



Arbeitslosigkeit und Vertrauen

Projektleitung Arbeitsmarktservice NÖ:
Daniel Riegler, MSc.

Projektleitung Wirtschaftsuniversität Wien:
Dr. Georg Kanitsar



Wien, Februar 2024

Impressum

Arbeitsmarktservice Niederösterreich

Hohenstaufengasse 2

1010 Wien

E-Mail: statistik.niederoesterreich@ams.at

Durchführendes Unternehmen/Institution:
Wirtschaftsuniversität Wien

Für das Projekt sind keine Kosten angefallen.

Inhalt

1. Hintergrund und Forschungsfrage	3
2. Forschungsdesign und Durchführung	5
Auswahl der Teilnehmer_innen	5
Umfrage und Vertrauensexperiment	6
Auszahlung der Teilnehmer_innen	8
Verknüpfung der Umfragedaten mit Registerdaten.....	9
3. Deskriptive Ergebnisse	10
Soziodemographische Merkmale der Stichprobe	10
Arbeitsmarktstatus und Arbeitslosigkeit	11
Vertrauen	13
4. Einflussfaktoren von Vertrauen	17
Soziodemographische Merkmale und Vertrauen.....	17
Arbeitslosigkeit und Vertrauen	20
5. Zusammenfassung und Ausblick.....	27
6. Literaturverweise	29
7. Appendix	31

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Ablauf des Vertrauensperiments	7
Abbildung 2: Ausbildungsniveau der Teilnehmer_innen	10
Abbildung 3: Finanzielle Situation der Teilnehmer_innen	11
Abbildung 4: Dauer der Arbeitslosigkeitsepisoden	12
Abbildung 5: Arbeitslosigkeitserfahrung insgesamt.....	13
Abbildung 6: Durchschnittliche Entscheidung im Vertrauensexperiment.....	14
Abbildung 7: Vertrauenswürdigkeit	15
Abbildung 8: Institutionelles und soziales Vertrauen	16
Abbildung 9: Soziodemographische Merkmale und soziales Vertrauen I.....	18
Abbildung 10: Soziodemographische Merkmale und soziales Vertrauen II.....	19
Abbildung 11: Soziodemographische Merkmale und institutionelles Vertrauen..	19
Abbildung 12: Der Effekt von Arbeitslosigkeitsdauer nach Bildungsniveau.....	23
Abbildung 13: Der Effekt von Arbeitslosigkeitserfahrung auf Vertrauen	25

1. Hintergrund und Forschungsfrage

Jobverlust und Arbeitslosigkeit können das Vertrauen in Mitbürger_innen und in politische Institutionen untergraben. Dadurch wird Arbeitslosigkeit nicht nur zu einem individuellen Problem, sondern auch zu einem kollektiven Risiko für den Zusammenhalt der Gesellschaft. Inzwischen haben zahlreiche Studien gezeigt, dass Arbeitslose einen schlechteren Gesundheitszustand haben, eine geringere Lebenszufriedenheit aufweisen und häufiger mit sozio-psychologischen Problemen konfrontiert sind (Eberl et al., 2023; Young, 2012). Erste Forschungsergebnisse weisen zudem darauf hin, dass Arbeitslose im Vergleich zur restlichen Bevölkerung über geringeres soziales und institutionelles Vertrauen verfügen (Azzollini, 2023; Friehe & Marcus, 2021).

Seit der berühmten Marienthal-Studie ist bekannt, dass Arbeitslosigkeit nicht nur eine Unterbrechung des Einkommensflusses bedeutet, sondern auch zu einem Rückzug aus sozialen Netzwerken führt (Jahoda et al., 1933). Diese soziale Isolation geht häufig mit einem Vertrauensverlust in Mitmenschen einher (Rözer et al., 2020). Arbeitslose Menschen leiden zudem häufig unter psychologischem Stress, Ängsten und vermindertem Optimismus, die sich ebenfalls in eine geringere Erwartung an die Vertrauenswürdigkeit anderer übersetzen (Uslaner, 2002). Im Einklang damit deuten Studien auf Vertrauensverluste unter Arbeitslosen hin (Giustozzi & Gangl, 2021; Nguyen, 2017). Zudem bleiben häufig „Narben“ aus der Arbeitslosigkeit zurück („Scar Effects“), da Arbeitslosigkeitserfahrungen auch zu einem dauerhaften Vertrauensverlust führen können, selbst Jahre nachdem Personen bereits wieder in den Arbeitsmarkt eingetreten sind (Laurence, 2015; Mewes et al., 2021).

Die vorliegende Studie führt Vertrauensexperimente unter arbeitslos gemeldeten Personen durch und verknüpft die dabei erhobenen Daten mit Informationen aus den Verwaltungsdaten des AMS Niederösterreich. Dadurch ermöglicht sie einen differenzierten Einblick in die Auswirkungen von Arbeitslosigkeitserfahrungen auf unterschiedlichen Formen von sozialem und institutionellem Vertrauen. Dieses Vorgehen erlaubt es vier kritische Lücken im Forschungsbereich zu füllen und erweitert dadurch maßgeblich unser Wissen über den Zusammenhang von Arbeitslosigkeit und Vertrauen.

Erstens bilden die meistens Forschungsansätze nur Momentaufnahmen des Erwerbsstatus zum Befragungszeitpunkt ab oder beruhen auf Selbstauskünften zu Erwerbstätigkeit. Momentaufnahmen behandeln „die Arbeitslosen“ häufig als homogene Gruppe und erlauben es nicht zwischen unterschiedlichen Arbeitslosigkeitsverläufen zu differenzieren. Selbstauskünfte sind aufgrund der sozialen Stigmatisierung der Arbeitslosigkeit anfällig für verzerrtes Antwortverhalten. Die Analyse auf Basis administrativer Arbeitslosigkeitsdaten ermöglicht ein differenziertes Bild dazu wie Aspekte von verschiedenen Arbeitslosigkeitsverläufen – insbesondere die Dauer der aktuellen Arbeitslosigkeitsepisode und die vergangene Arbeitslosigkeitserfahrung – Vertrauen beeinflussen.

Zweitens stützen sich die meisten Untersuchungen zu sozialem Vertrauen auf hypothetische Fragen und Angaben, die ohne realweltliche Konsequenzen bleiben (Kanitsar, 2023). Als Alternative dazu wurde in der Verhaltensökonomie das Vertrauensspiel entwickelt, in dem über tatsächliche monetäre Beträge entschieden wird (Berg et al., 1995; Fehr, 2009). Das Vertrauensspiel misst gegenseitiges

Vertrauen insbesondere im Kontext von wirtschaftlich relevanten Situationen. Da Arbeitslosigkeit häufig mit materiellen und finanziellen Einbußen einhergeht, ist es besonders geeignet Vertrauen im vorliegenden Projekt zu messen.

Drittens wurden bislang ausschließlich die Effekte von Arbeitslosigkeit auf generalisiertes und institutionelles Vertrauen untersucht. Vertrauen hängt jedoch entscheidend von den Charakteristika der Interaktionspartner_innen ab (Bauer & Freitag, 2018). Gerade bei den Auswirkungen von Arbeitslosigkeit ist es relevant Vertrauen zu verschiedenen ethnischen Gruppen, wie der Mehrheitsbevölkerung und Personen mit Migrationshintergrund, zu unterscheiden (Cetre et al., 2020). So trägt Arbeitslosigkeit und Unsicherheit am Arbeitsmarkt wesentlich dazu bei, dass Einwanderung als wirtschaftliche Bedrohung empfunden wird (Gorodzeisky & Semyonov, 2016; Schneider, 2008). Das vorliegende Projekt erweitert die bestehende Literatur, indem es zusätzlich Vertrauen gegenüber verschiedenen ethnischen Referenzgruppen betrachtet.

Viertens stehen bisherige Studien vor dem Problem den kausalen Effekt von Arbeitslosigkeit auf Vertrauen zu identifizieren. Damit bleibt unklar, ob sich Arbeitslosigkeit negativ auf Vertrauen auswirkt oder aber umgekehrt Personen mit geringem Vertrauen eher arbeitslos werden. Das vorliegende Projekt führt zwei Befragungswellen durch und kann damit Aufschluss darüber geben wie sich Veränderungen zwischen den beiden Wellen, wie zum Beispiel der Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt, auf Vertrauen auswirken.

Indem die Studie untersucht, wie sich Arbeitslosigkeit auf Vertrauen auswirkt, trägt sie wesentlich zu unserem Verständnis der sozioökonomischen Folgen von Arbeitslosigkeit bei. Das Projekt füllt kritische Lücken im Forschungsbereich, da es sich auf das Vertrauen innerhalb der wirtschaftlichen Sphäre konzentriert und einen Beitrag zur Identifikation des kausalen Effekts von Arbeitslosigkeit leistet. Die Ergebnisse sind bedeutend für politische Maßnahmen zur Bekämpfung der sozialen Desintegration unter Arbeitslosen und können dazu beitragen, diese Maßnahmen auf die Gruppen zuzuschneiden, die am stärksten von Vertrauensverlust betroffen sind.

2. Forschungsdesign und Durchführung

Zur Umsetzung des Forschungsprojekts wurde ein Vertrauensexperiment mit 599 arbeitslos gemeldeten Personen durchgeführt und die erhobenen Daten mit Informationen aus den Verwaltungsdaten des AMS Niederösterreich verknüpft. Etwa drei Monate nach der Erstbefragung wurden die Respondent_innen eingeladen an einer Folgebefragung teilzunehmen. 431 Teilnehmer_innen der Erstbefragung nahmen auch an der Folgebefragung teil. Die Wiederbefragungsrate liegt damit bei etwa 72 Prozent.

Dieses Kapitel beschreibt zuerst die Auswahl der Teilnehmer_innen in der ersten Welle und dokumentiert die Durchführung der beiden Erhebungswellen. Danach werden die Umfrage und das Vertrauensexperiment, welche in beiden Wellen durchgeführt wurden, vorgestellt. Zudem wird das Vorgehen zur Auszahlung der Teilnehmer_innen beschrieben. Abschließend wird die Verknüpfung der Umfragedaten mit den Registerdaten dargestellt und die dadurch verfügbar gemacht Variablen beschrieben.

