

CODEBOOK – INTAKE SURVEY

These are the study materials and codebook for the trust experience sampling study (intake survey).

Below, you find a comprehensive list of items with item names as used in the syntax, the English item translation or phrasing as in the original source, the German item phrasing as used in the survey, scaling information, and references. Note that the scale format may diverge from the original, as most items were answered on a seven-point format to increase consistency and ease of processing for participants. Items were combined into (sub-)scale scores as indicated below. The open data file includes these combined scores only. Please contact the authors if you need to have access to individual item scores.

Items with an asterisk were reverse coded to form scale values. Notes are printed in italics.

For most scales, participants were instructed as follows: *Please indicate to what degree you agree with the following statements on a scale from 1 “do not agree at all” to 7 “completely agree.”*

Some scales featured extended instructions, which we provide below.

Please cite as:

Weiss, A., Michels, C., Burgmer, P., Mussweiler, T., Ockenfels, A., & Hofmann, W. (in press). Trust in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*.

OSF Link: <https://osf.io/kwp6n/>

Introduction

Item name	Item: English original	Item: German version
Consent	<p>Intake survey of the ViA study</p> <p>This intake survey will approximately take 25-30 minutes. It consists of questionnaires about your personal values and behaviors, your personality and further information about yourself.</p> <p>For most questions, there is no right or wrong answer. We are interested in your personal opinion. If you are not able to answer or do not want to answer a specific question, just leave it blank and proceed with the subsequent one.</p> <p>Please click on “Continue” to start with the intake survey.</p> <p>Your ViA Team</p>	<p>Eingangsbefragung der ViA-Studie</p> <p>Die Bearbeitung dieser Eingangsbefragung wird ca. 25-30 Minuten dauern. Sie besteht aus Fragebögen zu Ihren persönlichen Überzeugungen und Verhaltensweisen, zu Ihrer Persönlichkeit, und zu Ihrer Person.</p> <p>Auf die meisten Fragen gibt es keine richtigen oder falschen Antworten. Wir sind allein an Ihrer persönlichen Einschätzung interessiert. Wenn Sie einmal eine Frage nicht beantworten möchten oder können, lassen Sie diese aus und machen mit der nächsten Frage weiter.</p> <p>Um mit der Eingangsbefragung zu beginnen, klicken Sie nun bitte auf "Weiter".</p> <p>Ihr ViA-Team</p>

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

General Trust – Inclusive General Trust Scale (IGTS)

Item name	Item: English original	Item: German version
Trust_Belief1	Most people are basically honest.	Die meisten Leute sind im Grunde genommen ehrlich.
Trust_Belief2	Most people are basically good-natured and kind.	Die meisten Leute sind grundsätzlich gutmütig und freundlich.
Trust_Belief3	Most people trust others.	Die meisten Leute vertrauen anderen.
Trust_Belief4	Generally, I trust others.	Ich vertraue anderen im Allgemeinen.
Trust_Belief5	Most people are trustworthy.	Die meisten Leute sind vertrauenswürdig.
Trust_Pref1	Even though I may sometimes suffer the consequences of trusting someone, I still prefer to trust than not to trust others.	Auch wenn ich manchmal die Konsequenzen dafür tragen muss, jemandem vertraut zu haben, ziehe ich es immer noch vor, anderen zu vertrauen als ihnen nicht zu vertrauen.
Trust_Pref2*	I don't want to do things together with others insofar as there is the slightest possibility that I am the only one to suffer a loss.	Solange auch nur die kleinste Möglichkeit besteht, dass ich als einzige Person etwas zu verlieren habe, will ich mit anderen nichts zusammen machen.
Trust_Pref3*	I hate to lose because of having counted on someone.	Ich hasse es zu verlieren, nur weil ich mich auf jemanden verlassen habe.
Trust_Pref4	I might be taken advantage of by people sometimes, but I don't mind much.	Womöglich werde ich manchmal von Leuten ausgenutzt, aber das macht mir nicht viel aus.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Yamagishi, T., Akutsu, S., Cho, K., Inoue, Y., Li, Y., & Matsumoto, Y. (2015). Two-component model of general trust: Predicting behavioral trust from attitudinal trust. *Social Cognition*, 33, 436–458.
<https://doi.org/10.1521/soco.2015.33.5.436>

Variable name	Scale/Subscales
TrustBelief_M	Trust belief
TrustPref_M	Trust preference
TrustScale	Overall score

General Distrust – Distrust Scale

Item name	Item: English original	Item: German version
Distrust_1	In dealing with strangers, one is better off to be cautious until they have provided evidence that they are trustworthy	Im Umgang mit Fremden ist es besser, vorsichtig zu sein, bis sie bewiesen haben, dass sie vertrauenswürdig sind.
Distrust_2	In these competitive times, one has to be alert or someone is likely to take advantage of you.	In wettbewerbsorientierten Zeiten wie diesen muss man auf der Hut sein oder andere nutzen einen aus.
Distrust_3	Society will fall apart if the police power that counters criminal activities weakens.	Die Gesellschaft wird zusammenbrechen, wenn die Polizei, die kriminelle Aktivitäten bekämpft, schwächer wird.
Distrust_4	One should not trust others until one knows them well.	Man sollte anderen nicht vertrauen, bis man sie gut kennt.
Distrust_5	Most people tell a lie when they can benefit by doing so.	Die meisten Leute lügen, wenn sie davon profitieren können.
Distrust_6	When someone says something complimentary about you it's because they want to get something from you.	Wenn jemand etwas Nettes zu einem sagt, dann nur, um etwas von einem zu bekommen.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY


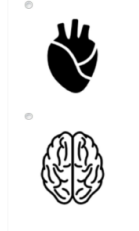
Distrust_7	People will take advantage of you if you work with them.	Leute nutzen einen aus, wenn man mit ihnen zusammenarbeitet.
Distrust_8	Given the opportunity, people are dishonest.	Wenn sie die Möglichkeit dazu haben, sind Leute unehrlich.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Yamagishi, T. (1988). The provision of a sanctioning system in the United States and Japan. *Social Psychology Quarterly*, 51, 265–271. <https://doi.org/10.2307/2786924>

Variable name	Scale/Subscales
Distrust_M	Overall score

Lay Beliefs about Trust: Head vs. Heart

Item name	Item: English translation	Item: German version
TLBHeart	<p>Please think about trust. Do you view trust as a matter of thinking (i.e., the brain) or as a matter of feeling (i.e., the heart)?</p> <p>Please choose the symbol below which reflects your position with respect to trust.</p> 	<p>Bitte denken Sie über Vertrauen nach. Betrachten Sie Vertrauen eher als Angelegenheit des Denkens (also des Gehirns) oder als Angelegenheit des Fühlens (also des Herzens)?</p> <p>Bitte wählen Sie unten das Symbol aus, das Ihrer Ansicht zum Thema Vertrauen entspricht.</p> 

Burgmer, P., Weiss, A., & Forstmann, M. (2020). *Lay Beliefs about Trust*. Manuscript in preparation.

Lay Beliefs about Trust Scale

Intro: Please now think about what it means for you personally to trust someone.

Item name	Item: English translation	Item: German version
TLB_1	I either trust someone fully or not at all.	Entweder ich vertraue jemandem voll und ganz oder gar nicht.
TLB_2	Whenever I lose faith in someone, it's gone for good.	Wenn ich den Glauben an jemanden verliere, ist er für immer weg.
TLB_3	I either feel that I can trust someone, or I don't—there is no gray area.	Entweder habe ich das Gefühl, jemandem vertrauen zu können oder nicht - da gibt es keine Grauzone.
TLB_4	Trust is like a piece of paper: once crumpled it won't ever be perfectly straight again.	Vertrauen ist wie Papier: Wenn man es einmal zerknüllt hat, kann es nie wieder ganz glatt sein.
TLB_5*	Depending on the situation, I sometimes trust and sometimes don't trust the same person.	Je nach Situation vertraue ich derselben Person manchmal, und manchmal vertraue ich ihr nicht.
TLB_6*	If someone betrayed my trust in one domain, he/she can make it up in another.	Wenn jemand mein Vertrauen in einem Bereich verletzt hat, kann er/sie es in

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

		einem anderen Bereich wieder gutmachen.
--	--	---

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Burgmer, P., Weiss, A., & Forstmann, M. (2020). *Lay Beliefs about Trust*. Manuscript in preparation.

