

Studienergebnisse 2016/17



Liebe Eltern, liebe Kinder,

„Wie nehmen Kinder die Welt wahr? Wie denken sie, wie lernen sie?“ - Das sind Fragen, mit denen wir - die „Göttinger Kindsköpfe“ - uns beschäftigen. „Göttinger Kindsköpfe“ ist der Name für eine Forschungsgruppe der Abteilung für Kognitive Entwicklungspsychologie der Universität Göttingen, die 2009 ihre Arbeit aufgenommen hat.

Unser Ziel ist es, durch Beobachtungen kindlichen Verhaltens den Ablauf der Entwicklung bei Kindern zu erforschen und besser zu verstehen. Dazu führt unser Team Studien zur Entwicklung des Wahrnehmens, Denkens und Lernens mit Kindern in verschiedenen Altersgruppen durch. Wir kooperieren mit zahlreichen Göttinger Kindergärten, führen aber auch in unseren Räumen im Waldweg 26 Studien durch.

Um herauszufinden, wie schon ganz kleine Kinder ihre Welt wahrnehmen und verstehen, und wie sich dieses Verständnis auf ihre Handlungen auswirkt, sind wir jedoch auf die tatkräftige Unterstützung von Ihnen als Eltern und natürlich insbesondere Ihrer Kinder angewiesen. Im letzten Jahr haben Sie uns durch Ihre große Bereitschaft und Teilnahme ermöglicht, eine Vielzahl an Studien durchzuführen und spannende neue Erkenntnisse über die kindliche Entwicklung zu gewinnen. Herzlichen Dank dafür! Im Folgenden finden Sie die Zusammenfassung der im letzten Jahr durchgeführten Studien.

Ihr Team der Göttinger Kindesköpfe

Verstehen Dreijährige Wettbewerb und unvereinbare Wünsche?



Für das menschliche Zusammenleben ist es wichtig, die Wünsche, Gefühle und Überzeugungen anderer Personen nachvollziehen zu können. Dafür ist die Entwicklung der Fähigkeit zur Perspektivübernahme entscheidend.

In dieser Studie wurde untersucht, ob Kinder im Alter von drei Jahren verstehen, dass verschiedene Personen unterschiedliche Wünsche haben können, die nicht miteinander vereinbar sind. Außerdem interessierte uns, ob sich das Verständnis von unvereinbaren Wünschen vor der Fähigkeit entwickelt, Überzeugungen anderer nachzuvollziehen oder ob es sich gleichzeitig mit dieser entwickelt.

Die Fähigkeit zum Verständnis von Überzeugungen anderer entwickelt sich mit ca. vier Jahren. Als Erweiterung zu bisherigen Studien dieser Fragestellung fügten wir zur Untersuchung des Wunschverständnisses ein Wettbewerbsspiel hinzu. Dieses Spiel ermöglichte es uns, in einem Aufbau sowohl Wunsch-, als auch Wettbewerbsverständnis zu überprüfen.

Dazu spielten die Kinder gegen das Stickermonster „Sticky“ um mehrere Tiersticker. Im Spiel lag vor den Spielern ein Spielbrett, auf