Auswahl der Teilnehmer_innen

Die Grundgesamtheit umfasste 10,272 Personen, die zum 30.09.2023 beim AMS Niederösterreich mit Status „arbeitslos“ vorgemerkt waren, für die eine E-Mail-Adresse hinterlegt war, die zwischen 25 und 60 Jahren alt waren, sich nicht in Schulung befanden und ohne Einstellungszusage waren. Zudem wurde vor dem Hintergrund der Variationen im Vertrauensexperiment die Grundgesamtheit auf österreichische und türkische Staatsbürger_innen beschränkt.¹

Mittels disproportional geschichteter Zufallsstichproben wurden Befragte mit unterschiedlich langen Arbeitslosigkeitsepisoden und unterschiedlichen Erfahrungen mit vergangener Arbeitslosigkeit ausgewählt. Dazu wurde die Grundgesamtheit nach zwei Kriterien unterschieden. Zunächst wurde unterschieden zwischen Personen mit einer Vormerkdauer von entweder (i) zwei bis vier Monaten, (ii) vier bis acht Monaten, (iii) acht bis zwölf Monaten und (iv) zwölf bis vierundzwanzig Monaten. Zweitens wurde unterschieden zwischen Einträgen, bei denen sich die Vormerkzeiten in den letzten fünf Jahren auf mindestens zwei Jahre summierten und Einträgen für Personen, die in den letzten fünf Jahren weniger als zwei Jahre arbeitslos waren.

Schließlich wurden zufällig Personen aus jeder dieser acht Schichten gezogen. In einer ersten Tranche wurden 1,504 Personen zufällig gezogen und am 09.10.2023 zur Teilnahme an der Studie eingeladen. Auf Basis der Rücklaufquote aus der ersten Tranche (24.1 Prozent), wurden in einer zweiten Tranche nochmals 920 Personen zufällig gezogen und erhielten am 16.10.2023 die Einladung zur Teilnahme. In der zweiten Tranche lag die Rücklaufquote bei 25.4 Prozent. Insgesamt besteht die Nettostichprobe aus der ersten Welle demnach aus 599 Personen, die den

¹ Die Definition der Grundgesamtheit wurde auf Basis des Datenstands von Anfang Oktober 2023 vorgenommen. Nach Aktualisierungen des Datensatzes änderte sich der Arbeitsmarktstatus von etwa 1,5 Prozent der Grundgesamtheit zu diesem Stichtag von „Arbeitslos“ auf „Beschäftigt“ oder „Sonstiges“.

Fragebogen komplett abgeschlossen haben und denen eine Auszahlung zugesandt wurde.²

Etwa drei Monate nach Teilnahme an der ersten Welle wurden jene 599 Teilnehmer_innen, die die Ersterhebung vollständig abgeschlossen haben zur Teilnahme an einer zweiten Erhebungswelle eingeladen. Die Einladung erfolgte am 08.01.2024 und Teilnehmer_innen hatten zwei Wochen lang Zeit, um an der Folgebefragung teilzunehmen. Am 15.01.2024 wurden jene Personen, die bis dahin noch nicht teilgenommen hatten, an die Umfrage erinnert. Insgesamt nahmen 431 Personen an beiden Befragungswellen vollständig teil. Die Wiederbefragungsrate liegt damit bei 71.9 Prozent.

Umfrage und Vertrauensexperiment

Die Teilnehmer_innen wurden über personalisierte Umfragelinks eingeladen. Auf den ersten Seiten der Umfrage wurde den Teilnehmer_innen grundlegende Information zu Dauer, Kontaktmöglichkeit, Auszahlung und Inhalten der Umfrage zur Verfügung gestellt. Auf der zweiten Seite wurden sie um ihre Zustimmung zur Teilnahme an der Umfrage gebeten (Informed Consent). Der inhaltliche Teil der Umfrage umfasste eine Variation des Vertrauensexperiments und einen Begleitfragebogen. Um das Verständnis des Vertrauensspiels zu erleichtern, wurden zu Beginn der Umfrage drei hypothetische Beispiele präsentiert und grafischen Darstellungen des Spiels eingefügt.

Das Vertrauensspiel umfasst einen sequenziellen Austausch zwischen zwei zufällig miteinander gepaarten Personen (siehe Abbildung 1). Beide Personen erhalten eine Anfangsausstattung von 10 Euro. Im ersten Zug kann eine Person A einen beliebigen Betrag zwischen 0 Euro und 10 Euro an Person B senden. Der gesendete Betrag wird verdreifacht und zur Ausstattung (von 10 Euro) von Person B hinzugefügt. Im zweiten Zug kann Person B einen beliebigen Teil des zur Verfügung stehenden Geldbetrags an Person A zurücksenden.

² Die Fallzahlen für einzelne Auswertungen können geringfügig über diesem Wert liegen, da sie Personen inkludieren, die die Befragung abgebrochen haben, aber bereits einzelne Erhebungsmodule (z.B. das Vertrauensexperiment) abgeschlossen haben.

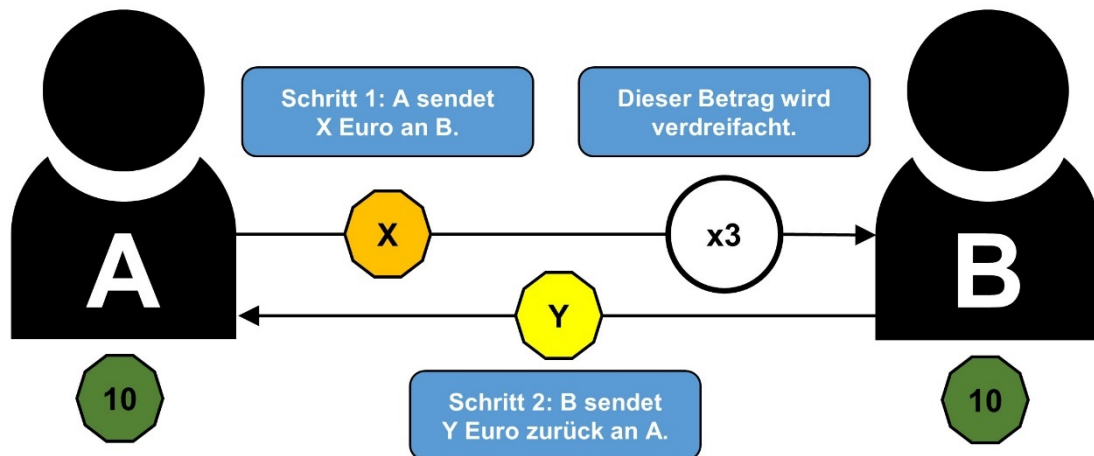


ABBILDUNG 1: ABLAUF DES VERTRAUENSEXPERIMENTS

Die Situation stellt ein soziales Dilemma dar, da das individuelle Interesse beider Personen im Konflikt mit dem kollektiven Wohl der Gruppe bzw. des Paares steht. Aus der Perspektive der Spieltheorie liegt es im individuellen Interesse von Person B im zweiten Zug nichts an Person A zurückzusenden. Dies antizipierend würde Person A bereits im ersten Zug keinen positiven Geldbetrag an Person B senden und beide Teilnehmer_innen erhalten nur 10 Euro. Dieses Szenario ist laut Spieltheorie ein Gleichgewicht, da keine der beiden Personen einen individuellen Anreiz hat von der Strategie abzuweichen. Aus der kollektiven Perspektive der Gruppe bzw. des Paares betrachtet ist dieses Szenario jedoch eindeutig schlechter im Vergleich zum Szenario, in dem Person A die gesamte Ausstattung von 10 Euro an A sendet und B den Betrag zwischen den beiden Teilnehmer_innen aufteilt.

Die bestehende Evidenz zum Vertrauensexperiment zeigt, dass Personen häufig von der spieltheoretischen Prognose abweichen und in beiden Rollen positive Beträge gesendet werden (Johnson & Mislin, 2011). Diese Abweichungen werden vor allem auf das gegenseitige Vertrauen zurückgeführt. Insbesondere wird der Betrag, den Person A im ersten Zug sendet, als Maß für Vertrauen interpretiert, da er die Überzeugung widerspiegelt, dass die zweite Person mit einem kooperativen Zug antworten wird, auch wenn keine verbindliche Vereinbarung besteht. Entsprechend gilt der von Person B zurückgesendete Betrag als Indikator für Vertrauenswürdigkeit.

Da die Respondent_innen nicht zeitgleich teilnahmen, wurde zur Implementierung des Vertrauensexperiment die Strategiemethode („Strategy Method“) angewandt (Fischbacher et al., 2012). Dazu entschieden die Befragten in beiden Rollen, ohne zu wissen welche der beiden Rolle (Person A oder Person B) ihnen nach der Teilnahme zugeordnet wird. Teilnehmer_innen entschieden zunächst, wie viel sie als Person A senden wollen und danach, wie viel sie als Person B zurücksenden wollen. Nach der Umfrage wurden die Teilnehmer_innen zufällig in Paare eingeteilt. Zudem wurde ihnen nach dem Zufallsprinzip eine der beiden Rollen zugewiesen und ihre Auszahlungen auf der Grundlage ihrer Entscheidungen und der Entscheidungen der zufällig ausgewählten anderen Person bestimmt.

Insgesamt entschieden die Teilnehmer_innen in der Rolle von Spieler_in A dreimal. In der ersten Entscheidung wurde die Person B zufällig aus allen anderen Teilnehmer_innen gezogen (generalisiertes Vertrauen). In der zweiten und dritten Entscheidung wurde die Person B zufällig aus allen Teilnehmer_innen mit österreichischer (In-Group Vertrauen) bzw. türkischer Staatsbürgerschaft (Out-Group

Vertrauen) gezogen. Die Reihenfolge der beiden Entscheidungen wurde für jede_n Teilnehmer_in zufällig bestimmt. Die Diskrepanz zwischen den beiden Entscheidungen dient als Indikator für Vertrauensdiskriminierung.

Danach entschied jede_r Teilnehmer_in aus der Perspektive von Spieler_in B je einmal für jede von sechs möglichen Entscheidungen von Person A. Die Proband_innen wurden also gefragt, wie viel sie an Spieler_in A zurücksenden möchten, falls sie im ersten Zug 0, 2, 4, 6, 8, oder 10 Euro bekommen.

Nach dem Vertrauensspiel füllten die Befragten einen Fragebogen aus, in dem das Vertrauen in verschiedene Personengruppen und Institutionen, sowie weitere Information über die Lebensumstände der Respondent_innen erhoben wurden.

Insbesondere wurde mit dem Fragebogen Vertrauen in die folgenden Gruppen von Personen gemessen: a) Fremde, die sie zum ersten Mal treffen (generalisiertes Vertrauen); b) Personen der eigenen Nationalität (In-Group Vertrauen); c) Personen einer anderen Nationalität (Out-Group-Vertrauen); d) Bekannte und Nachbar_innen; e) Freund_innen und Familie (partikularisiertes Vertrauen). Zudem wurde Vertrauen in die folgenden Institutionen gemessen (institutionalisiertes Vertrauen): f) das österreichische Parlament; g) die österreichische Regierung; h) die Unternehmen und Arbeitgeber_innen, i) das Arbeitsmarktservice (AMS). Darüber hinaus wurden subjektive Information über die finanzielle Situation, soziale Isolation, Einstellung zu Migration, den Gesundheitszustand und die Lebenszufriedenheit erhoben.