Variable name	Scale/Subscales
TLB_M	Overall score

Big Five – Ten-Item Personality Inventory

Item name	Item: English original	Item: German version
Big5_EX1	Extraverted, enthusiastic	Extravertiert, begeistert
Big5_AG1*	Critical, quarrelsome	Kritisch, streitsüchtig
Big5_CO1	Dependable, self-disciplined	Zuverlässig, selbstdiszipliniert
Big5_ES1*	Anxious, easily upset	Ängstlich, leicht aus der Fassung zu bringen
Big5_OE1	Open to new experiences, complex	Offen für neue Erfahrungen, vielschichtig
Big5_EX2*	Reserved, quiet	Zurückhaltend, still
Big5_AG2	Sympathetic, warm	Verständnisvoll, warmherzig
Big5_CO2*	Disorganized, careless	Unorganisiert, achtlos
Big5_ES2	Calm, emotionally stable	Gelassen, emotional stabil
Big5_OE2*	Conventional, uncreative	Konventionell, unkreativ

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37, 504-528. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00046-1](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00046-1)

Muck, P. M., Hell, B., & Gosling, S. D. (2007). Construct validation of a short five-factor model instrument. *European Journal of Psychological Assessment*, 23, 166-175. <https://doi.org/10.1027/1015-5759.23.3.166>

Variable name	Scale/Subscales
Big5_EX_M	Extraversion
Big5_AG_M	Agreeableness
Big5_CO_M	Conscientiousness
Big5_ES_M	Emotional stability
Big5_OE_M	Openness

Narcissism – Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire (NARQ)

Item name	Item: English original	Item: German version
NARQ_1A	I am great.	Ich bin großartig.
NARQ_2A	I will someday be famous.	Ich werde einmal berühmt sein.
NARQ_3A	I show others how special I am.	Ich zeige anderen, was für ein besonderer Mensch ich bin.
NARQ_4R	I react annoyed if another person steals the show from me.	Ich reagiere genervt, wenn eine andere Person mir die Schau stiehlt.
NARQ_5A	I enjoy my successes very much.	Ich genieße meine Erfolge sehr.
NARQ_6R	I secretly take pleasure in the failure of my rivals.	Es freut mich insgeheim, wenn meine Gegner scheitern.
NARQ_7A	Most of the time I am able to draw people’s attention to myself in conversations.	In Gesprächen gelingt es mir meist, die Aufmerksamkeit der Anwesenden auf mich zu ziehen.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

NARQ_8A	I deserve to be seen as a great personality.	Ich habe es verdient, als große Persönlichkeit angesehen zu werden.
NARQ_9R	I want my rivals to fail.	Ich will, dass meine Konkurrenten scheitern.
NARQ_10R	I enjoy it when another person is inferior to me.	Ich genieße es, wenn mir ein anderer Mensch unterlegen ist.
NARQ_11R	I often get annoyed when I am criticized.	Ich reagiere häufig gereizt auf Kritik.
NARQ_12R	I can barely stand it if another person is at the center of events.	Ich ertrage es nur schlecht, wenn eine andere Person Mittelpunkt des Geschehens ist.
NARQ_13R	Most people won't achieve anything.	Die meisten Menschen werden es zu nichts bringen.
NARQ_14R	Other people are worth nothing.	Andere Menschen sind nichts wert.
NARQ_15A	Being a very special person gives me a lot of strength.	Ich ziehe viel Kraft daraus, eine ganz besondere Person zu sein.
NARQ_16A	I manage to be the center of attention with my outstanding contributions.	Mit meinen besonderen Beiträgen schaffe ich es, im Mittelpunkt zu stehen.
NARQ_17R	Most people are somehow losers.	Die meisten Menschen sind ziemlich Versager.
NARQ_18A	Mostly, I am very adept at dealing with other people.	Ich verhalte mich im Umgang mit anderen meist überaus gewandt.

Items were rated on a six-point scale anchored at "do not agree at all" (1) and "completely agree" (7).

Back, M. D., Küfner, A. C., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F., & Denissen, J. J. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 1013-1037. <https://doi.org/10.1037/a0034431>

Variable name	Scale/Subscales
NARQ_A_M	Narcissistic Admiration
NARQ_R_M	Narcissistic Rivalry

Moral Disengagement – Moral Disengagement About Cheating Scale

Item name	Item: English original	Item: German version
MorDis_1	Sometimes getting ahead of the curve is more important than adhering to rules.	Manchmal ist es wichtiger, voranzukommen, als sich starr an Regeln zu halten.
MorDis_2	Rules should be flexible enough to be adapted to different situations.	Regeln sollten immer flexibel genug sein, um sie an unterschiedliche Situationen anpassen zu können.
MorDis_3	Cheating is appropriate behavior because no one gets hurt.	Schummeln ist häufig in Ordnung, weil es niemandem unmittelbar schadet.
MorDis_4	If others engage in cheating behavior, then the behavior is morally permissible.	Wenn andere schummeln oder betrügen, dann ist es moralisch vertretbar, das ebenfalls zu tun.
MorDis_5	It is appropriate to seek short-cuts as long as it is not at someone else's expense.	Es ist angebracht, einen vorgesehenen Weg abzukürzen, solange dies nicht auf Kosten anderer geht.
MorDis_6	End results are more important than the means by which one pursues those results.	Das Endergebnis ist wichtiger als die Mittel, mit denen man es erreicht.

Items were rated on a seven-point scale anchored at "do not agree at all" (1) and "completely agree" (7).

Shu, L. L., Gino, F., & Bazerman, M. H. (2011). Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 330–349. <https://doi.org/10.1177/0146167211398138>

Variable name	Scale/Subscales
MorDis_M	Overall score

Justice Sensitivity – The Justice Sensitivity Inventory

Item name	Item: English version	Item: German original
Instructions	People react very differently to unfair situations. In the following, we would like to know how you react when you find yourself in an unfair situation. The following statements describe different unfair situations. Please indicate the degree to which each statement describes to you. In case you have not experienced the described situation, please answer according to how you would expect yourself to react.	Menschen reagieren in unfairen Situationen sehr unterschiedlich. Im Folgenden möchten wir wissen, wie Sie selbst in unfairen Situationen reagieren. In den folgenden Aussagen werden verschiedene unfaire Situationen angesprochen. Bitte geben Sie an, wie sehr die jeweilige Aussage auf Sie zutrifft. Sollten Sie eine Situation noch nicht selbst erlebt haben, antworten Sie bitte so, wie Sie Ihrer Erwartung nach reagieren würden.
VS_1	It makes me angry when others are undeservingly better off than me.	Es ärgert mich, wenn es anderen unverdient besser geht als mir.
VS_2	It worries me when I have to work hard for things that come easily to others.	Es macht mir zu schaffen, wenn ich mich für Dinge abrackern muss, die anderen in den Schoß fallen.
OS_1	I am upset when someone is undeservingly worse off than others.	Ich bin empört, wenn es jemandem unverdient schlechter geht als anderen.
OS_2	It worries me when someone has to work hard for things that come easily to others.	Es macht mir zu schaffen, wenn sich jemand für Dinge abrackern muss, die anderen in den Schoß fallen.
BS_1	I feel guilty when I am better off than others for no reason.	Ich habe Schuldgefühle, wenn es mir unverdient besser geht als anderen.
BS_2	It bothers me when things come easily to me that others have to work hard for.	Es macht mir zu schaffen, wenn mir Dinge in den Schoß fallen, für die andere sich abrackern müssen.
PS_1	I feel guilty when I enrich myself at the cost of others.	Ich habe Schuldgefühle, wenn ich mich auf Kosten anderer bereichere.
PS_2	It bothers me when I use tricks to achieve something while others have to struggle for it.	Es macht mir zu schaffen, wenn ich mir durch Tricks Dinge verschaffe, für die sich andere abrackern müssen.

Items were rated on a six-point scale anchored at “does not apply at all” (1) and “completely applies” (6).