dem für jeden Mitspieler eine Spielfigur stand (s. Foto). Die Aufgabe bestand nun darin, über den großen, auf dem Spielbrett abgebildeten Fluss, zum Sticker auf der anderen Seite zu gelangen. Dies gelang nur, indem Klötze, zwei pro Spieler, gesammelt wurden, mit denen sie über den Fluss gelangen konnten. Derjenige, der als Erstes zwei Klötze gesammelt hatte, gewann den Preis, also den Sticker. Die Klötze wurden durch das Drehen des Pfeils verteilt. Die Seite, auf die der Pfeil zeigte, wurde ausgeleert und die Klötze an das Kind oder Sticky verteilt. Die inkompatiblen Wünsche entstanden dadurch, dass die Kinder, wenn sie die Runde gewonnen hatten, den Sticker in ein Stickeralbum kleben konnten. Gewann jedoch Sticky, so aß er den Sticker auf. Zum entscheidenden Zeitpunkt des Spieles wurden die Kinder gefragt, wo sie bzw. Sticky sich wünschen, dass der Pfeil hinzeigt. Damit wollten wir herausfinden, ob sie verstehen, dass Sticky einen anderen Wunsch hat als sie selbst. Nach der Entscheidung wurden die Kinder gefragt, wie sich die beiden Mitspieler nun fühlten. In einem anderen Teil der Studie, wo das Wettbewerbsspiel hinzukam, bekamen die Kinder die Gelegenheit, sich durch ihre eigene Handlung im Rennen um den Sticker einen Vorteil zu verschaffen.

Die Fragen zu den unvereinbaren Wünschen konnten die teilnehmenden Kinder gut beantworten. Das Handeln im Wettbewerb fiel ihnen hingegen etwas schwerer.

Die Studie liefert einen weiteren Hinweis dazu, dass Kinder Wünsche von anderen vor Überzeugungen verstehen. Dabei sind unvereinbare Wünsche leichter zu verstehen als Wünsche in Wettbewerbssituationen.



Marina Proft, Katharina Manfredini Paredes, Cornelia Hoss & Hannes Rakoczy (2017). Comparing Three-year-olds' Understanding of Conflicting Desires and Competitive Games (Masterarbeiten)

Kannst du mir helfen? Oder: Können Zweijährige die Überzeugungen anderer verstehen?



Kinder scheinen gerne zu helfen. Sei es die Hilfe mit dem Handfeger, der zum Einsatz kommt, wenn die Eltern mit dem großen Besen fegen, oder die Mithilfe bei der Schlüsselsuche, bei der nochmal ganz genau in allen Ecken nachgeschaut wird. Diese Eigenschaft von Kindern haben wir uns zu Nutze gemacht, um herauszufinden, ab welchem Alter sich Kinder in andere Menschen hineinversetzen und die Perspektive anderer verstehen und übernehmen können.

Viele Hinweise aus der aktuellen Forschung deuten darauf hin, dass Kinder diese Fähigkeit nicht erst, wie seit den 1970er Jahren angenommen wird, mit vier Jahren erlangen, sondern eventuell schon sehr viel früher.

In dieser Studie versuchten wir genau das herauszufinden, indem eine Versuchsleiterin (Isabel) ein Puzzleteil in einer von zwei gleichaussehenden Kisten versteckte, ohne dass die Kinder wussten, in welcher der beiden sich das Puzzleteil befand. Während Isabel nicht im Raum war, wurden die Kisten von Lisa, einer zweiten Versuchsleiterin, heimlich vertauscht. Wenn Isabel anschließend nach

dem Puzzleteil suchen wollte, visitierte sie die Kiste an, in der sie es ursprünglich versteckt hatte. Da sie ja aber nicht gesehen hatte, dass die Kisten vertauscht wurden und die Kisten gleich aussahen, suchte sie letztendlich in der leeren Kiste.

Mit der Frage „Kannst du mir helfen?“ wollten wir die Kinder dazu auffordern, in der Kiste zu suchen, in der ihrer Meinung nach das Puzzleteil tatsächlich war. Dabei schauten wir uns an, ob die Kinder Isabel darauf aufmerksam machten, dass sie sich irrte und sie stattdessen doch lieber in der anderen Kiste suchen sollte, oder ob sie ihre falsche Überzeugung vielleicht doch noch nicht berücksichtigten und dort halfen, wo auch schon Isabel suchte.