91.1 Prozent der Teilnehmer_innen in Welle 1 und 95.6 Prozent der Teilnehmer_innen in Welle 2 beendeten die Umfrage spätestens eine Stunde nachdem sie das erste Mal den Umfragelink anklickten. Unten diesen Teilnehmer_innen lag die durchschnittliche Befragungsdauer bei 12.5 Minuten in Welle 1 und 10.9 Minuten in Welle 2. Die durchschnittliche Auszahlung der Teilnehmer_innen lag bei 16.4 Euro in Welle 1 und 16.9 in Welle 2 und variierte in einer Spannweite von 0 bis 40 Euro.

Auszahlung der Teilnehmer_innen

Zur Auszahlung der Teilnehmer_innen wurden an der Wirtschaftsuniversität Briefkuverts vorbereitet, die eine kurze schriftliche Erklärung des Spielergebnisses und der dadurch entstandenen Auszahlung beinhalteten. Die Kuverts enthielten ebenfalls die genaue Auszahlung in Form von Sodexo-Gutscheinen. Die Briefkuverts wurden an der Wirtschaftsuniversität vorbereitet und verschlossen. Zusätzlich wurde auf jedes Kuvert eine pseudonymisierte ID (LFNR) notiert. In den Räumlichkeiten des AMS Niederösterreich wurden die pseudonymisierten IDs (LFNR) durch vorgedruckte Empfänger_innen-Infos mit Namen und Adresse überklebt. Die Kuverts wurden als eingeschriebene Sendungen durch die Poststelle der Wirtschaftsuniversität Wien an die Teilnehmer_innen übermittelt.

Die Kuverts der ersten Befragungswelle wurden im Zeitraum von 31.10.2023 bis 10.11.2023 versandt. Nach Stand des 15.12.2023 wurden etwa 95 Prozent der eingeschriebenen Sendungen von den Empfänger_innen entgegengenommen. Die Kuverts der zweiten Befragungswelle wurden im Zeitraum von 05.02.2023 bis 09.02.2023 versandt.

Verknüpfung der Umfragedaten mit Registerdaten

Für die Auswertung der Studie wurden die Umfragedaten mit pseudonymisierten Registerdaten des AMS Niederösterreich verknüpft. Diese Daten umfassen Geschlecht, Alter, Nationalität, Arbeitsmarktbezirk, die Länge der aktuellen Arbeitslosigkeitsepisode (Vormerkdauer) und die Summe der Arbeitslosigkeitszeiten in den letzten fünf Jahren (Summe der Vormerkdauer bzw. Verweildauer).

Zudem enthalten die Registerdaten Informationen zum letzten Beruf auf Basis der AMS-Klassifikation, die für Auswertungszwecke auf die ISCO08-4 Klassifikation umkodiert wurde. Auf Basis dieser ISCO08-4 Klassifikation wurden den Personen ebenfalls Werte des International Socio-Economic Index (ISEI) für Berufsprestige (Ganzeboom et al., 1992) und der European Socio-Economic Class (ESEC) Klassifikation (Rose & Harrison, 2010) zugeordnet. Auf Basis des letzten Berufs enthielten die Registerdaten ebenfalls Information zum Wirtschaftszweig (NACE), die auf der obersten Ebene der „Wirtschaftsabschnitte“ vereinfacht wurde. Angaben zur höchsten abgeschlossenen Ausbildung wurden ebenfalls auf eine vereinfachte Version der ISCED-Klassifikation umkodiert.

3. Deskriptive Ergebnisse

Dieses Kapitel präsentiert einen Überblick über die zentralen soziodemographischen Merkmale der Stichprobe und bietet einen deskriptiven Einblick in die Ergebnisse des Vertrauensexperimentes. Der Fokus liegt dabei einerseits auf einem Vergleich der Stichproben in Welle 2 und Welle 1 und andererseits auf der graphischen Darstellung der Hauptvariablen.

Soziodemographische Merkmale der Stichprobe

Von den 431 Personen, die die Folgerhebung abgeschlossen haben, waren 54.5 Prozent weiblich und 45.5 Prozent männlich. Dieser Wert liegt nahe an der Geschlechterverteilung aus der Ersterhebung, bei der 53 Prozent weiblich und 47 Prozent männlich waren. Das durchschnittliche Alter der Teilnehmer_innen (gerechnet zum Stichtag 30.09.2023) war 44.8 Jahre und liegt damit geringfügig über dem Durchschnittsalter aus der Ersterhebung (43.7) und jenem der Grundgesamtheit (43.2).

Auch in Bezug auf den sozioökonomischen Hintergrund zeigt die Stichprobe keine groben Verzerrungen gegenüber der Nettostichprobe der Welle 1 und der Grundgesamtheit. In Abbildung 2 ist ersichtlich, dass analog zur Grundgesamtheit, in beiden Wellen die Mehrheit der Teilnehmer_innen der ISCED Stufe 3 zuzuordnen sind und eine Ausbildung im oberen Sekundarbereich abgeschlossen haben. Teilnehmer_innen mit abgeschlossener Ausbildung im unteren Sekundarbereich (ISCED Stufe 2) sind in der Stichprobe gegenüber der Grundgesamtheit geringfügig unterrepräsentiert (Grundgesamtheit: 30 Prozent; Welle 1: 27 Prozent; Welle 2: 24 Prozent). 18 Prozent der Teilnehmer_innen waren in Welle 1 der ISCED Stufe 4 (postsekundärer, nicht tertiärer Bereich) oder der ISCED Stufe 5 (tertiäre Ausbildung, zusammengefasst) zuzurechnen. Dieser Anteil wuchs in Welle 2 geringfügig auf 20 Prozent.

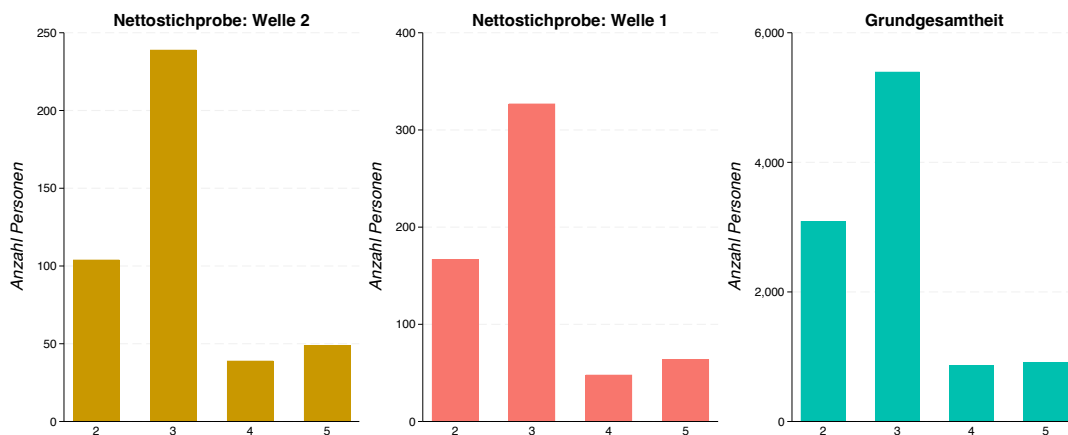


ABBILDUNG 2: AUSBILDUNGSNIVEAU DER TEILNEHMER_INNEN

Dieses Bild ergibt sich auch aus einer Analyse des soziökonomischen Index des beruflichen Status (ISEI), der auf Grundlage von internationalen Daten zur Bildung und Einkommen von unterschiedlichen Berufsgruppen gebildet wird. Dementsprechend liegt der durchschnittliche ISEI-Score der Stichprobe in Welle 1 mit 40,6 nur geringfügig über dem Durchschnittswert der Stichprobe in Welle 2 und dem Durchschnittswert in der Grundgesamtheit (38,6). Dies zeigt, dass die Studie in beiden Wellen nicht – oder nur zu einem sehr geringen Grad – Personen mit höherem Status stärker angezogen hat als jene mit geringem Status.

Der abschließende Fragebogen beinhaltete zudem Fragen zur finanziellen Situation der Respondent_innen. Die finanzielle Situation wurde von Teilnehmer_innen tendenziell negativ bewertet. In beiden Wellen gaben ungefähr zwei Drittel der Respondent_innen an, mit dem verfügbaren Geld nur schwer oder sehr schwer zurechtzukommen (Abbildung 3).

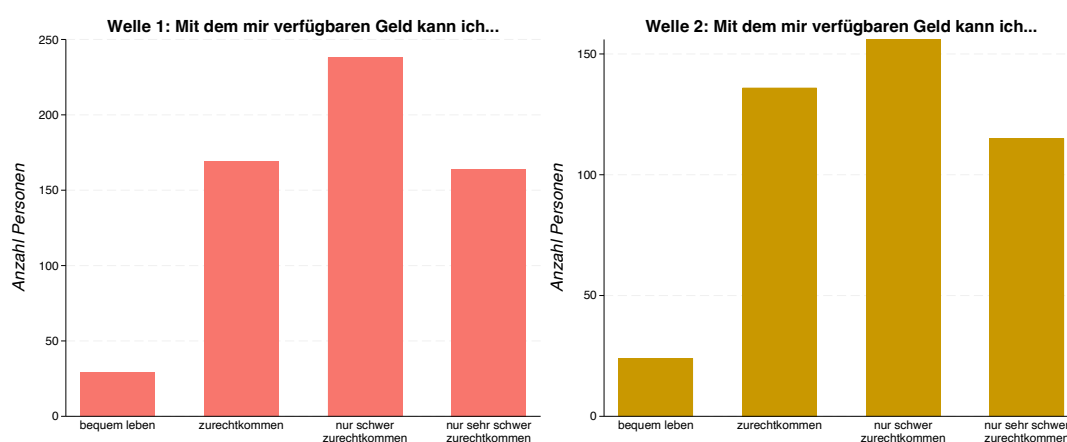


ABBILDUNG 3: FINANZIELLE SITUATION DER TEILNEHMER_INNEN

Arbeitsmarktstatus und Arbeitslosigkeit

Auf Basis der verfügbaren Registerdaten wurden in der Analyse drei Personengruppen unterschieden. Die erste Gruppe („Arbeitslos“) umfasst Personen mit einer AMS-Vormerkung. In Bezug auf die Stichprobe in Welle 2 sind 95 Prozent davon arbeitslos gemeldet, während sich der Rest in Schulungen oder befindet oder im Status „Klärung Arbeitsfähigkeit“. Die zweite Gruppe („Beschäftigt“) umfasst Personen, die sich in einer selbstständigen oder unselbstständigen Beschäftigung befinden. Die dritte Gruppe („Sonstige“) umfasst erwerbsferne Personen, wie Personen in Rente oder in sonstigen Versicherungszeiten, sowie Personen, bei denen keine aktuellen Daten zum Erwerbsstatus vorhanden sind.