Beierlein, C., Baumert, A., Schmitt, M., Kemper, C., & Rammstedt, B. (2013). Vier Kurzskalen zur Messung des Persönlichkeitsmerkmals „Sensibilität für Ungerechtigkeit“ [Four short scales to measure the personality trait “sensitivity for injustice”]. *Methoden, Daten, Analysen*, 7, 279-310. <https://doi.org/10.12758/mda.2013.015>

Schmitt, M., Baumert, A., Gollwitzer, M., & Maes, J. (2010). The Justice Sensitivity Inventory: Factorial validity, location in the personality facet space, demographic pattern, and normative data. *Social Justice Research*, 23, 211-238. <https://doi.org/10.1007/s11211-010-0115-2>

Variable name	Scale/Subscales
VS_M	Victim Sensitivity
OS_M	Observer Sensitivity
BS_M	Beneficiary Sensitivity
PS_M	Perpetrator Sensitivity

Attachment Styles – Experience in Close Relationships (ECR-RD12)

Item name	Item: English original	Item: German version
Instructions	The following statements relate to how you feel in emotionally meaningful (romantic) relationships. We are interested in how you have experienced or experience relationships in general rather than what is happening in your current relationship.	Die folgenden Aussagen beziehen sich darauf, wie Sie sich in emotional bedeutsamen Partnerschaften fühlen. Von Interesse ist dabei vor allem, wie Sie im Allgemeinen Partnerschaften erleben oder erlebt haben, nicht so sehr, was gerade in einer aktuellen Partnerschaft passiert.
ECR_1_AX	I'm afraid that I will lose my partner's love.	Ich habe Angst, die Liebe meines Partners/meiner Partnerin zu verlieren.
ECR_2_AX	I often worry that my partner will not want to stay with me.	Ich mache mir oft Sorgen, dass mein Partner/meine Partnerin nicht bei mir bleiben will.
ECR_3_AV*	I feel comfortable sharing my private thoughts and feelings with my partner.	Ich fühle mich wohl damit, meine privaten Gedanken und Gefühle mit meinem Partner/meiner Partnerin zu teilen.
ECR_4_AV*	I feel comfortable depending on romantic partners.	Es fällt mir leicht, mich auf meinen Partner/meine Partnerin zu verlassen.
ECR_5_AX	I worry that romantic partners won't care about me as much as I care about them.	Ich befürchte, dass ich meinem Partner/meiner Partnerin weniger bedeute, als er/sie mir.
ECR_6_AV	I prefer not to be too close to romantic partners.	Ich ziehe es vor, meinem Partner/meiner Partnerin nicht nahe zu sein.
ECR_7_AV	I get uncomfortable when a romantic partner wants to be very close.	Mir wird unwohl, wenn ein Partner/eine Partnerin mir sehr nahe sein will.
ECR_8_AX	I find that my partner doesn't want to get as close as I would like.	Ich habe den Eindruck, dass mein Partner/meine Partnerin nicht so viel Nähe möchte wie ich.
ECR_9_AV*	I talk things over with my partner.	Ich bespreche vieles mit meinem Partner/meiner Partnerin.
ECR_10_AX	I'm afraid that once a romantic partner gets to know me, he or she won't like who I really am.	Ich habe Angst, dass sobald ein Partner/eine Partnerin mich näher kennen lernt, er/sie mich nicht so mag, wie ich wirklich bin.
ECR_11_AX	It makes me mad that I don't get the affection and support I need from my partner.	Es macht mich wütend, dass ich von meinem Partner/meiner Partnerin nicht die Zuneigung und Unterstützung bekomme, die ich brauche.
ECR_12_AV*	It's easy for me to be affectionate with my partner.	Es fällt mir leicht, meinem Partner/meiner Partnerin gegenüber liebevoll zu sein.

Items were rated on a seven-point scale anchored at "do not agree at all" (1) and "completely agree" (7).

Brenk-Franz, K., Ehrenthal, J., Freund, T., Schneider, N., Strauß, B., Tiesler, F., Schauenburg, H., & Gensichen, J. (2018). Evaluation of the short form of "Experience in Close Relationships" (Revised, German version "ECR-RD12") - A tool to measure adult attachment in primary care. *PloS One*, 13, e0191254. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0191254>

Fraley, R. C., Waller, N. G., & Brennan, K. A. (2000). An item-response theory analysis of self-report measures of adult attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 350-365. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.78.2.350>

Variable name	Scale/Subscales
ECR_AV_M	Avoidant attachment

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

ECR_AX_M	Anxious-ambivalent attachment
----------	-------------------------------

Empathy – Interpersonal Reactivity Index (IRI)

Item name	Item: English original	Item: German version
Empathy_1_E	I often have tender, concerned feelings for people less fortunate than me.	Ich empfinde warmherzige Gefühle für Leute, denen es weniger gut geht als mir.
Empathy_2_F	I really get involved with the feelings of the characters in a novel.	Die Gefühle einer Person in einem Roman kann ich mir sehr gut vorstellen.
Empathy_3_D	In emergency situations, I feel apprehensive and ill-at-ease.	In Notfallsituationen fühle ich mich ängstlich und unbehaglich.
Empathy_4_P	I try to look at everybody's side of a disagreement before I make a decision.	Ich versuche, bei einem Streit zuerst beide Seiten zu verstehen, bevor ich eine Entscheidung treffe.
Empathy_5_E	When I see someone being taken advantage of, I feel kind of protective towards them.	Wenn ich sehe, wie jemand ausgenutzt wird, glaube ich, ihn schützen zu müssen.
Empathy_6_D	I sometimes feel helpless when I am in the middle of a very emotional situation.	Ich fühle mich hilflos, wenn ich inmitten einer sehr emotionsgeladenen Situation bin.
Empathy_7_F	After seeing a play or movie, I have felt as though I were one of the characters.	Nachdem ich einen Film gesehen habe, fühle ich mich so, als ob ich eine der Personen aus diesem Film sei.
Empathy_8_D	Being in a tense emotional situation scares me.	In einer gespannten emotionalen Situation zu sein, beängstigt mich.
Empathy_9_E	I am often quite touched by things that I see happen.	Mich berühren Dinge sehr, auch wenn ich sie nur beobachte.
Empathy_10_P	I believe that there are two sides to every question and try to look at them both.	Ich glaube, jedes Problem hat zwei Seiten und versuche deshalb beide zu berücksichtigen.
Empathy_11_E	I would describe myself as a pretty soft-hearted person.	Ich würde mich selbst als eine ziemlich weichherzige Person bezeichnen.
Empathy_12_F	When I watch a good movie, I can very easily put myself in the place of a leading character.	Wenn ich einen guten Film sehe, kann ich mich sehr leicht in die Hauptperson hineinversetzen.
Empathy_13_D	I tend to lose control during emergencies.	In heiklen Situationen neige ich dazu, die Kontrolle über mich zu verlieren.
Empathy_14_P	When I'm upset at someone, I usually try to "put myself in his shoes" for a while.	Wenn mir das Verhalten eines anderen komisch vorkommt, versuche ich mich für eine Weile in seine Lage zu versetzen.
Empathy_15_F	When I am reading an interesting story or novel, I imagine how I would feel if the events in the story were happening to me.	Wenn ich eine interessante Geschichte oder ein gutes Buch lese, versuche ich mir vorzustellen, wie ich mich fühlen würde, wenn mir die Ereignisse passieren würden.
Empathy_16_P	Before criticizing somebody, I try to imagine how I would feel if I were in their place.	Bevor ich jemanden kritisiere, versuche ich mir vorzustellen, wie die Sache aus seiner Sicht aussieht.

Items were rated on a seven-point scale anchored at "do not agree at all" (1) and "completely agree" (7).