Unsere bisherigen Ergebnisse zeigen: Nur etwa die Hälfte der teilnehmenden Kinder machte Isabel darauf aufmerksam, dass sie lieber in der anderen Kiste nach dem Puzzleteil suchen sollte. Das bedeutet aber nicht, dass Zweijährige noch nicht in der Lage sind, sich in andere Menschen hineinzusetzen. Konnte Isabel nämlich den Tausch der Kisten in einer Kontrollbedingung ganz genau beobachten, halfen die Kinder fast ausnahmslos, in der von ihr anvisierten Kiste zu suchen. Sie scheinen also nicht nur das Verhalten von Isabel in ihre Überlegungen über das Versteck des Puzzleteils mit einzuschließen, sondern auch genau, was sie beobachtet hatte oder was nicht.

Daraus können wir schließen, dass bereits Zweijährige unterbewusst erkennen können, dass jemand eine falsche

Überzeugung hat, jedoch bewusst nicht auf dieses Wissen zurückgreifen können, um ihr Hilfeverhalten anzupassen. Welche Faktoren hierbei genau von Kindern berücksichtigt werden und warum, versuchen wir in weiteren Nachfolgestudien herauszufinden.



Isabel Müller, Lisa Wenzel, Nese Oktay-Gür & Hannes Rakoczy (2017). Helping as an Indicator for Theory of Mind in 2-year-olds? (Bachelorarbeit)

Versetzen wir uns automatisch in andere hinein?

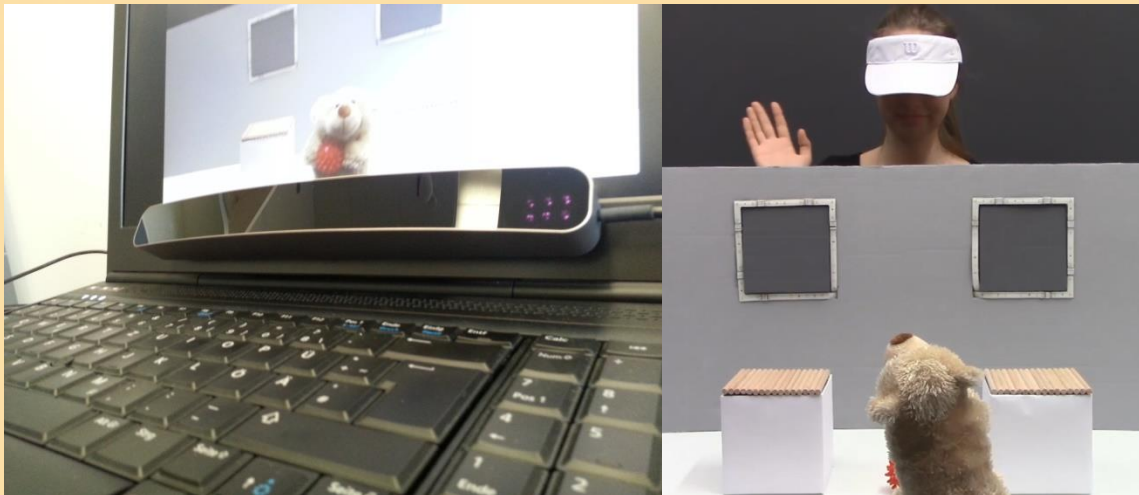


Die Fähigkeit, anderen Menschen Gedanken und Gefühle zuzuschreiben (Theory of Mind), ist im Alltag sehr wichtig. Durch diese Fähigkeit sind wir in der Lage vorherzusagen, wie andere Menschen handeln werden.

Seit Kurzem beschäftigen sich WissenschaftlerInnen mit der Frage, ob wir eine „automatische“ Theory of Mind besitzen, uns also ohne nachzudenken in andere Menschen hineinversetzen, oder ob wir erst explizit über andere Menschen nachdenken müssen, um uns in sie hineinzusetzen. Diese Frage wird häufig in Eye-Tracking-Studien untersucht, die uns zeigen, wo Kinder hinschauen, wenn sie ein Video ansehen. Eye-Tracking-Studien nutzen eine kleine Kamera, um die Augenbewegungen von Probanden aufzunehmen. Wenn Kinder dort hinsehen, wo eine Person im Video als nächstes handeln sollte, wird das so interpretiert, als würden die Kinder diese Handlung vorhersehen. Wenn zum Beispiel eine Person Hunger auf Schokolade hat, sollten Kinder auf den Schrank sehen, in dem sich Schokolade befindet, weil sie erwarten sollten, dass die Person als nächstes dorthin greift.