In Welle 1 waren von 606 Personen, 570 arbeitslos, 21 beschäftigt und 15 im Status „Sonstige“. Die Diskrepanz zur Definition der Grundgesamtheit, die alle Personen umfasst, die zum Stichtag „arbeitslos“ gemeldet waren, ergibt sich zusätzlich zu nachträglichen Aktualisierungen der Datenbanken auch durch Wechsel im Erwerbsstatus zwischen dem Stichtag und dem Tag, an dem die Befragung ausgefüllt wurde.

In Welle 2 waren von 409 Personen, bei denen der Arbeitsmarktstatus tagesgenau bekannt war, 318 arbeitslos, 40 beschäftigt und 51 im Status „Sonstige“. Von 22 Personen war bekannt, dass das Ende der Arbeitslosigkeit vor dem Tag lag, an

dem sie an der Umfrage teilgenommen haben, jedoch bleibt der Folgestatus unbekannt. In den Hauptanalysen zum Arbeitsmarktstatus wurde die Beobachtungen aus Welle 2 von diesen Personen nicht inkludiert. Zusätzlich wurde eine Sensibilitätsanalyse durchgeführt (Appendix Tabelle A1), bei der mit einer binären Variable zwischen zwei Personengruppen unterschieden wurde. Einerseits jenen 318 Personen, von denen der Status „Arbeitslos“ zum Tag der Teilnahme bekannt war. Andererseits jene 113 Personen, die beschäftigt waren, den Status „Sonstige“ hatten oder bei denen das Arbeitslosigkeitsende vor der Teilnahme an der Studie lag, aber die einen unbekanntes Folgestatus hatten.

Abbildung 4 gibt einen Überblick über die Verteilung der Variable „Dauer aktuelle Arbeitslosigkeit“ in der Stichprobe, aggregiert über beide Wellen. Die Abbildung zeigt 867 Beobachtungen über beide Wellen hinweg, für Personen, deren Status „Arbeitslos“ ist und deren aktuelle Arbeitslosigkeitsepisode entsprechend dem Erhebungsdesign länger als 61 Tage dauert. Die durchschnittliche Dauer einer Arbeitslosigkeitsepisode ist dabei 313 Tage.

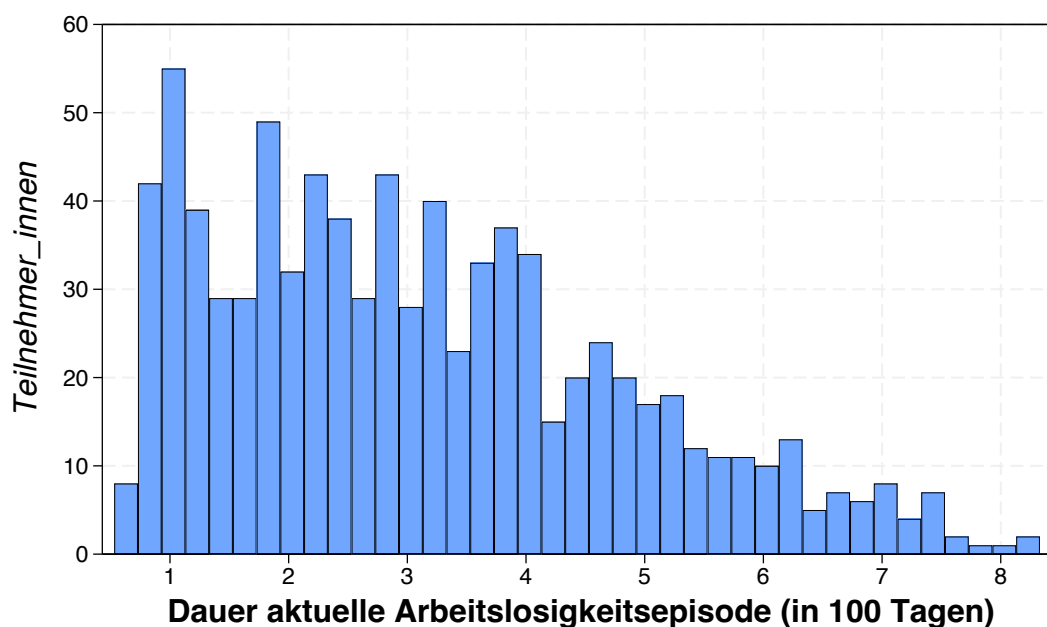


ABBILDUNG 4: DAUER DER ARBEITSLOSIGKEIT

Abbildung 5 zeigt die Verteilung der dritten zentralen erklärenden Variable, der gesamten Arbeitslosigkeitserfahrung seit dem Stichtag am 30.09.2018. Die Graphik zeigt 1037 Beobachtungen aus zwei Wellen. Auch wenn es eine leichte Häufung im Intervall zwischen 200 und 700 Tagen gibt, sind die Beobachtungen entsprechend der Samplingstrategie über das gesamte Intervall zwischen 80 und 1927 Tagen verteilt.

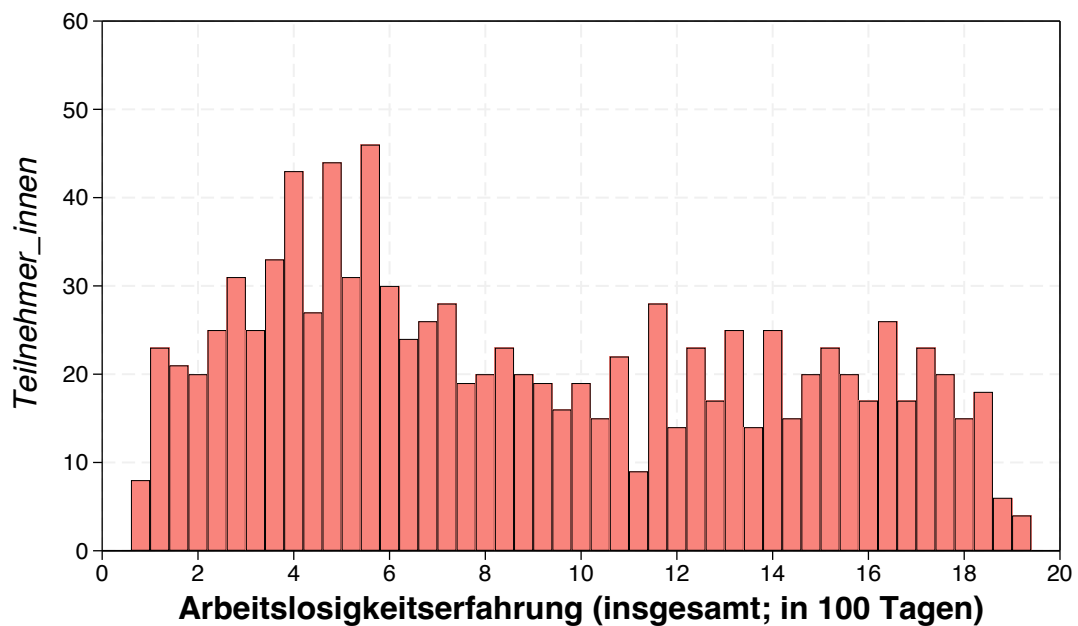


ABBILDUNG 5: ARBEITSLÖSIGKEITSERFAHRUNG INSGESAMT

Vertrauen

Der durchschnittliche Transfer von Person A lag in der ersten Version des Vertrauensspiels bei 7.0 Euro (siehe Abbildung 6; Welle 1 & 2). Dieser Wert stieg bei der zweiten Variation des Vertrauensspiel zu In-Group Vertrauen, bei der Spieler_in B aus allen Teilnehmer_innen österreichischer Staatsbürgerschaft gezogen wurde, auf 7.3. In der dritten Variation zu Out-Group Vertrauen, bei der Spieler_in B aus allen Teilnehmer_innen türkischer Staatsbürgerschaft gezogen wurde, sank der durchschnittliche Betrag von Person A dahingegen auf 6.8. Diese Diskrepanz deckt sich mit den Ergebnissen von Cetre et al. (2020) und deutet auf einen „In-Group Bias“ in Bezug auf Vertrauen hin. In der zweiten Welle waren die durchschnittlichen Transfers in allen drei Versionen um 0.1 bis 0.3 Euro höher.

Die Wert zu generalisiertem Vertrauen liegen etwa im Bereich von Referenzstudien (Berg et al., 1995; Fehr, 2009; Johnson & Mislin, 2011). Der Anteil jener Personen, die entsprechend der spieltheoretischen Prognose 0 Euro an die andere Person sendeten, lag bei 3 Prozent. 39.5 Prozent sendeten die gesamte Anfangsausstattung von 10 Euro an Person B.