Davis, M. H. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 113-126. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.44.1.113>

Paulus, C. (2009). *Der Saarbrücker Persönlichkeitsfragebogen SPF (IRI) zur Messung von Empathie: Psychometrische Evaluation der deutschen Version des Interpersonal Reactivity Index* [The Saarbrücken Personality Questionnaire SPF (IRI) for the measurement of empathy: Psychometric

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

evaluation of the German version of the Interpersonal Reactivity Index]. Saarbrücken, DE: Universität des Saarlandes. Retrieved from <http://psydok.psycharchives.de/jspui/handle/20.500.11780/3343>

Variable name	Scale/Subscales
Empathy_E_M	Empathic concern
Empathy_F_M	Fantasy
Empathy_D_M	Personal distress
Empathy_P_M	Perspective taking

Moral Identity – The Self-Importance of Moral Identity Measure

Item name	Item: English original	Item: German version
Instructions	Listed below are some characteristics that may describe a person: Caring, compassionate, fair, friendly, generous, helpful, hardworking, honest, and kind. The person with these characteristics could be you or it could be someone else. For a moment, visualize in your mind a person who has some or all of these characteristics. Imagine how that person would think, feel, and act. When you have a clear image of this person, answer the following questions.	Lesen Sie bitte die folgenden Merkmale durch, die eine Person beschreiben könnten: Fürsorglich, mitfühlend, fair, freundlich, großzügig, hilfsbereit, fleißig, ehrlich und nett. Diese Eigenschaften können auf Sie selbst oder auf jemand anderen zutreffen. Bitte versuchen Sie sich nun eine Person vorzustellen, die einige oder alle dieser Eigenschaften besitzt. Führen Sie sich dabei vor Augen, wie diese Person denkt, fühlt und handelt. Sobald Sie ein klares Bild über diese Person haben, beantworten Sie bitte folgende Fragen.
MorId_1_I	It would make me feel good to be a person who has these characteristics.	Es würde mir ein gutes Gefühl geben, eine Person mit diesen Eigenschaften zu sein.
MorId_2_S	I often wear clothes that identify me as having these characteristics.	Ich trage oft Kleidung, die mich als jemanden auszeichnet, der diese Eigenschaften besitzt.
MorId_3_I	Being someone who has these characteristics is an important part of who I am.	Es ist ein wichtiger Teil von mir, eine Person mit diesen Eigenschaften zu sein.
MorId_4_I*	I would be ashamed to be a person who had these characteristics.	Ich würde mich schämen, eine Person mit solchen Eigenschaften zu sein.
MorId_5_S	The types of things I do in my spare time (e.g., hobbies) clearly identify me as having these characteristics.	Die Dinge, die ich in meiner Freizeit mache (z.B. Hobbys), zeichnen mich klar als eine Person mit diesen Eigenschaften aus.
MorId_6_S	The kinds of books and magazines that I read identify me as having these characteristics.	Die Art von Büchern und Magazine, die ich lese, weisen mich als eine Person mit diesen Eigenschaften aus.
MorId_7_I*	Having these characteristics is not really important to me.	Diese Eigenschaften zu besitzen, ist nicht wirklich wichtig für mich.
MorId_8_S	The fact that I have these characteristics is communicated to others by my membership in certain organizations.	Dass ich solche Eigenschaften habe, wird für andere durch meine Mitgliedschaft in gewissen Organisationen ersichtlich.
MorId_9_S	I am actively involved in activities that communicate to others that I have these characteristics.	Ich beteilige mich an Aktivitäten, die anderen vermitteln, dass ich solche Eigenschaften besitze.
MorId_10_I	I strongly desire to have these characteristics.	Ich wünsche es mir sehr, diese Eigenschaften zu haben.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Merz, C., & Tanner, C. (2009). *Weitere Befunde zur Validierung der Geschützte Werte Skala (GWS) (KSPZ – Forschungsbericht Nr. 02)* [Additional findings on the validation of the Protected Values Scale (GWS) (KSPZ research report No. 2)]. Zürich, CHE: Universität Zürich.

Reed, A. II, & Aquino, K. F. (2003). Moral identity and the expanding circle of moral regard toward out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1270-1286. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.6.1270>

Variable name	Scale/Subscales
MorId_I_M	Internalization
MorId_S_M	Symbolization
moral_id	Overall score

Self Control – Brief Self-Control Scale

Item name (new)	Item: English original	Item: German version
SelfControl_1	I am good at resisting temptation.	Ich bin gut darin, Versuchungen zu widerstehen.
SelfControl_2*	I have a hard time breaking bad habits.	Es fällt mir schwer, schlechte Gewohnheiten abzulegen.
SelfControl_3*	I am lazy.	Ich bin faul.
SelfControl_4*	I say inappropriate things.	Ich sage unangemessene Dinge.
SelfControl_5*	I do certain things that are bad for me, if they are fun.	Ich tue manchmal Dinge, die schlecht für mich sind, wenn sie mir Spaß machen.
SelfControl_6*	I wish I had more self-discipline.	Ich wünschte, ich hätte mehr Selbstdisziplin.
SelfControl_7*	Pleasure and fun sometimes keep me from getting work done.	Angenehme Aktivitäten und Vergnügen hindern mich manchmal daran, meine Arbeit zu machen.
SelfControl_8*	I have trouble concentrating.	Es fällt mir schwer, mich zu konzentrieren.
SelfControl_9	I am able to work effectively toward long-term goals.	Ich kann effektiv auf langfristige Ziele hinarbeiten.
SelfControl_10*	Sometimes I can't stop myself from doing something, even if I know it is wrong.	Manchmal kann ich mich selbst nicht daran hindern, etwas zu tun, obwohl ich weiß, dass es falsch ist.
SelfControl_11*	I often act without thinking through all the alternatives.	Ich handle oft ohne alle Alternativen durchdacht zu haben.
SelfControl_12	I refuse things that are bad for me.	Ich lehne Dinge ab, die schlecht für mich sind.
SelfControl_13	People would say that I have iron self-discipline.	Andere würden sagen, dass ich eine eiserne Selbstdisziplin habe.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Bertrams, A., & Dickhäuser, O. (2009). Messung dispositioneller Selbstkontroll-Kapazität: Eine deutsche Adaptation der Kurzform der Self-Control Scale (SCS-KD) [The measurement of dispositional self-control capacity: A German adaptation of the short form of the self-control scale (SCS-KD)]. *Diagnostica*, 55, 2-10. <https://doi.org/10.1026/0012-1924.55.1.2>

Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72, 271-324. <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>

Variable name	Scale/Subscales
SelfControl_M	Overall score

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Zero-Sum Beliefs – General Zero-Sum Beliefs Scale

Item name	Item: English original/translation	Item: German version
ZSB_1	Another's win can be my loss.	Der Gewinn eines Anderen kann einen Verlust für mich bedeuten.
ZSB_2*	Others' progress does not need to come at my expense.	Wenn andere Fortschritte machen, muss das nicht zwingend zu meinen Lasten gehen.
ZSB_3	When someone else gets ahead, this holds me back sometimes.	Wenn jemand anderes vorankommt, werde ich dadurch manchmal zurückgehalten.
ZSB_4	In many domains, my life seems like a "zero-sum game" to me: When others win, I lose.	Mein Leben erscheint mir in vielen Bereichen wie ein "Nullsummenspiel": Wenn andere gewinnen, verliere ich.
ZSB_5	When someone else achieves his or her goals, this often compromises my own goals.	Wenn jemand anderes sein oder ihr Ziel erreicht, beeinträchtigt das oft meine eigenen Ziele.
ZSB_6*	Opportunities for another do not necessarily mean that I am held back.	Chancen für eine andere Person bedeuten nicht notwendigerweise, dass ich zurückgehalten werde.
ZSB_7	Often particularly those situations that are advantageous for someone else are bad for me.	Oft sind gerade Situationen, die für jemand anderen vorteilhaft sind, schlecht für mich.

Items were rated on a seven-point scale anchored at "do not agree at all" (1) and "completely agree" (7).

Please cite as:

Weiss, A., Michels, C., Burgmer, P., Mussweiler, T., Ockenfels, A., & Hofmann, W. (in press). Trust in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*.

Items inspired by measures of interpersonal/intergroup relationship-specific zero-sum beliefs:

Crocker, J., Canevello, A., & Lewis, K. A. (2017). Romantic relationships in the ecosystem: Compassionate goals, nonzero-sum beliefs, and change in relationship quality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112, 58-75. <https://doi.org/10.1037/pspi0000076>

Wilkins, C. L., Wellman, J. D., Babbitt, L. G., Toosi, N. R., & Schad, K. D. (2015). You can win but I can't lose: Bias against high-status groups increases their zero-sum beliefs about discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 57, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.10.008>

Variable name	Scale/Subscales
ZSB_M	Overall score

Fear of Exploitation – Sugrophobia Scale

Intro: The following 10 questions relate to purchasing situations, that is, the exchange between buyer and seller. The term "seller" relates to a person or a company that sells something.