In unserer Studie untersuchten wir, ob Kinder tatsächlich dorthin sehen, wo sie erwarten, dass eine Person handelt, oder ob Kinder mehr auf visuelle Eigenschaften des Videos achten.

Unsere Ergebnisse zeigen, dass Kinder deutlich mehr auf visuelle Eigenschaften im Bild (z.B. bunte Objekte oder Boxen) achten, als darauf, wo eine Person handeln sollte. Das bedeutet, dass es gar nicht so einfach ist zu untersuchen, ob wir uns automatisch in andere Menschen hineinversetzen. Zumindest zeigt das Blickverhalten bei sozialen Videos nicht, dass Kinder sich automatisch in andere Menschen hineinversetzen. Stattdessen wird unser automatisches Verhalten stärker dadurch beeinflusst, welche auffälligen Objekte sich in unserem Blickfeld befinden.



Louisa Kulke, Margarita Martens (2017). How implicit is Theory of Mind? Alternative explanations for mindreading in anticipatory looking false belief tasks.

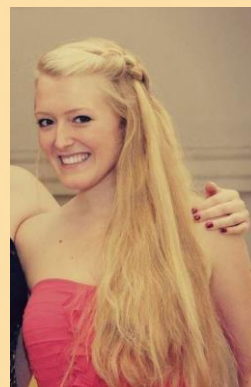
Unwissenheit schützt vor Strafe (nicht)!



In der aktuellen Studie haben wir untersucht, welche Faktoren Kinder miteinbeziehen, wenn sie jemanden beurteilen, der gegen eine Regel verstößt. Macht es für sie einen Unterschied, ob jemand etwas absichtlich oder unabsichtlich bzw. wissentlich oder unwissentlich getan hat?

In einer früheren Studie wurde bereits untersucht, inwiefern Kinder im Alter von vier und sieben Jahren Absichtlichkeit in ihren moralischen Urteilen berücksichtigen. In der aktuellen Studie wurden nun fünfjährige Kinder betrachtet. Zum einen wurde getestet, ob Kinder in diesem Alter bereits Absichtlichkeit in ihren Urteilen berücksichtigen. Es zeigte sich, dass sie es beispielweise schlimmer finden, wenn eine Person etwas bewusst auf den Boden wirft, als wenn eine Person stolpert und dabei etwas zerstört. Allerdings machen Fünfjährige noch keine Unterscheidung, ob jemand wissentlich oder unwissentlich handelte. Erst mit sieben Jahren scheinen sie zu berücksichtigen, ob jemand beispielsweise eine Tüte weggeschmissen hat, weil er nicht wusste, dass dort Spielsachen eines anderen Kindes drin waren oder ob jemand dies wusste und die Sachen absichtlich wegwarf.

Wir haben uns gefragt, wieso Fünfjährige den Wissensstand einer Person noch nicht in ihrer moralischen Beurteilung berücksichtigen. Um das besser zu verstehen, haben wir zusätzlich eine Variation eingebaut. Wir haben einige Kinder vor ihrer Beurteilung nach der Absicht des Handelnden gefragt, mit der Idee, dass sie dessen Wissensstand dann stärker in ihrem moralischen Urteil berücksichtigen. Tatsächlich haben Fünfjährige in diesem Fall die Absicht stärker in ihr Urteil mit einfließen lassen.