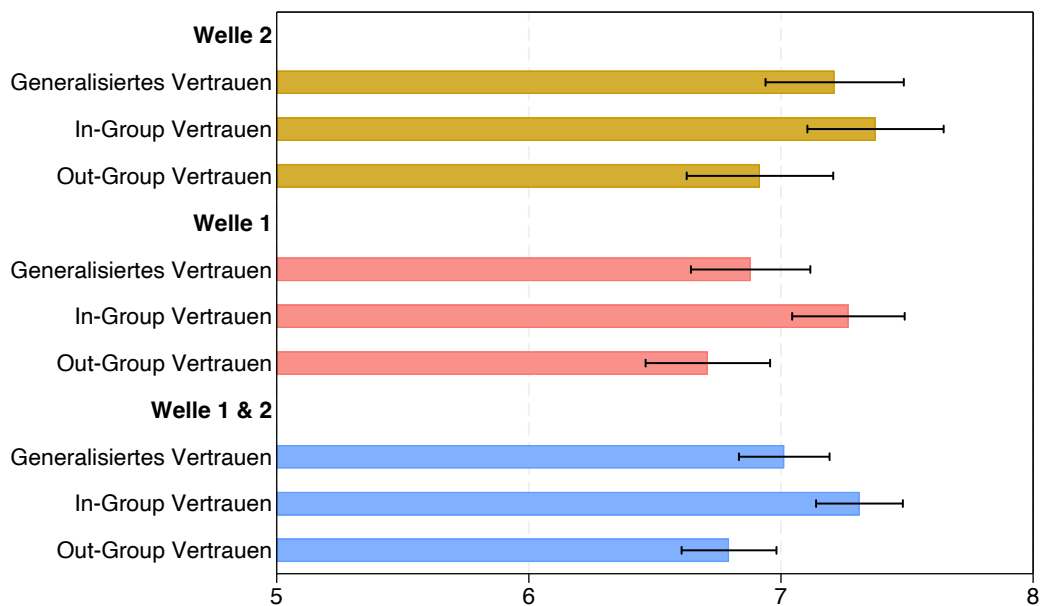


ABBILDUNG 6: DURCHSCHNITTLICHE ENTSCHEIDUNG IM VERTRAUENSEXPERIMENT

Auf der individuellen Ebene korreliert Verhalten im Vertrauensexperiment mit den Antworten auf die Vertrauensfragen im abschließenden Fragebogen. Die paarweisen Korrelationen von Experiment und Fragebogen liegen für Welle 1 und 2 gepoolt bei 0.26 für generalisiertes Vertrauen, 0.27 für Out-Group Vertrauen, 0.23 für In-Group Vertrauen und 0.23 für Vertrauensdiskriminierung. Je höher die gesendeten Beträge im Vertrauensexperiment, umso eher haben auch die Respondent_innen selbst angegeben anderen Personen zu vertrauen. Zudem zeigt sich, dass Teilnehmer_innen die im Vertrauensspiel eher dazu bereit waren Beträge an österreichische als an türkische Mitspieler_innen zu senden, auch eine stärkere Diskrepanz in ihren Antworten zum Vertrauen gegenüber Personen der gleichen Nationalität und anderer Nationalität aufwiesen. Dies deutet auf eine hohe Konvergenzvalidität hin da die beiden Messungen des Konstrukts Vertrauen mit unterschiedlichen Methoden zu ähnlichen Ergebnissen kommen (Fehr, 2009; Johnson & Mislin, 2012; Wilson & Uslaner, 2018).

Ein weiteres Indiz für eine hohe Konsistenz im Antwortverhalten ist die Korrelation zwischen dem gesendeten Betrag und der Erwartung an den Betrag, den Spieler_in B zurücksendet ($r=0.38$). Im Vertrauensspiel wurden Teilnehmer_innen auch gefragt, welchen Betrag sie von Spieler_in B zurückerwarteten. Je mehr jemand zurückerwartete, umso höher war der gesendete Betrag.

Der Vergleich im Verhalten zwischen den beiden Wellen weist ebenfalls auf eine gewisse Konsistenz hin. Die Korrelation zwischen den beiden Wellen liegt für generalisiertes Vertrauen bei 0.21. Beispielsweise sendeten von jenen 163 Personen, die an beiden Wellen teilnahmen und in Welle 1 10 Euro an Spieler_in B sendeten, in Welle 2 nur 58 Prozent nochmals 10 Euro. Umgekehrt sendeten von jenen 15 Personen, die in Welle 1 0 Euro an Spieler_in B sendeten, in Welle 2 nur 20 Prozent nochmals 0 Euro. Diese Werte zeigen, dass es neben einem gewissen Grad an Konsistenz auf der individuellen Ebene, aber auch Änderungen im Verhalten von Individuen gab, die es erlauben den Einfluss von Veränderungen im Arbeitsmarktstatus zu analysieren.

Abbildung 7 zeigt den durchschnittlichen Betrag, den Personen in der Rolle von Spieler_in B an Spieler_in A zurücksendeten, in Abhängigkeit vom ursprünglich gesendeten Betrag von Spieler_in A. Die Abbildung zeigt, dass auch das Verhalten in der Rolle von Spieler_in B deutlich von der spieltheoretischen Prognose abweicht. In allen Fällen wurden im Durchschnitt positive Beträge zurückgesendet. Im Gegenteil, das Verhalten der Rolle B entspricht dem Prinzip der Reziprozität. Je mehr die Teilnehmer_innen von Rolle A bekamen, umso mehr waren sie bereit zurückzusenden. Zudem kann der in Abbildung 7 dargestellte Verlauf auch als Indikator dafür betrachtet werden, dass das Antwortverhalten im Aggregat konsistent war und das Verhalten der Teilnehmer_innen im Vertrauensspiel aus informierten Entscheidungen hervorging.

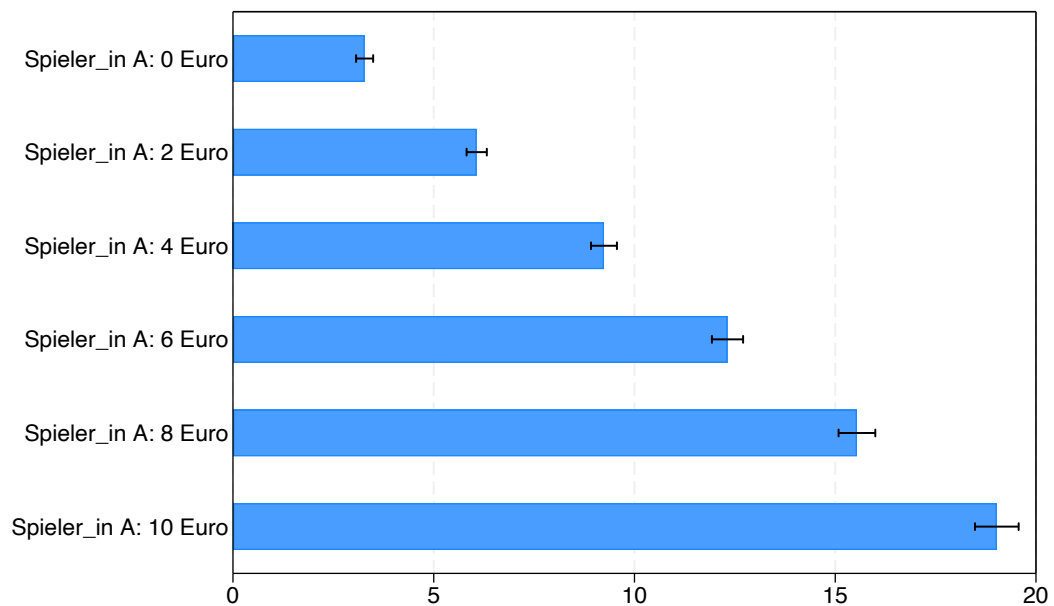


ABBILDUNG 7: VERTRAUENSWÜRDIGKEIT

Im Anschluss an das Vertrauensexperiment wurde ein Fragebogen zu sozialem und institutionellem Vertrauen implementiert. Abbildung 8 zeigt das durchschnittliche Vertrauen in vier Institutionen und fünf soziale Gruppen. Die Daten wurden dazu über beide Wellen aggregiert. Das Vertrauen in politische Institutionen, insbesondere die österreichische Regierung und das österreichische Parlament, ist – wie existierende Forschung bereits nahelegt – unter Arbeitslosen niedrig (Giustozzi & Gangl, 2021). Das Vertrauen in Arbeitsmarktakteure, wie Unternehmen und insbesondere das Arbeitsmarktservice, ist dahingehend vergleichsweise höher.

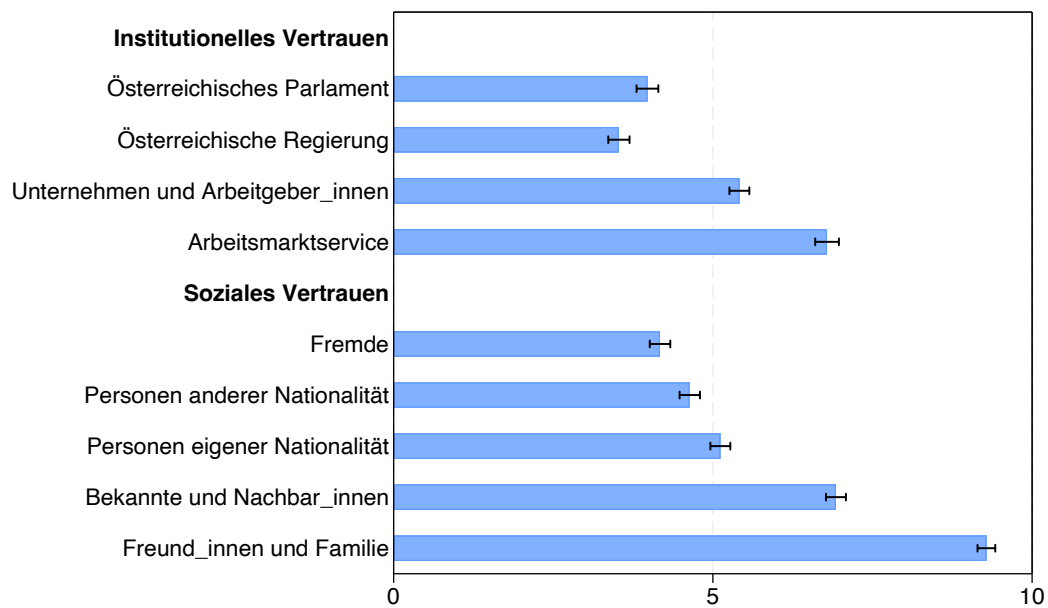


ABBILDUNG 8: INSTITUTIONELLES UND SOZIALES VERTRAUEN

In Bezug auf soziales Vertrauen spiegelt die Umfrage ein in der Forschung etabliertes Muster wider und zeigt, dass partikularisiertes Vertrauen – Vertrauen in Personengruppen mit engerer sozialer Beziehung – generalisiertes Vertrauen – Vertrauen in Fremde ohne konkrete persönliche Beziehungen – übersteigt. Analog zu den Ergebnissen des Verhaltensexperimentes liegt das Vertrauen in Personen der eigenen nationalen Referenzgruppe (In-Group Vertrauen) über dem Vertrauen in Personen einer anderen nationalen Referenzgruppe (Out-Group Vertrauen). Anders als im Verhaltensexperiment ist jedoch Vertrauen in Personen anderer Nationalitäten (Out-Group Vertrauen) höher als Vertrauen gegenüber Fremden (generalisiertes Vertrauen).

4. Einflussfaktoren von Vertrauen

Das folgende Kapitel analysiert die Einflussfaktoren von Vertrauen auf Basis von Regressionsanalysen. Dazu werden die Stichproben aus Welle 1 und Welle 2, sowie die drei Entscheidungen aus dem Vertrauensspiel gepoolt (Cetre et al., 2020). Für die parallele Analyse der Umfragedaten werden die entsprechenden Items zu Vertrauen in Fremde, Personen anderer Nationalität und Personen der eigenen Nationalität gemeinsam betrachtet.