Item name	Item: English original/translation	Item: German version
Sugr_1	I am on high alert to the possibility of being cheated when buying a product I'm unfamiliar with.	Ich bin in höchster Alarmbereitschaft, über's Ohr gehauen zu werden, wenn ich ein Produkt kaufe, mit dem ich mich nicht auskenne.
Sugr_2	When there is no fixed price, I worry that the seller will try to take advantage of me by charging too much.	Wenn es keinen Festpreis gibt, mache ich mir Sorgen, dass der Verkäufer mich ausnutzen will, indem er zu viel für das Produkt verlangt.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Sugr_3	I often worry that a seller will try to take advantage of me, such as giving me a faulty product or by charging me too much.	Ich bin oft besorgt, dass ein Verkäufer mich ausnutzen will, indem er mir ein fehlerhaftes Produkt verkauft oder zu viel Geld von mir verlangt.
Sugr_4	I am suspicious of a seller I don't know.	Ich bin misstrauisch Verkäufern gegenüber, die ich nicht kenne.
Sugr_5	I am uncomfortable buying a product from a seller I don't know very well.	Ich fühle mich unwohl dabei, ein Produkt von jemandem zu kaufen, den ich nicht gut kenne.
Sugr_6	I would be more embarrassed than others if I was conned by a seller.	Mir wäre es peinlicher als anderen, wenn ich von einem Verkäufer reingelegt worden wäre.
Sugr_7	I would be ashamed to be conned out of some money.	Ich würde mich schämen, wenn mich jemand um mein Geld gebracht hätte.
Sugr_8	I would be angry with myself if I was duped out of some money.	Ich wäre auf mich selbst sauer, wenn ich um Geld betrogen worden wäre.
Sugr_9	I would feel like an idiot if I was cheated in a purchase transaction.	Ich würde mich wie ein Idiot fühlen, wenn ich bei einem Kauf über's Ohr gehauen worden wäre.
Sugr_10	I would feel incompetent as a consumer if the decisions I made resulted in me being scammed.	Ich käme mir als Konsument unfähig vor, wenn das, was ich entscheide, dazu führt, dass ich betrogen werde.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Adapted from: Armstrong-Soule, C. A., Wardley, M., & Madrigal, R. (2014). Duped, scammed and suckered: The development of the sugrophobia scale. In J. Cotte & S. Wood (Eds.), *Advances in Consumer Research: Volume 42* (p. 592). Duluth, MN: Association for Consumer Research. Retrieved from <http://acrwebsite.org/volumes/1017257/volumes/v42/NA-42>

Variable name	Scale/Subscales
Sugr_M	Overall score
<i>Additional optional theoretically derived subscales (deviating from the three subscales in Armstrong-Soule et al., 2014)</i>	Vigilance; Mean score of items 1-5 Self-conscious emotions; Mean score of items 6-10

Counter-Productive Work Behavior

Item name	Item: English translation	Item: German version
CWB_1	I badmouth my colleagues.	Ich rede schlecht über meine Kollegen.
CWB_2	With my colleagues, I badmouth our superiors.	Ich rede mit meinen Kollegen schlecht über unsere Vorgesetzten.
CWB_3	I bypass corporate rules and provisions.	Ich umgehe betriebliche Regeln und Vorschriften.
CWB_4	I tell externals about difficulties our company is experiencing.	Ich erzähle Firmenexternen von betrieblichen Schwierigkeiten.
CWB_5	Taken together, I show behavior that could harm my company.	Alles in allem zeige ich Verhaltensweisen, die meinem Unternehmen schaden könnten.
CWB_6	I handle company property carelessly.	Ich gehe unachtsam mit Firmeneigentum um.
CWB_7	I take office supplies home.	Ich nehme Büroutensilien mit nach Hause.
CWB_8	I talk about business secrets to external persons.	Ich spreche mit Externen über Betriebsgeheimnisse.
CWB_9	I distract my colleagues from work.	Ich lenke meine Kollegen von der Arbeit ab.
CWB_10	Towards closing time, I do not do my best any more.	Gegen Feierabend gebe ich nicht mehr mein Bestes.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7). Participants were instructed to answer these items with respect to their full-time or part-time activity and to omit the questionnaire in case they had neither of those two.

Bräutigam, J., & Liebig, C. (2006). Über den Zusammenhang von psychologischem Vertragsbruch und kontraproduktivem Verhalten am Arbeitsplatz unter Berücksichtigung von Sensibilität für widerfahrende Ungerechtigkeit [On the relation between psychological contract breach and counterproductive behavior at the work place under consideration of sensitivity for experienced injustice]. *Mannheimer Beiträge zur Wirtschafts- und Organisationspsychologie Journal*, 1, 12-18.

Variable name	Scale/Subscales
CWB_M	Overall score

Power – Generalized Sense of Power Scale

Item name	Item: English original	Item: German version
Instructions	Please indicate to what degree you agree with the following statements with respect to your relationships with other people.	Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen in Bezug auf Ihre Beziehungen mit anderen Menschen zustimmen.
SocialPower_1	I can get people to listen to what I say.	Ich kann Menschen dazu bringen, darauf zu hören, was ich sage.
SocialPower_2*	My wishes do not carry much weight.	Meine Wünsche sind nicht besonders wichtig.
SocialPower_3	I can get others to do what I want.	Ich kann andere dazu bringen, zu tun, was ich sage.
SocialPower_4*	Even if I voice them, my views have little sway.	Selbst wenn ich sie ausdrücke, haben meine Ansichten wenig Einfluss.
SocialPower_5	I think I have a great deal of power.	Ich denke, ich habe viel Macht.
SocialPower_6*	My ideas and opinions are often ignored.	Meine Ideen und Meinungen werden oft ignoriert.
SocialPower_7*	Even when I try, I am not able to get my way.	Selbst wenn ich es versuche, bin ich nicht in der Lage, meinen Willen durchzusetzen.
SocialPower_8	If I want to, I get to make the decisions.	Wenn ich möchte, dann bin ich derjenige/diejenige, der/die die Entscheidungen trifft.

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk taking. *European Journal of Social Psychology*, 36, 511–536. <https://doi.org/10.1002/ejsp.324>

Variable name	Scale/Subscales
SocialPower_M	Overall score

Life Satisfaction – The Satisfaction with Life Scale

Item name	Item: English original	Item: German version
LifeSat_1	In most ways my life is close to my ideal.	In den meisten Punkten ist mein Leben meinem Ideal nahe.
LifeSat_2	The conditions of my life are excellent.	Meine Lebensbedingungen sind hervorragend.
LifeSat_3	I am satisfied with my life.	Ich bin zufrieden mit meinem Leben.
LifeSat_4	So far I have gotten the important things I want in life.	Ich habe bisher die wichtigen Dinge, die ich mir vom Leben wünsche, auch bekommen.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

LifeSat_5	If I could live my life over, I would change almost nothing.	Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich fast nichts ändern.
------------------	--	---

Items were rated on a seven-point scale anchored at “do not agree at all” (1) and “completely agree” (7).

Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13

Glaesmer, H., Grande, G., Braehler, E., & Roth, M. (2011). The German version of the satisfaction with life scale (SWLS): Psychometric properties, validity, and population-based norms. *European Journal of Psychological Assessment*, 27, 127-132. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000058>

Variable name	Scale/Subscales
LifeSat_M	Overall score

Circadian Rhythm – Reduced Morningness-Eveningness Questionnaire (rMEQ)

Item name	Original Item No (MEQ)	Item: English original	Item: German version
rMEQ1	1	Considering only your own “feeling best” rhythm, at what time would you get up if you were entirely free to plan your day? <i>Scaling</i> 05 – 06 – 07 – 08 – 09 – 10 – 11 – 12 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7)	Wenn es nur nach Ihrem eigenen Wohlbefinden ginge und Sie Ihren Tag völlig frei einteilen könnten, wann würden Sie aufstehen? <i>Scaling</i> 05 – 06 – 07 – 08 – 09 – 10 – 11 – 12 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7)
rMEQ2	7	During the first half hour after having woken in the morning, how tired do you feel? <i>Scaling</i> Very tired (1) Fairly tired (2) Fairly refreshed (3) Very refreshed (4)	Wie müde fühlen Sie sich morgens in der ersten halben Stunde nach dem Aufwachen? <i>Scaling</i> Sehr müde (1) Ziemlich müde (2) Ziemlich frisch (3) Sehr frisch (4)
rMEQ3	10	At what time in the evening do you feel tired and as a result in need of sleep? <i>Scaling</i> 20 – 21 – 22 – 23 – 01 – 02 – 03 – 04 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7) (Note: The item administered in the survey omitted the 12am option and added a 4am option. However, these are included in categories such that does not compromise scoring.)	Um wie viel Uhr werden Sie abends müde und haben das Bedürfnis, schlafen zu gehen? <i>Scaling</i> 20 – 21 – 22 – 23 – 01 – 02 – 03 – 04 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7)
rMEQ4	17	At what time of the day do you think that you reach your “feeling best“ peak? <i>Scaling</i> 24 – 01 – 02 – 03 – 04 – 05 – 06 – 07 – 08 – 09 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15 – 16 – 17 – 18 – 19 – 20 – 21 – 22 – 23 – 24 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7) - (8) - (9) - (10) - (11) - (12) - (13) - (14) - (15) - (16) - (17) - (18) - (19) - (20) - (21) - (22) - (23) - (24)	Zu welcher Tageszeit fühlen Sie sich Ihrer Meinung nach am besten? <i>Scaling</i> 24 – 01 – 02 – 03 – 04 – 05 – 06 – 07 – 08 – 09 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15 – 16 – 17 – 18 – 19 – 20 – 21 – 22 – 23 – 24 (0) - (1) - (2) - (3) - (4) - (5) - (6) - (7) - (8) - (9) - (10) - (11) - (12) - (13) - (14) - (15) - (16) - (17) - (18) - (19) - (20) - (21) - (22) - (23) - (24)