Marina Proft, Marlene Vahl, Inga Bethan & Hannes Rakoczy (2017). The ontogeny of intent-based normative judgments (Bachelorarbeiten)

Weißt du mehr als ich? Wie Kinder Ratschläge nutzen



Wir Menschen zeichnen uns durch die Motivation aus, die Welt verstehen zu wollen. Hierzu eignen wir uns eine Fülle an Wissen an und kommen stets zu neuen Erkenntnissen. Dies trifft in besonderem Maße auf Kinder zu. In unseren jungen Jahren gibt es zahlreiche Aspekte unserer Umwelt, die neu für uns sind, ständig gibt es etwas Neues zu entdecken und zu lernen. Aus diesem Grund kann man junge Kinder häufig dabei beobachten, wie sie alles genau begutachten, anfassen und untersuchen. Dadurch erlangen sie zahlreiche neue Einsichten, wie etwa, dass Schnee kalt ist und Zitronen sauer schmecken.

Was Kinder nicht selbst erschließen können, versuchen sie von anderen Menschen zu lernen. Sind Kinder zu einer Überzeugung über einen bestimmten Sachverhalt gelangt, werden sie häufig von anderen mit weiteren Fakten darüber konfrontiert. Diese können die vorherrschende Ansicht sinnvoll ergänzen, etwa wenn es sich um einen neuen Aspekt handelt, oder wenn das bestehende Wissen falsch war. Demnach ergibt sich die Frage, ob und inwiefern Kinder in der Lage sind, ihre Überzeugungen anzupassen, um Ratschläge

anderer optimal zu nutzen. Zahlreiche Forschungsrichtungen demonstrierten, dass erwachsene Menschen dazu neigen, Ratschläge zu wenig einzubeziehen und dadurch schlechtere Entscheidungen zu treffen als sie eigentlich könnten.

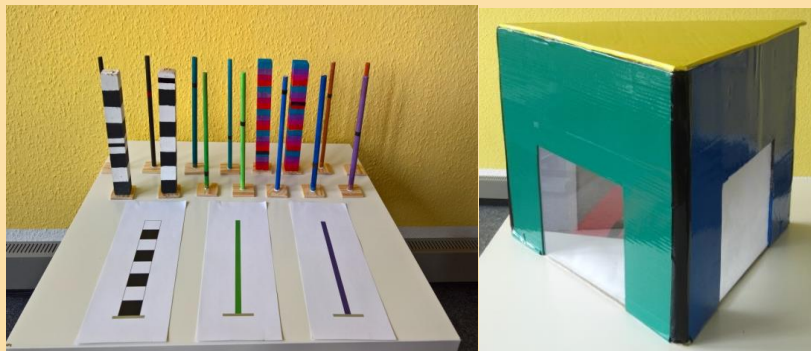
In unserer Studie wollten wir untersuchen, ob bereits vier- bis sechsjährige Kinder Ratschläge anderer ignorieren oder eventuell vernünftigeren Entscheidungsmuster zeigen, und Menschen erst mit dem Alter beratungsresistenter werden.

Um die Ratschlagsnutzung von Kindern zu untersuchen, haben wir den Kindern farbige Holzstäbe gezeigt, bei denen sie entscheiden konnten, wo genau auf dem Stab sich ein schwarzer Strich befindet. Je nach Bedingung wurden die Stäbe einmal durch eine klare und einmal durch eine verschwommene Glasscheibe betrachtet. Nachdem sich die Kinder auf ein Urteil festgelegt hatten, bekamen sie einen Ratschlag und konnten darauf ihr Urteil über die genaue Position des Striches noch einmal anpassen.