Für die Analyse der experimentellen Daten werden aufgrund der geringen Zahl an Ausprägungen in der abhängigen Variable ordinale Logit Modelle verwendet. Für die Analyse der Umfrageitems werden lineare Regressionen gerechnet. In allen Regressionen wurden die Standardfehler konservativ geclustert auf Ebene des Individuums. Alle Regressionen kontrollieren zudem für das Alter und Geschlecht der Respondent_innen, sowie für die Erhebungswelle und das Item bzw. die Entscheidung im Vertrauensspiel. Zusätzliche Kontrollvariablen finden sich in den Notizen der Regressionsergebnisse.

Die Regressionen wurden einerseits im Querschnitt über beide Wellen gerechnet. Andererseits, wurden in weiteren Modellen die Effekte der zentralen Variablen Arbeitsmarktstatus, Arbeitslosigkeitsdauer und Arbeitslosigkeitserfahrung in „Between“- und „Within“-Effekte zerlegt. Dazu wurde der Mittelwert der erklärenden Variable über beide Wellen auf Ebene der Befragten („Between“), sowie die Abweichung des wellenspezifischen Wertes vom Mittelwert („Within“), berechnet.

„Between“-Effekte erlauben Aussagen über die Korrelation zwischen zwei Variablen. Etwa lassen sie darauf schließen, ob Personen, die sich in Bezug auf die unabhängige Variable unterscheiden auch in Bezug auf die abhängige Variable unterscheiden. Bei der Schätzung der „Within“-Effekte werden die nicht-beobachtbaren Merkmale der Befragten kontrolliert, sodass Verzerrungen durch Drittvariablen ausgeschlossen werden. Veränderungen in der abhängigen Variable können somit direkt mit Veränderungen in der unabhängigen Variable in Beziehung gebracht werden.

Neben den Regressionstabellen stellen die Abbildungen 9-11 Regressionsergebnisse graphisch dar. Die Abbildungen zeigen dabei die geschätzten Koeffizienten sowie deren 95% Konfidenzintervalle. Koeffizienten, deren gesamtes Konfidenzintervall links (rechts) der strichlierten 0-Linie liegt deuten auf einen negativen (positiven) Zusammenhang mit der abhängigen Variable auf einem Signifikanzniveau von $p < 0.05$ hin.

Soziodemographische Merkmale und Vertrauen

In einem ersten Schritt wurde der Zusammenhang von soziodemographischen Charakteristika und Vertrauen untersucht. Alle Analysen kontrollieren für das Geschlecht und das Alter der Respondent_innen, sowie für die Erhebungswelle und die Variation des Vertrauensspiels. Die Ergebnisse für die Bildung, das Berufsprestige und die finanzielle Situation entstammen aus separaten Regressionen, da diese drei Variablen stark miteinander korrelieren.

Laut Abbildung 9 zeigten Frauen und ältere Personen im Vertrauensexperiment tendenziell weniger Vertrauen. Die Effekte sind in der gepoolten Stichprobe und über alle drei Variationen hinweg jedoch nicht statistisch signifikant. Die Tendenzen, die sich aus den insignifikanten Koeffizienten zu Geschlecht ($p=0.099$) ableiten lassen, deckt sich jedoch mit der bisherigen Evidenz im Vertrauensspielen (Dittrich, 2015; van den Akker et al., 2020). Auch der insignifikante Effekt von Alter auf generalisiertes Vertrauen ist kongruent mit Ergebnissen aus Vergleichsstudien (Sutter & Kocher, 2007), die zwar auf einen Anstieg von Vertrauen in den frühen Lebensjahren hinweisen, jedoch keine substantiellen Unterschiede zwischen Altersgruppen bei Erwachsenen feststellen.

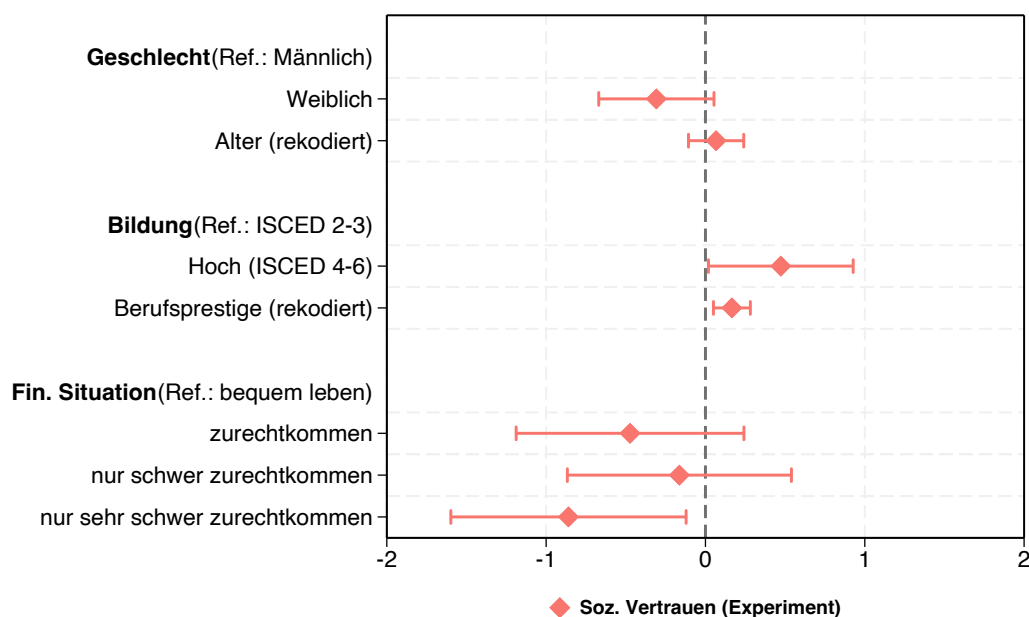


ABBILDUNG 9: SOZIODEMOGRAPHISCHE MERKMALE UND SOZIALES VERTRAUEN I

Die Koeffizienten der beiden Variablen Bildung und Berufsprestige weisen auf eine sozioökonomische Stratifizierung von Vertrauen hin (u.a., Hamamura, 2011; Kim et al., 2021; Robbins, 2017). Im Vergleich zu Personen mit niedrigem Bildungsabschluss auf ISCED 2-3 Niveau, sendeten Personen mit höherem Bildungsniveau signifikant höhere Beträge im Vertrauensspiel ($p=0.041$). Der Koeffizient von Berufsprestige ist ebenfalls statistisch signifikant ($p=0.005$). Ein Unterschied von 10 Punkten auf der ISEI-Skala (gemessen von 10 bis 90) geht einher mit einem um 0.16 Euro höheren Transfer im Vertrauensspiel. Zudem nimmt soziales Vertrauen im Vertrauensexperiment tendenziell ab, je schwieriger die finanzielle Situation von Respondent_innen eingeschätzt wird. Personen, die nur „sehr schwer zurechtkommen“ vertrauen signifikant weniger als jene, die mit ihren finanziellen Mitteln „bequem leben“ ($p=0.023$).

Diese Trends und Ergebnisse spiegeln sich in Abbildung 10 zu sozialem Vertrauen, gemessen mit den etablierten Umfragetems zu Vertrauen gegenüber Fremden, Personen einer anderen Nationalität und Personen der eigenen Nationalität. Frauen ($p=0.006$), Personen mit niedriger Bildung ($p<0.001$) und niedrigem Berufsprestige ($p<0.001$) zeigen geringeres Vertrauen. Auch die kategoriale Variable zur finanziellen Situation einer Person zeigt den gleichen Trend wie in Abbildung 9.

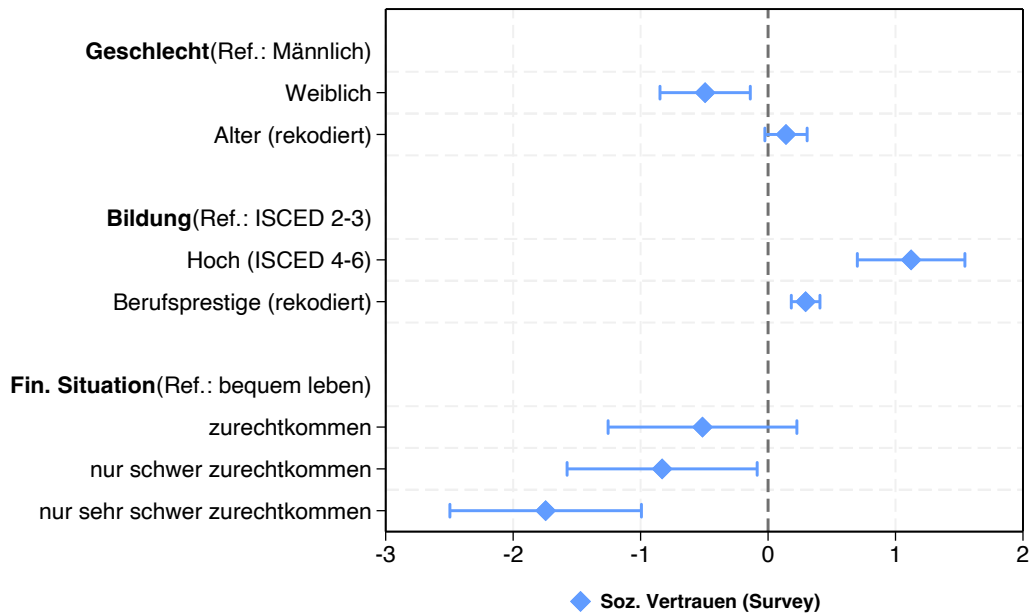


ABBILDUNG 10: SOZIODEMOGRAPHISCHE MERKMALE UND SOZIALES VERTRAUEN II

Auch in den Zusammenhängen für institutionelles Vertrauen, gemessen als zusammengefasster Indikator der zwei Fragebogenitems zu Vertrauen gegenüber dem österreichischen Parlament und der österreichischen Regierung, zeigt sich ein identes Bild (Abbildung 11). Die Effekte von Geschlecht, Bildungsniveau, Berufsprestige und der finanziellen Situation sind statistisch signifikant mit einem p-Wert unter 0.001, mit Ausnahme des Vergleichs von Personen, die „zurechtkommen“ und „bequem leben“ ($p=0.003$).