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

rMEQ5	19	<p>One hears about “morning” and “evening” types of people. Which ONE of these types do you consider yourself to be?</p> <p><i>Scaling</i> Definitely a “morning” type (1) Rather more a “morning” than an “evening” type (2) Rather more an “evening” than a “morning” type (3) Definitely a “evening” type (4)</p>	<p>Man spricht bei Menschen von „Morgen-“ und „Abendtypen“. Zu welchem der folgenden Typen zählen Sie sich?</p> <p><i>Scaling</i> Eindeutig „Morgentyp“ (1) Eher „Morgen-“ als „Abendtyp“ (2) Eher „Abend-“ als „Morgentyp“ (3) Eindeutig „Abendtyp“ (4)</p>
--------------	----	--	--

Adan, A., & Almirall, H. (1991). Horne & Östberg Morningness-Eveningness questionnaire: A reduced scale. *Personality and Individual Differences*, 12, 241-253. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90110-W](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90110-W)

Griefahn, B., Künemund, C., Bröde, P., & Mehnert, P. (2001). Zur Validität der deutschen Übersetzung des Morningness-Eveningness-Questionnaires von Horne und Östberg [On the validity of the German version of the Morningness-Eveningness-Questionnaire by Horne and Östberg]. *Somnologie*, 5, 71-80. <https://doi.org/10.1046/j.1439-054X.2001.01149.x>

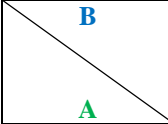
Randler, C. (2012). German version of the reduced Morningness–Eveningness Questionnaire (rMEQ). *Biological Rhythm Research*, 44, 730-736. <https://doi.org/10.1080/09291016.2012.739930>

Variable name	Scale/Subscales
Morningness_M	Overall score

Trust Game

Instructions - English translation	Instructions - German version									
<div>Short Decision Task</div> <div>In this task, one in ten participants will be randomly matched with another participant of this study. After data collection, these 10% of participants will receive money according to their decisions in addition to their compensation.</div> <div>All participants of the ViA study thus complete this decision task. Afterwards, 10% of them will actually be paid the amount of money they receive in this task. The rules will be followed exactly as described to you. In these rules, specific consequences of your decisions are described, which will as well be executed as specified in the rules. These consequences are also illustrated in the below table.</div> <div>The interaction works in the following way:</div> <div>Out of the randomly chosen and matched participants, one will be Person A, and the other one will be Person B. Person A and B each receive 5€ to begin with.</div> <div>A decides first. Two options are available to A:</div> <div><ul style="list-style-type: none">KEEP: A can keep his/her 5€. In this case, the decision task ends immediately. A and B keep 5€ each.SEND: A can send his/her 5€ to B. In this case, the 5€ are tripled before getting to B.</div> <div>If A decides to SEND the 5€, B has two options:</div> <div><ul style="list-style-type: none">KEEP: B can keep the entire 20€ (his/her own 5€ plus the tripled 5€ from A). In this case, B is paid 20€, A is paid 0€.SEND: B can send 10€ back to A. In this case, A and B are each paid 10€.</div> <div><table><tr><td><div><div>B</div><div>A</div></div></td><td>KEEP</td><td>SEND</td></tr><tr><td>KEEP</td><td>5 / 5</td><td>5 / 5</td></tr><tr><td>SEND</td><td>0 / 20</td><td>10 / 10</td></tr></table></div> <div>NOTE:</div> <div>Only after data collection is completed two individuals each will be matched with each other. This means that even if A decides to keep the 5€ (by which the decision task would end), B has to make a decision. However, the outcome of the decision task only depends on B's decision if A decided to SEND. Otherwise, B's decision is irrelevant. Nevertheless, in any case B has to make a decision in this task.</div>	<div><div>B</div><div>A</div></div>	KEEP	SEND	KEEP	5 / 5	5 / 5	SEND	0 / 20	10 / 10	<div>Kurze Entscheidungsaufgabe</div> <div>Im Rahmen dieser Aufgabe wird eine(r) aus zehn TeilnehmerInnen zufällig einer/einem weiteren TeilnehmerIn dieser Studie zugeteilt. Diese 10% der TeilnehmerInnen erhalten im Anschluss an die Erhebung zusätzlich zur Vergütung gemäß ihren Entscheidungen Geld ausgezahlt.</div> <div>Alle TeilnehmerInnen der ViA-Studie bearbeiten also diese Entscheidungsaufgabe. Im Nachhinein erhalten 10% von ihnen jeweils tatsächlich den Betrag ausbezahlt, den sie in dieser Aufgabe erhalten. Die Regeln werden exakt so umgesetzt, wie sie Ihnen beschrieben werden. In diesen Regeln werden auch konkrete Konsequenzen für Ihre Entscheidungen beschrieben, welche ebenfalls exakt so eintreten, wie in den Regeln spezifiziert. Diese Konsequenzen werden auch in der unten stehenden Tabelle verdeutlicht.</div> <div>Die Interaktion funktioniert folgendermaßen:</div> <div>Von den zufällig ausgewählten und einander zugeteilten TeilnehmerInnen ist eine oder einer Person A, die oder der Andere ist Person B. Person A und B erhalten zu Beginn von uns jeweils 5€.</div> <div>A entscheidet zuerst. Zwei Optionen stehen A zur Verfügung:</div> <div><ul style="list-style-type: none">BEHALTEN: A kann ihre/seine 5€ einbehalten. In diesem Fall endet die Entscheidungsaufgabe sofort. A und B behalten beide jeweils 5€.SENDEN: A kann ihre/seine 5€ an B senden. In diesem Fall werden die 5€ verdreifacht, bevor sie bei B ankommen.</div> <div>Falls A sich entscheidet, die 5€ zu SENDEN, stehen B zwei Optionen zur Verfügung:</div> <div><ul style="list-style-type: none">BEHALTEN: B kann die gesamten 20€ (die eigenen 5€ plus die verdreifachten 5€ von A) behalten. In diesem Fall werden B 20€ ausgezahlt, A werden 0€ ausgezahlt.SENDEN: B kann 10€ an A zurücksenden. In diesem Fall werden A und B jeweils 10€ ausgezahlt.</div>
<div><div>B</div><div>A</div></div>	KEEP	SEND								
KEEP	5 / 5	5 / 5								
SEND	0 / 20	10 / 10								

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

	<div style="text-align: center;"> B  A </div>	BEHALTEN	SENDEN
		BEHALTEN	<div style="text-align: center;">5 / 5</div>
	SENDEN	<div style="text-align: center;">0 / 20</div>	<div style="text-align: center;">10 / 10</div>
<p>HINWEIS:</p> <p>Erst nachdem wir unsere Datenerhebung abgeschlossen haben, werden zwei Personen einander zugeteilt. Daraus folgt, dass auch, falls A entscheidet, die 5€ zu behalten (wodurch die Entscheidungsaufgabe beendet wäre), B dennoch eine Entscheidung treffen muss. Allerdings hängt der Ausgang der Entscheidungsaufgabe nur dann von Bs Entscheidung ab, wenn sich A für SENDEN entschieden hat. Andernfalls ist Bs Entscheidung irrelevant. Trotzdem muss B in dieser Aufgabe in jedem Fall eine Entscheidung treffen.</p>			

Trust Game: Attention Checks & Decision

Item name	Item: English translation	Item: German version
TGCompCheck_1_1	Which amount of money will A and B each receive if A decides to keep his/her 5€? Person A	Welchen Betrag erhalten A und B jeweils, wenn A sich entscheidet, /ihre 5€ zu behalten? Person A
TGCompCheck_1_2	Person B	Person B
TGCompCheck_2_1	Which amount of money will A and B each receive if A sends the 5€ to B and B decides in favor of "Keep"? Person A	Welchen Betrag erhalten A und B jeweils, wenn A die 5€ an B sendet und B sich für "Behalten" entscheidet? Person A
TGCompCheck_2_2	Person B	Person B
TGCompCheck_3_1	Which amount of money will A and B each receive if A sends the 5€ to B and B sends back 10€ after the triplication? Person A	Welchen Betrag erhalten A und B jeweils, wenn A die 5€ an B sendet und B nach der Verdreifachung 10€ zurücksendet? Person A
TGCompCheck_3_2	Person B	Person B

Note. Participants answered each item for both roles (trustor & trustee). They entered their response in integers a text box.