Es konnte gezeigt werden, dass Kinder, ausgehend von der Qualität ihres eigenen Urteils, Ratschläge verschieden stark gewichten. Sie beziehen die Meinung des Ratgebers (zu) wenig mit ein, wenn sie selbst gut gesehen haben, nutzen den Ratschlag aber stärker bei schlechter Sicht. Allerdings fällt es Kindern in diesem Alter offenbar noch schwer, neben ihrer eigenen Perspektive auch die Perspektive des Ratgebers ausreichend zu übernehmen. So bezogen sie bei schlechter Sicht das Urteil eines Ratgebers, der den Stab kaum

erkennen konnte, genauso stark mit ein wie das Urteil eines Ratgebers, der den Stab klar gesehen hat.

Welche Prozesse der Urteilsänderung bei Kindern zugrunde liegen und inwieweit gerade die Kombination verschiedener Prozesse eine Entscheidungssituation für Kinder anspruchsvoll gestaltet, werden wir in weiteren Folgeprojekten genauer untersuchen.



Nadja Miosga, Christin Drescher, Thomas Schultze, Stefan Schulz-Hardt und Hannes Rakoczy (2017). Advice-taking in children (Promotionsprojekt/Masterarbeit).

Kinder vertrauen (nicht) jedem



Einerseits sind Kinder häufig leichtgläubig. Sie vertrauen den Aussagen von Erwachsenen, selbst wenn diese oft die unglaublichsten Geschichten erfinden, wie beispielsweise die von einem Hasen, der im Frühling Hühnereier bemalt und diese im Garten versteckt. Auf der anderen Seite sehen wir in der Forschung, dass Kinder bereits mit 24 Monaten nicht wahllos allen Äußerungen von Erwachsenen vertrauen. Wenn sie vielmehr sehen, dass eine Erwachsene bestimmte Objekte, die dem Kind bekannt sind, falsch benennt (wenn sie zum Beispiel „Auto“ zu einem Hund sagt), lernen sie neue Bezeichnungen für unbekannte Objekte seltener von dieser Person. In unseren Studien wollten wir diesen scheinbaren Widerspruch erforschen.

Dazu wurden den Kindern in zwei Studien Videos von zwei Frauen gezeigt, die zunächst bekannte Objekte benannten und anschließend unbekannte Objekte. Eine der beiden Frauen war dabei zuverlässig, benannte also die bekannten Objekte mit den passenden Bezeichnungen. Die andere Frau war unzuverlässig, sie sagte beispielsweise „Oh guck mal, ein Auto!“, während auf dem Bildschirm ein Hund sichtbar war. Während die Kinder das Video sahen, wurde

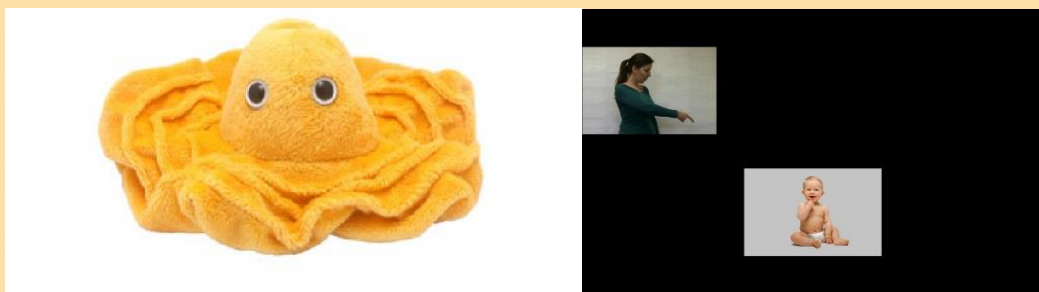
mittels eines sogenannten Eye-Trackers aufgezeichnet, wo genau die Kinder auf dem Bildschirm hinschauten.