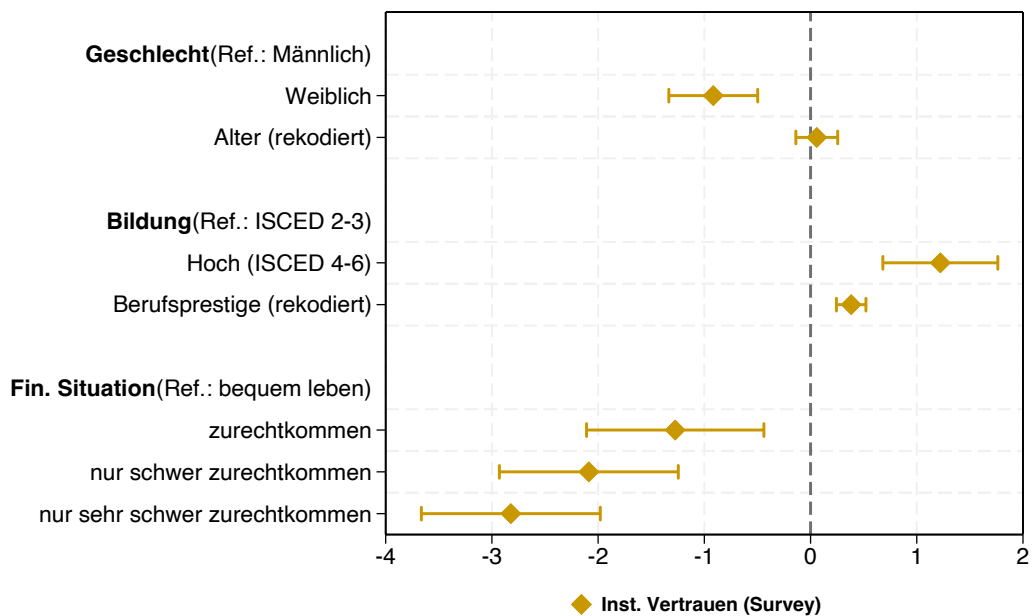


ABBILDUNG 11: SOZIODEMOGRAPHISCHE MERKMALE UND INSTITUTIONELLES VERTRAUEN

Arbeitslosigkeit und Vertrauen

Tabelle 1 zeigt die zentralen Zusammenhänge zwischen dem aktuellen Arbeitsmarktstatus und sozialem Vertrauen gemessen im Vertrauensexperiment. Entsprechend der Literatur, zeigt sich, dass Personen, die erwerbstätig sind tendenziell höheres Vertrauen haben als Arbeitslose (Azzollini, 2023; Friehe & Marcus, 2021). Im ersten Modell ist dieser Effekt jedoch nicht statistisch signifikant. Demgegenüber zeigt das zweite Modell, dass der Effekt vor allem unter höher gebildeten auftritt ($p=0.044$). Appendix Tabelle A1 führt dazu eine Sensitivitätsanalyse durch, in der die kategoriale Variable Arbeitsmarktstatus durch eine binäre Variable zu Arbeitslosigkeit im gesamten Sample ersetzt wird. Auch hier zeigt sich, dass, unter Personen mit Bildungsniveau ISCED 4-6, aktuell arbeitslose Respondent_innen im Vertrauensspiel signifikant weniger an Spieler_innen in Rolle B sendeten ($p=0.008$).

Für Personen mit niedrigem Bildungsabschluss (ISCED 2-3) ist dieser Effekt annulliert. Bei dieser Personengruppe lassen sich keine Unterschiede im Vertrauen zwischen Beschäftigten und Arbeitslosen finden.

TABELLE 1: ARBEITSMARKTSTATUS UND SOZIALES VERTRAUEN (EXPERIMENT)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Arbeitsmarktstatus (Ref.: Arbeitslos)				
Beschäftigt	0.374 (0.232)	0.859** (0.427)		
Sonstiges	-0.0145 (0.213)	0.581 (0.578)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-0.126 (0.163)		0.936 (0.623)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.654 (0.501)		
Sonstiges x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.698 (0.614)		
Arbeitsmarktstatus – Between Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			0.497* (0.263)	1.256*** (0.438)
Arbeitsmarktstatus – Within Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			0.00880 (0.356)	0.0191 (0.692)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Between				-1.003* (0.531)
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Within				-0.0448 (0.793)
Beobachtungen	2,973	2,973	2,778	2,778
Pseudo R-Squared	0.003	0.005	0.004	0.005

Ordinale Logit Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage. *** $p<0.01$, ** $p<0.05$, * $p<0.1$

Die Modelle 3 und 4 zeigen, dass sich dieser Effekt vor allem im Vergleich zwischen Individuen verstärkt, während Veränderungen im Arbeitsmarktstatus über die Zeit auf Ebene des Individuums keinen Effekt auf soziales Vertrauen ausüben. Das heißt, dass der Effekt dadurch entsteht, dass Personen die tendenziell eher beschäftigt als arbeitslos sind auch über höheres Vertrauen verfügen. Der Effekt ist wieder stärker für Personen mit höherer Bildung und bestätigt sich in der Sensitivitätsanalyse in der Appendix Tabelle A1.

Tabelle 2 untersucht diesen Zusammenhang auf Basis der Umfrageitems. Auch hier zeigt sich höheres Vertrauen unter Beschäftigten im Vergleich zu Arbeitslosen. Der Effekt ist allerdings insbesondere im ersten Modell ohne Interaktionseffekte statistisch signifikant ($p=0.015$). Demgegenüber ist der Effekt unter Personen mit höherer Bildung nur schwach signifikant ($p=0.088$). Wie zuvor zeigt sich der Effekt vor allem im Vergleich zwischen Individuum und nicht bei einer Veränderung „innerhalb des Individuums“. Appendix Table A2 zeigt, dass ähnliche Tendenzen ebenfalls für institutionelles Vertrauen auftreten. Die Unterschiede zwischen Beschäftigten und Arbeitslosen bleiben aber in allen Vergleichen nur schwach signifikant ($p<0.010$).

TABELLE 2: ARBEITSMARKTSTATUS UND SOZIALES VERTRAUEN (SURVEY)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Arbeitsmarktstatus (Ref.: Arbeitslos)				
Beschäftigt	0.868** (0.356)	1.308* (0.765)		
Sonstiges	-0.766*** (0.271)	-0.724 (0.688)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-1.031*** (0.229)		0.0985 (1.063)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.686 (0.833)		
Sonstiges x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.0274 (0.738)		
Arbeitsmarktstatus – Between Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			1.040** (0.412)	1.743** (0.864)
Arbeitsmarktstatus – Within Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			-0.276 (0.443)	-0.261 (0.590)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Between				-1.077 (0.949)
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Within				-0.128 (0.786)
Beobachtungen	2,973	2,973	2,778	2,778
R-Squared	0.049	0.075	0.041	0.067

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage. *** $p<0.01$, ** $p<0.05$, * $p<0.1$

In Tabelle 3 liegt der Fokus auf der Dauer der aktuellen Arbeitslosigkeitsepisode als unabhängige Variable. Dazu wurde nur die Teilnehmer_innen analysiert, die zum Zeitpunkt der Befragung arbeitslos gemeldet waren und deren aktuelle Arbeitslosigkeitsepisode länger als zwei Monate dauerte. Das erste Modell zeigt einen positiven, aber insignifikanten Effekt auf soziales Vertrauen im Vertrauensexperiment. Modell 2 untersucht einen Interaktionseffekt mit dem Bildungsniveau. Hier zeigt sich, dass wiederum unter Personen mit höherer Bildung Vertrauen mit der Dauer der Arbeitslosigkeit steigt. Der Effekt ist annulliert für Personen mit niedriger Bildung. Wiederum ist in der Dekomposition in den Modellen 3 und 4 der „Between“-Effekt bedeutender als der „Within“-Effekt.

TABELLE 3: ARBEITSLOSIGKEITSDAUER UND SOZIALES VERTRAUEN (EXPERIMENT)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Dauer aktuelle Arbeitslosigkeitsepisode	0.0571 (0.0365)	0.191** (0.0907)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		0.505 (0.347)		0.620* (0.366)
Interaktionseffekte				
Dauer aktuelle ALE x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.169* (0.0960)		
Dauer aktuelle ALE – Between Effekt			0.0612* (0.0367)	0.220** (0.0956)
Dauer aktuelle ALE –Within Effekt			0.114 (0.193)	0.441 (0.271)
Interaktionseffekte				
Niedrig (ISCED 2-3) x Between Effekt				-0.200** (0.102)
Niedrig (ISCED 2-3) x Within Effekt				-0.369 (0.270)
Beobachtungen	2,472	2,472	2,472	2,472
Pseudo R-Squared	0.003	0.005	0.004	0.007

Ordinale Logit Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage, Arbeitslosigkeitserfahrung.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Auf den ersten Blick scheint dies in einem Widerspruch zu den gängigen theoretischen Überlegungen zu stehen, wonach Arbeitslosigkeit zunehmend zu einer Auflösung von sozialen Beziehungen und damit zu einem Verlust von sozialem Vertrauen führt. Andersherum zeigt dieser Effekt jedoch, dass nach einem Abfall an Vertrauen durch Jobverlust, während der Arbeitslosigkeit eine Regeneration des Vertrauens einsetzt. Dies gilt insbesondere für Personen mit höherer Bildung, für die ein Jobverlust möglicherweise eine stärkere Disruption der sozialen Netzwerke und einen höheren Statusverlust bedeutet (Abbildung 12).

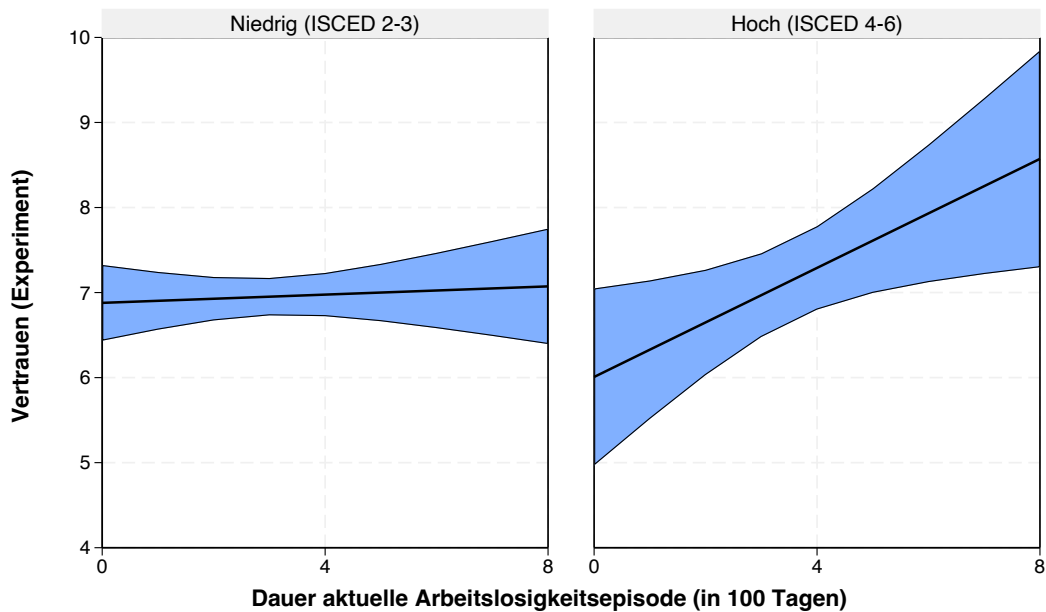


ABBILDUNG 12: DER EFFEKT VON ARBEITSLOSIGKEITSDAUER NACH BILDUNGSNIVEAU

Diese Ergebnisse bestätigen sich in der Analyse der Umfrageitems (Tabelle 4). Auch hier zeigt sich ein positiver Effekt von Arbeitslosigkeitsdauer auf soziales Vertrauen, der jedoch stärker ist für höher gebildete Respondent_innen. Die Effekte sind hier allerdings nur schwach signifikant ($p < 0.010$). Die Analyse von institutionellem Vertrauen in Appendix Tabelle A3 zeigt keine signifikanten Effekte.