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Decision – English translation	Decision – German version
<p>[TrustGameA]</p> <p>You have now been assigned your role for the decision task: You are Person A. 1 out of 10 Persons A will actually receive the money from this task.</p> <p>You now receive 5€ and can decide whether you send the entire amount of 5€ to B or keep the 5€, and thus send no money.</p> <p>Please now make your decision:</p> <ul style="list-style-type: none"> • I keep my 5€. • I send my 5€ to Person B. <p>[TrustGameB]</p> <p>You have now been assigned your role for the decision task: You are Person B. 1 out of 10 Persons B will actually receive the money from this task.</p> <p>Please make the following decision for the case that A has sent you the 5€. We have tripled this amount. You can now decide whether you send 10€ to A or keep the 20€.</p> <p>Please now make your decision:</p> <ul style="list-style-type: none"> • I send no money back to Person A. • I send 10€ back to Person A. 	<p>[TrustGameA]</p> <p>Sie wurden nun Ihrer Rolle für die Entscheidungsaufgabe zugeteilt: Sie sind Person A. 1 aus 10 Personen A erhält tatsächlich das Geld aus dieser Aufgabe zugeteilt.</p> <p>Sie erhalten nun 5€ und können sich entscheiden, ob Sie B den gesamten Betrag von 5€ senden oder die 5€ behalten und somit kein Geld senden.</p> <p>Bitte treffen Sie jetzt Ihre Entscheidung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ich behalte meine 5€. • Ich sende meine 5€ an Person B. <p>[TrustGameB]</p> <p>Sie wurden nun Ihrer Rolle für die Entscheidungsaufgabe zugeteilt: Sie sind Person B. 1 aus 10 Personen B erhält tatsächlich das Geld aus dieser Aufgabe zugeteilt.</p> <p>Bitte treffen Sie folgende Entscheidung für den Fall, dass A Ihnen die 5€ gesendet hat. Wir haben diesen Betrag nun verdreifacht. Sie können sich nun entscheiden, ob Sie Person A 10€ zurücksenden oder die 20€ behalten.</p> <p>Bitte treffen Sie jetzt Ihre Entscheidung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ich sende Person A kein Geld zurück. • Ich sende Person A 10€ zurück.

Adapted from: Zürn, M., & Topolinski, S. (2017). When trust comes easy: Articulatory fluency increases transfers in the trust game. *Journal of Economic Psychology*, 61, 74-86.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.02.016>

Social Value Orientation – SVO Slider

English translation - Instructions	German version - Instructions
<p>In this task, you will decide how you would like to distribute amounts of money between yourself and another person. In the following, we will simply refer to this other person as “someone.” This someone is a person, whom you do not know and with whom you will remain mutually anonymous. All decisions are completely confidential. For each of the following questions, please indicate the money allocation which you prefer most.</p> <p>Your decisions can generate money for yourself as well as for the other person. In the below example, a person decided to distribute the money that he/she receives 5.00€, while the anonymous person receives 4.00€.</p> <p>IMPORTANT: For one out of 20 persons each, this task will actually determine the money distribution between him/her and another person. They actually receive a bonus on top of their compensation. This means, we will randomly select 10% of participants. The decisions of half of these (i.e., 5% of all participants) will then determine the exact money distribution between him/her and another person. To that end, one of his/her decisions will be randomly chosen.</p> <p>Therefore, treat each task as if it were the only task.</p> <p>There are no right or wrong answers in this task. It is solely about personal preferences. After making your decision, please click on the radio button below.</p> <p>You can only select one money distribution per item. As you can see, your decision affects both the amount of money you will receive and the amount of money the other person receives.</p>	<p>In dieser Aufgabe werden Sie bestimmen, wie Sie bestimmte Geldbeträge zwischen sich selbst und einer anderen Person aufteilen möchten. Im Folgenden werden wir diese andere Person schlicht als “Jemand” bezeichnen. Diese/r jemand ist eine Person, welche Sie nicht kennen und gegenseitig anonym bleiben wird. All Ihre Entscheidungen sind vollumfänglich vertraulich. Für jede der folgenden Fragen, geben Sie bitte jeweils diejenige Geldverteilung an, welche Sie am meisten bevorzugen.</p> <p>Ihre Entscheidungen können also jeweils sowohl Geld für Sie, wie auch für die andere Person generieren. Im unten stehenden Beispiel hat sich eine Person entschieden, das Geld so aufzuteilen, dass sie 5,00€ erhält, während die anonyme Person 4,00€ erhält.</p> <p>WICHTIG: Für je eine aus 20 Personen wird diese Aufgabe tatsächlich die Geldverteilung zwischen ihr und einer anderen Person bestimmen. Sie erhalten tatsächlich einen Bonus zusätzlich zu ihrer Vergütung. D. h., wir wählen zufällig 10% der TeilnehmerInnen aus. Die Entscheidungen der Hälfte von ihnen (d. h. 5% aller TeilnehmerInnen) bestimmt dann die genaue Geldverteilung zwischen ihr und einer weiteren Person. Dabei wird jeweils eine der getroffenen Entscheidungen zufällig ausgewählt.</p> <p>Behandeln Sie daher jede einzelne Aufgabe, als sei sie die einzige Aufgabe.</p> <p>Es gibt keine richtigen und falschen Antworten in dieser Aufgabe. Es geht hier ausschließlich um persönliche Präferenzen. Wenn Sie Ihre Entscheidung gefällt haben, klicken Sie auf den jeweiligen Auswahlbutton/Kreis darunter.</p> <p>Sie können pro Frage nur eine Geldverteilung auswählen. Wie Sie sehen können, beeinflusst Ihre Entscheidung sowohl den Geldbetrag, welchen Sie erhalten, so wie auch den Geldbetrag, welchen die andere Person erhält.</p>

Items										
Example (in German):										
Sie erhalten (oberer Geldbetrag)	3,00/	3,50/	4,00/	4,50/	5,00/	5,50/	6,00/	6,50/	7,00/	
Jemand erhält (unterer Geldbetrag)	8,00	7,00	6,00	5,00	4,00	3,00	2,00	1,00	0,00	
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

SVO_1	1) You receive / Someone receives	8,50/ 8,50	8,50/ 7,60	8,50/ 6,80	8,50/ 5,90	8,50/ 5,00	8,50/ 4,10	8,50/ 3,30	8,50/ 2,40	8,50/ 1,50
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SVO_2	2) You receive / Someone receives	8,50/ 1,50	8,70/ 1,90	8,90/ 2,40	9,10/ 2,80	9,30/ 3,30	9,40/ 3,70	9,60/ 4,10	9,80/ 4,60	10,00/ 5,00
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SVO_3	3) You receive / Someone receives	5,00/ 10,00	5,40/ 9,80	5,90/ 9,60	6,30/ 9,40	6,80/ 9,30	7,20/ 9,10	7,60/ 8,90	8,10/ 8,70	8,50/ 8,50
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SVO_4	4) You receive / Someone receives	5,00/ 10,00	5,40/ 8,90	5,90/ 7,90	6,30/ 6,80	6,80/ 5,80	7,20/ 4,70	7,60/ 3,60	8,10/ 2,60	8,50/ 1,50
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SVO_5	5) You receive / Someone receives	10,00/ 5,00	9,40/ 5,60	8,80/ 6,30	8,10/ 6,90	7,50/ 7,50	6,90/ 8,10	6,30/ 8,80	5,60/ 9,40	5,00/ 10,00
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SVO_6	6) You receive / Someone receives	10,00/ 5,00	9,80/ 5,40	9,60/ 5,90	9,40/ 6,30	9,30/ 6,80	9,10/ 7,20	8,90/ 7,60	8,70/ 8,10	8,50/ 8,50
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Note. Approx. 200 participants saw the SVO slider measure with a typo in item 5): The first option read 100/50 instead of 10,00/5,00. We corrected this typo such that the remaining participants completed the SVO slider as displayed above.

Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring Social Value Orientation (SVO). *Judgment and Decision Making*, 6, 771-781. Retrieved from <http://ryanomurphy.com/styled/index.html>

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Demographics

Item	Item: English translation	Item: German original
age	Age:	Alter:
gender	Gender: <i>Scaling</i> female (1) male (2) other (3) prefer not to say (4)	Geschlecht: <i>Scaling</i> weiblich (1) männlich (2) anderes (3) keine Angabe (4)
language	Is German your first language? <i>Scaling</i> Yes, German is my first language /one of my first languages. (1) No, German is not my first language. (2)	Ist Deutsch Ihre Muttersprache? <i>Scaling</i> Ja, Deutsch ist meine Muttersprache / eine meiner Muttersprachen. (1) Nein, Deutsch ist nicht meine Muttersprache. (2)
family	What is your marital status? <i>Scaling</i> I have children. (1) I am married / in a stable relationship. (2) I am single (3) I am divorced. (4) I am widowed. (5) I am in a domestic relationship. (6)	Welchen Familienstand haben Sie? Bitte kreuzen Sie die Aussagen an, welche auf Sie zutreffen. <i>Scaling</i> Ich habe Kinder. (1) Ich bin verheiratet / in einer festen Partnerschaft. (2) Ich bin ledig. (3) Ich bin geschieden. (4) Ich bin verwitwet. (5) Ich lebe mit einem Partner/in zusammen. (6)
school	What is the highest level of school you have completed? <i>Scaling</i> no degree (1) secondary school diploma (2) 6 years of higher education/ high school (3) German equivalent of high school diploma (4) a-level degree (5) other degree (6)	Welchen höchsten allgemeinbildenden Schulabschluss haben Sie? <i>Scaling</i> ohne Abschluss (1) Hauptschulabschluss/Volksschulabschluss (2) mittlere Reife (Realschulabschluss) (3) Fachhochschulreife (4) allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife (Abitur) (5) anderer Schulabschluss (6)
education	What is the highest degree you completed? <i>Scaling</i> currently in training (1) no professional degree or training (2) professional training (3) 3 years technical university with a degree (4) university degree (bachelor or master) (5) doctorate (6) other professional training (7)	Welchen höchsten beruflichen Ausbildungsabschluss haben Sie? <i>Scaling</i> noch in beruflicher Ausbildung (Azubi, Studierender) (1) keinen beruflichen Abschluss und bin nicht in beruflicher Ausbildung (2) abgeschlossene berufliche Ausbildung (3) Fachhochschulabschluss (4) Hochschulabschluss (5) Promotion (6) andere berufliche Ausbildung (7)

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

activity	Please state which activity you currently perform. <i>Scaling</i> student (school) (1) apprentice (6) student (university) (2) intern/trainee (9) seeking work (3) employed (4) pensioner (5) househusband/-wife (7) maternity leave or other leave (8) other (10)	Bitte geben Sie an, welcher Tätigkeit Sie aktuell nachgehen. <i>Scaling</i> Schüler/in (1) Auszubildender/de (6) Student/in (2) Praktikant/in (9) arbeitssuchend (3) erwerbstätig (4) Rentner/in (5) Hausmann/frau (7) Mutterschafts-/Erziehungsurlaub oder sonstige Beurlaubung (8) anderes (10)
PolitikOrient	In politics people often talk about "left" and "right". Where would you place your own political orientation on this scale? <i>This item was answered on an 11-point scale from left (1) to right (11)</i>	In der Politik reden die Leute häufig von "links" und "rechts". Wo würden Sie sich selbst auf dieser Skala einordnen? <i>Skalierung: Links (1), Rechts (11)</i>
Reli_1*	How often do you go to church or take part in other religious events? <i>Scaling</i> more than once a week (1) once a week (2) a few times a month (3) a few times a year (4) once per year or less (5) never (6)	Wie oft gehen Sie zur Kirche oder nehmen an anderen religiösen Veranstaltungen teil? <i>Scaling</i> mehr als einmal pro Woche (1) einmal pro Woche (2) ein paar Mal pro Monat (3) ein paar Mal pro Jahr (4) einmal pro Jahr oder weniger (5) nie (6)
Reli_2*	How often do you spend time on religious activities like praying, meditation or reading (e.g. the bible)? <i>Scaling</i> several times a day (1) daily (2) several times a week (3) once a week (4) several times a month (5) rarely or never (6)	Wie oft verwenden Sie Zeit auf private religiöse Aktivitäten wie Gebet, Meditation oder dem Lesen (z.B. in der Bibel)? mehrmals am Tag (1) täglich (2) ein paar Mal pro Woche (3) einmal pro Woche (4) mehrmals pro Monat (5) selten oder nie (6)
Reli_3*	In my life I experience the presence of the divine (or God). <i>Scaling</i> completely agree (1) rather agree (2) rather <u>dis</u> agree (3) completely disagree (4)	In meinem Leben erfahre ich die Gegenwart des Göttlichen (bzw. von Gott). <i>Scaling</i> trifft genau zu (1) trifft eher zu (2) trifft eher <u>nicht</u> zu (3) trifft gar nicht zu (4)
Reli_4*	My religious beliefs form the basis of my attitude to life. <i>Scaling</i> completely agree (1) rather agree (2) rather <u>dis</u> agree (3) completely disagree (4)	Meine religiösen Überzeugungen bilden die Grundlage meiner Einstellung zum Leben. <i>Scaling</i> trifft genau zu (1) trifft eher zu (2) trifft eher <u>nicht</u> zu (3) trifft gar nicht zu (4)

TRUST IN EVERYDAY LIFE – SUPPLEMENTAL MATERIALS INTAKE SURVEY

Reli_5*	<p>I try hard to implement my beliefs in all areas of life.</p> <p><i>Scaling</i></p> <p>completely agree (1)</p> <p>rather agree (2)</p> <p>rather <u>dis</u>agree (3)</p> <p>completely disagree (4)</p>	<p>Ich bemühe mich sehr, meinen Glauben in allen Bereichen meines Lebens umzusetzen.</p> <p><i>Scaling</i></p> <p>trifft genau zu (1)</p> <p>trifft eher zu (2)</p> <p>trifft eher <u>nicht</u> zu (3)</p> <p>trifft gar nicht zu (4)</p>
Religion	<p>Which church or religious community do you feel affiliated with? (multiple answers possible)</p> <p><i>Scaling</i></p> <p>Roman Catholic (1)</p> <p>Protestant (German Evangelical Church) (2)</p> <p>Other Christian church (3)</p> <p>Islamic religious community (4)</p> <p>Jewish religious community (5)</p> <p>Buddhist religious community (6)</p> <p>Hindu religious community (7)</p> <p>Other (please state) (8) _____</p> <p>None (9)</p>	<p>Welcher Kirche oder Religionsgemeinschaft fühlen Sie sich zugehörig? (Mehrfachnennungen möglich)</p> <p><i>Scaling</i></p> <p>römisch-katholisch (1)</p> <p>evangelisch (Evangelische Kirche in Deutschland) (2)</p> <p>andere christliche Kirche (3)</p> <p>islamische Religionsgemeinschaft (4)</p> <p>jüdische Religionsgemeinschaft (5)</p> <p>buddhistische Religionsgemeinschaft (6)</p> <p>hinduistische Religionsgemeinschaft (7)</p> <p>Andere (bitte angeben) (8) _____</p> <p>Keiner (9)</p>

Koenig, H. G., & Büssing, A. (2010). The Duke University Religion Index (DUREL): A five-item measure for use in epidemiological studies. *Religions, 1*, 78-85. <https://doi.org/10.3390/rel1010078>

Kroh, M. (2007). Measuring left-right political orientation: The choice of response format. *Public Opinion Quarterly*, 204–220. <https://doi.org/10.1093/poq/nfm009>

Variable name	Scale/Subscales
Reli_intrins_M	Mean score of items Reli_3_rev, Reli_4_rev, Reli_5_rev)