In unserer ersten Studie brachten anschließend beide Frauen den Kindern jeweils ein anderes Fantasiewort als Bezeichnung für ein neues Objekt bei, das die Kinder vorher noch nie gesehen hatten. Am Ende des Videos sahen die Kinder die beiden neu kennengelernten Objekte auf dem Bildschirm neben einem bekannten und einem gänzlich unbekanntem. Gleichzeitig wurden sie von einer männlichen Stimme gefragt: „Wo ist das X?“, wobei X den Bezeichnungen entsprach, die die beiden unterschiedlich zuverlässigen Frauen den Kindern beigebracht hatten. Hier zeigte sich, dass Kinder keinerlei Probleme haben, die entsprechenden Objekte auf dem Bildschirm zu identifizieren. Die meisten schauten, nachdem sie das Wort gehört hatten, zu dem Objekt, das die Frau vorher mit dem entsprechenden Begriff bezeichnet hatte. Dieses Muster zeigt sich für die zuverlässige, wie auch für die unzuverlässige Frau in unsere Studie. Das bedeutet, dass Kinder sehr wohl auch von Erwachsenen, die bekannte Objekte falsch bezeichnen, neue Bezeichnungen für unbekannte Objekte lernen.

In unserer zweiten Studie widersprachen sich nun die beiden unterschiedlich zuverlässigen Frauen. Sie brachten den Kindern beide dasselbe Fantasiewort als Bezeichnung für zwei unterschiedliche Objekte bei. Am Ende des Videos wurden den Kindern dann die beiden Objekte, die die beiden Frauen zuvor benannt hatten,

nebeneinander auf dem Bildschirm angezeigt. Gleichzeitig wurden sie von einer männlichen Stimme gefragt: „Wo ist das Y?“, wobei Y nun dem Fantasiewort entsprach, das beide unterschiedlich zuverlässigen Frauen den Kindern als Bezeichnung für verschiedene Objekte beigebracht hatten. Hier zeigt sich, dass die meisten Kinder, nachdem sie das Wort gehört hatten, zu dem Objekt schauten, das die zuverlässige Frau vorher mit dem entsprechenden Begriff bezeichnet hatte. Das bedeutet also, dass Kinder neue Bezeichnungen für unbekannte Objekte seltener von Erwachsenen lernen, die bekannte Objekte falsch bezeichnen, sofern eine zuverlässigere Erwachsene eine Alternative anbietet.

Grundsätzlich vertrauen Kinder also dem Wissen von Erwachsenen, selbst wenn sie sehen, dass diese sich manchmal irren. Wenn Kinder allerdings vor die Entscheidung gestellt werden, wem sie eher vertrauen, glauben sie einer Erwachsenen mehr, die sich als zuverlässig erwiesen hat.



Benjamin Schmid, Nivedita Mani & Tanya Behne (2017). Lernen von zuverlässigen und unzuverlässigen Informanten (Doktorarbeit).

„Die sind doch alle gleich – Oder nicht?“



Unsere Sprache besteht aus unzähligen Wörtern – und damit auch aus unzähligen Kategorien! Die Kategorie „Stuhl“ zum Beispiel fasst eine Vielzahl von Möbeln zusammen. Will man als Stuhl dazugehören, muss man vor allem eine Funktion erfüllen: Anders als ein Tisch ist man dazu gemacht, dass andere auf einem sitzen können. Weniger wichtig ist dagegen das Material. Ob ich aus Holz oder aber aus Metall bestehe – keines von beidem kann mir den Stuhlstatus entziehen. Eine Kategorie verweist also auf Ähnlichkeiten, gleichzeitig aber auch auf Unterschiede. Nämlich auf solche gegenüber Dingen einer anderen Kategorie, wie etwa dem „Tisch“ im obigen Beispiel.

Auch für die „soziale Welt“, also für uns und unsere Mitmenschen, hält unsere Sprache viele Kategorien bereit. Das Besondere ist nun, dass unser „Ich“ ein Teil dieser Kategorien ist. Mit jeder sozialen Kategorie verorten wir uns immer auch selbst: Entweder sehe ich mich als Teil der Gruppe oder aber ich tue dies nicht. In der Psychologie spricht man hier von „Eigen-“ und „Fremdgruppe“.

