B das Produkt dann abkaufen wollen, erfahren Sie zufällig, dass ein anderer Verkäufer (C) ein identisches Produkt für einen Preis von 85€ zum Verkauf anbietet, d.h. um 15€ weniger als B.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B kein Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, aber dieses stünde noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B die Chance, dass Sie das Produkt von ihm kaufen auf 50% schätzt.**

Weiter

50%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

☐ Auf keinen Fall
 ☐ Sehr unwahrscheinlich
 ☐ Unwahrscheinlich
 ☒ 50:50
 ☐ Wahrscheinlich
 ☐ Sehr wahrscheinlich
 ☐ Auf jeden Fall

Weiter

53%

Stellen Sie sich nun bitte die gleiche Situation vor, außer dass B im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss zieht, dass eine 0% Chance besteht, dass Sie das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B kein Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, aber dieses stünde noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B sich sicher ist, dass Sie ihm das Produkt nicht von ihm kaufen werden.**

Weiter

57%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

Auf keinen Fall Sehr unwahrscheinlich Unwahrscheinlich 50:50 Wahrscheinlich Sehr wahrscheinlich Auf jeden Fall

Weiter

60%

Stellen Sie sich nun bitte die gleiche Situation vor, außer dass B im Anschluss an das Gespräch sofort den Schluss zieht, dass eine 100% Chance besteht, dass Sie das Produkt von ihm kaufen werden. Stellen Sie sich vor, Sie wissen das.

Die Situation stellt sich also folgendermaßen dar: C bietet Ihnen das Produkt zu einem niedrigeren Preis zum Kauf an. **Sie haben B kein Versprechen gegeben**, ihm das Produkt abzukaufen, aber dieses stünde noch zur Verfügung. **Sie wissen auch, dass B sich sicher ist, dass Sie das Produkt von ihm kaufen werden.**

Weiter

63%

Instruktionen erneut einblenden

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in diesem Szenario das Produkt von dem zweiten Verkäufer C kaufen?

Auf keinen Fall Sehr unwahrscheinlich Unwahrscheinlich 50:50 Wahrscheinlich Sehr wahrscheinlich Auf jeden Fall

Weiter

67%

Alter

Geschlecht

- ☐ Weiblich
- ☐ Männlich

Was ist Ihr höchster erreichter Abschluss?

- ☐ Master, Doktor oder berufliche Zulassung als Mediziner oder Jurist
- ☐ Bachelor
- ☐ Berufsausbildung
- ☐ Abitur
- ☐ Realschule
- ☐ Hauptschule
- ☐ Ohne Abschluss

Ist deutsch Ihre Muttersprache?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Falls deutsch nicht Ihre Muttersprache ist: Wie gut sind Ihre deutsch-Kenntnisse?

- Schlecht Ok Gut Sehr gut Exzellent
- ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Wie sehr stimmen Sie folgender Aussage zu: Die Informationen aus den verschiedenen Szenarien haben meine Antwortverhalten nicht beeinflusst, weil mir bewusst war, dass ich die 2€ unabhängig von meinem Antwortverhalten erhalten würde.

- ☐ Stimme sehr zu
- ☐ Stimme zu
- ☐ Weder noch
- ☐ Stimme nicht zu
- ☐ Stimme überhaupt nicht zu

Weiter

70%

Zu guter Letzt beantworten Sie bitte noch die folgenden Fragen (wir garantieren Ihnen, dass keine Ihrer Antworten Konsequenzen nach sich ziehen werden. Antworten sie daher bitte so wahrheitsgemäß wie möglich, auch wenn sie z.B. die Anweisungen nicht genau durchgelesen haben sollten):

| | Ja | Nein |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Ich habe einfach nur so aus Spaß mitgemacht ohne die Umfrage ernst zu nehmen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich habe die Anweisungen sorgfältig durchgelesen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich habe meine Antworten so ausgewählt, dass ich möglichst wie ein guter Mensch rüberkomme. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Dies war die erste Umfrage an der ich jemals teilgenommen habe. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Bitte führen Sie kurz aus, was Sie denken, worum es in dieser Studie ging.

Haben Sie noch weitere Anmerkungen zu der Studie?

Weiter

100%

Vielen Dank für Ihre Teilnahme! Sie erhalten Ihre Vergütung innerhalb der nächsten Tage!

Ihr Hagen Decision Lab-Team