Oft nutzen wir die Gruppenzugehörigkeit eines Menschen, um auf dessen individuellen Eigenschaften zu schließen. Sehen wir zum Beispiel eine „Ärztin“, nehmen wir an, dass sie einiges über den menschlichen Körper weiß. Sehen wir dagegen einen „alten Mann“ geschickt mit einem Smartphone der jüngsten Generation umgehen, sind wir vielleicht überrascht. Hätten wir sein Alter doch eher nicht mit großer Begeisterung für die neueste Technik in Verbindung gebracht. Das Wissen darüber, was eine bestimmte soziale Kategorie in der Regel ausmacht, ist also nicht immer hilfreich. Oft führt es uns sogar in die Irre und lässt uns für die individuellen Besonderheiten eines Menschen blind werden.

Interessanterweise scheint es nun Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdgruppen zu geben. Während man die Mitglieder der eigenen Gruppe als Individuen sieht, ist dies bei Mitgliedern einer Fremdgruppe anders. Hier werden Menschen oft mit einem Gruppenstereotyp gleichgesetzt – und dabei in ihrer Ähnlichkeit überschätzt! Dies beeinflusst unser Denken über andere. Zum Beispiel findet im Kindergarten ein Kind namens Lara ein anderes Kind (Peter) aus einer anderen Gruppe blöd. Peter ist das einzige Kind, das Lara aus dieser Gruppe kennt. Jetzt wäre es interessant zu sehen, ob Lara automatisch einen negativen Stereotyp von dieser anderen Gruppe hat, oder ob sie Peter als ein Individuum sieht.

Wir untersuchen nun mit kindgerechten Fragen, inwiefern sich Kinder beim Denken über eine Fremdgruppe von einer anderen Logik

leiten lassen als beim Denken über ihre Eigengruppe. Hierfür stellen wir den Kindern Fragen „über Deutsche“ sowie solche „über Türken“. Etwa: „Glauben [Türken/Deutsche] an Außerirdische?“ Im Anschluss an jede Frage dürfen die Kinder dann eine von zwei Gruppen auswählen. Dabei sollen sie jeweils diejenige Gruppe auswählen, die ihnen besser dabei hilft, eine Antwort herauszufinden. Beide Gruppen bestehen aus je drei Menschen. Einziger Unterschied zwischen den zwei Gruppen ist, dass eine der beiden von uns als ähnlich beschrieben wird, die andere als divers. Sollten die Kinder bei Fragen über Menschen der „fremden Gruppe“ häufiger die drei ähnlichen Menschen wählen, würde dies für ein Vorliegen des sog. „Fremdgruppen-Homogenitätseffekts“ bei Kindern sprechen.

Da bisherige Erkenntnisse aus Studien mit Erwachsenen stammen, sollte diese Studie den Einfluss des Alters untersuchen. Zum anderen interessieren wir uns dafür, ob es kulturelle Unterschiede bei dem Effekt gibt. Hierfür vergleichen wir Vorschulkinder sowie Grundschüler in Deutschland mit israelischen Kindern desselben Alters.

Unsere Befunde sprechen dafür, dass die Gruppe tatsächlich einen Einfluss auf das Denken von Kindern hat. Um unsere Ergebnisse jedoch eindeutig interpretieren zu können, arbeiten wir derzeit an weiteren Studien.



Anika Weinsdörfer, Reut Shilo, Hannes Rakoczy, Gil Diesendruck (Promotionsprojekt, 2016 + 2017): Seen One, Seen Them All? Sampling Strategies as a Function of Group-Membership.

Göttinger Kindsköpfe

Anschrift Waldweg 26

37073 Göttingen

Telefon 0551/39-9237

Mail kindskoepfe@gwdg.de

Web www.kindskoepfe.uni-goettingen.de

**Hier finden Sie unter
« Studienergebnisse » auch einen Link
zu unseren wissenschaftlichen Arbeiten**