TABELLE 4: ARBEITSLOSIGKEITSDAUER UND SOZIALES VERTRAUEN (SURVEY)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Dauer aktuelle Arbeitslosigkeitsepisode	0.103*	0.183*		
	(0.0599)	(0.105)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-0.621		-0.521
		(0.500)		(0.510)
Interaktionseffekte				
Niedrig (ISCED 2-3) x Dauer aktuelle ALE		-0.129		
		(0.120)		
Dauer aktuelle ALE – Between Effekt			0.105*	0.206*
			(0.0600)	(0.106)
Dauer aktuelle ALE –Within Effekt			-0.00694	0.340
			(0.220)	(0.377)
Interaktionseffekte				
Niedrig (ISCED 2-3) x Between Effekt				-0.157
				(0.123)
Niedrig (ISCED 2-3) x Within Effekt				-0.404
				(0.356)
Beobachtungen	2,472	2,472	2,472	2,472
R-Squared	0.037	0.060	0.037	0.062

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage, Arbeitslosigkeitserfahrung.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tabelle 5 analysiert den Einfluss der gesamten Arbeitslosigkeitserfahrung auf soziales Vertrauen im Vertrauensexperiment. Dazu wird auf die Beobachtungen aller Teilnehmer_innen zurückgegriffen und in der Regression für den aktuellen Arbeitsmarktstatus kontrolliert. Das erste Modell zeigt keinen linearen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeitserfahrung und Vertrauen. Im zweiten Modell wird ein quadratischer Term der unabhängigen Variable inkludiert. Dieses Modell zeigt einen statistisch signifikanten U-förmigen Zusammenhang (Abbildung 13). Im Vergleich zu Personen mit geringer Arbeitslosigkeitserfahrung führt zusätzliche Arbeitslosigkeit zuerst zu geringerem Vertrauen. Das tiefste Vertrauensniveau wird für Personen mit mittlerer Arbeitslosigkeitserfahrung (ungefähr 3 Jahre innerhalb der letzten 5 Jahre) beobachtet. Ab diesem Wert steigt Vertrauen wieder an. Modell 3 zeigt, dass dieser Effekt auf den Vergleich zwischen Personen zurückzuführen ist und nicht durch ein Ansteigen der Arbeitslosigkeitserfahrung innerhalb einer Person begründet werden kann.

TABELLE 5: ARBEITSLOSIGKEITSERFAHRUNG UND SOZIALES VERTRAUEN (EXPERIMENT)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Arbeitslosigkeitserfahrung	-0.00659 (0.0115)	-0.113** (0.0508)	
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared		0.00532** (0.00256)	
Arbeitslosigkeitserfahrung – Between			-0.117** (0.0518)
Arbeitslosigkeitserfahrung – Within			-0.165 (0.405)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Between			0.00550** (0.00260)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Within			-0.000762 (0.0109)
Beobachtungen	3,039	3,039	3,039
Pseudo R-Squared	0.004	0.004	0.005

Ordinale Logit Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Arbeitsmarktstatus, Einstellungszusage.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

ABBILDUNG 13: DER EFFEKT VON ARBEITSLOSIGKEITSERFAHRUNG AUF VERTRAUEN

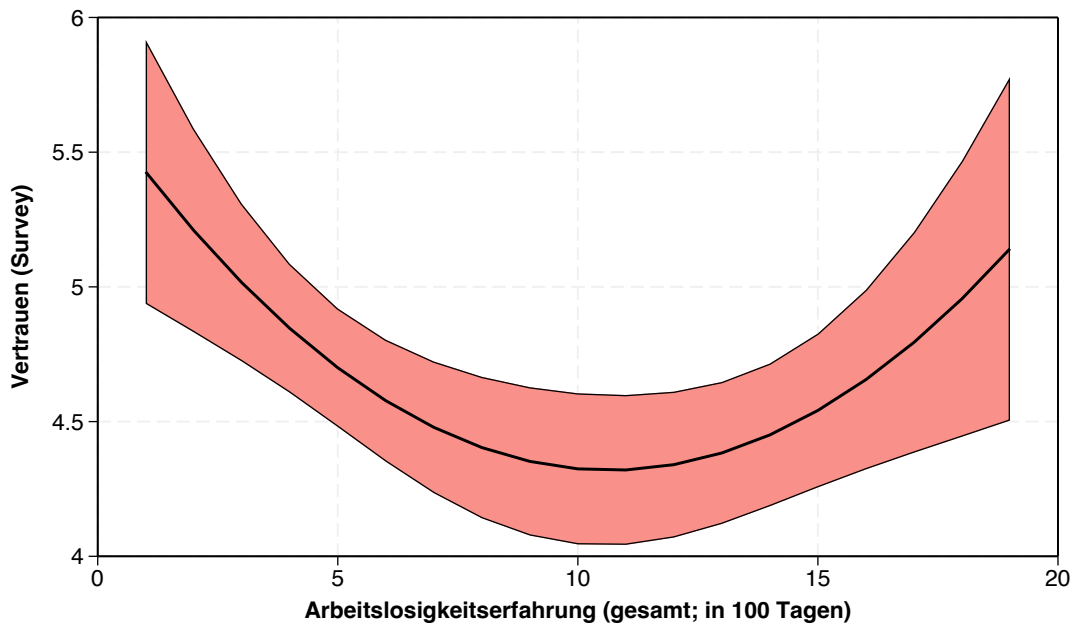


Tabelle 6 für soziales Vertrauen, sowie Appendix Tabelle A4 für institutionelles Vertrauen bestätigen diesen U-förmigen Verlauf in den Umfragedaten auf einem Signifikanzniveau von $p < 0.010$ bzw. $p < 0.050$.

TABELLE 6: ARBEITSLOSIGKEITSERFAHRUNG UND SOZIALES VERTRAUEN (SURVEY)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Arbeitslosigkeitserfahrung	-0.0274 (0.0179)	-0.250*** (0.0793)	
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared		0.0115*** (0.00404)	
Arbeitslosigkeitserfahrung – Between			-0.259*** (0.0816)
Arbeitslosigkeitserfahrung – Within			-0.136 (0.440)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Between			0.0119*** (0.00414)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Within			0.00192 (0.0122)
Beobachtungen	3,039	3,039	3,039
R-Squared	0.038	0.047	0.048

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Arbeitsmarktstatus, Einstellungszusage.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Auch hier liegt die Interpretation nahe, dass Vertrauensverluste während der Arbeitslosigkeit durch Gewöhnungseffekte kompensiert werden. Personen, die sehr häufig mit Arbeitslosigkeit konfrontiert sind, erleben die Arbeitslosigkeit eventuell weniger stigmatisierend, haben sich alternative soziale Netzwerke etabliert und eine soziale Identität in anderen Bereichen aufgebaut. Sie ziehen aus ihrer längeren Arbeitslosigkeitserfahrung scheinbar keine adversen Konsequenzen. Dadurch ergeben sich höhere Vertrauensniveaus als unter Personen mit mittlerer Arbeitslosigkeitserfahrung.

5. Zusammenfassung und Ausblick

In dieser Studie wurden Vertrauensexperimente durchgeführt und mit Informationen aus den Verwaltungsdaten des AMS verknüpft, um den Zusammenhang zwischen Vertrauen und Arbeitslosigkeit genauer zu beleuchten.

Das Vertrauensexperiment weist eine hohe Reliabilität und Validität auf. Das durchschnittliche Verhalten lag nah an Vergleichswerten aus Referenzstudien, reagierte wie theoretisch erwartet auf die Treatmentvariationen und zeigte im Aggregat konsistente Verhaltensmuster. Zudem korreliert Verhalten im Vertrauensexperiment mit den entsprechenden Umfrageindikatoren für Vertrauen (Konvergenzvalidität) und wie theoretisch erwartet auch mit den soziodemographischen Kontrollvariablen zu Bildung und zur finanziellen Situation (Kriteriumsvalidität).

Die Studie zeigt, dass es einen Zusammenhang zwischen dem Status der Arbeitslosigkeit und niedrigem Vertrauen gibt. Dieser ist allerdings nur unter Respondent_innen mit höherem Bildungsniveau statistisch signifikant und lässt sich auf Unterschiede zwischen Teilnehmer_innen zurückführen. Damit bestätigen sich die Ergebnisse der bisherigen Literatur auch in diesem Forschungsprojekt (Giustozzi & Gangl, 2021; Laurence, 2015; Mewes et al., 2021; Nguyen, 2017). Im Vergleich zur bisherigen Literatur ergibt sich jedoch ein differenziertes Bild dadurch, dass erstens der Zusammenhang auch innerhalb einer Stichprobe besteht, die erst vor Kurzem Arbeitslosigkeit ausgesetzt war und zweitens der Zusammenhang für bestimmte sozioökonomische Gruppen stärker ausgeprägt ist.

Die Ergebnisse der Studie zeigen zudem, dass mit steigender Arbeitslosigkeitsdauer, anders als theoretisch erwartet, das Vertrauen unter Personen mit hoher Bildung steigt. Dieses Ergebnis steht insoweit im Einklang mit der Literatur, da es nahelegt, dass Vertrauensverluste, die bei Arbeitslosen im Vergleich zur restlichen Bevölkerung gefunden wurden, eher auf das Ereignis des Jobverlusts zurückzuführen sind als auf die Dauer der Arbeitslosigkeit. Statt zum Verfall der sozialen Netzwerke während der Arbeitslosigkeit, scheint es, zumindest unter Personen mit hoher Bildung, zu einem Gewöhnungseffekt zu kommen mit dem sich auch Vertrauen wiederherstellt.

Zuletzt wurde der Effekt der gesamten Arbeitslosigkeitserfahrung, gemessen in den letzten fünf Jahren, auf Vertrauen untersucht. Auch hier zeigen die Ergebnisse ein differenziertes Bild im Vergleich zu früheren Studien. Insbesondere zeigt sich, dass mit erhöhter Exposition zu Arbeitslosigkeit Vertrauen zunächst abnimmt. Ab einem gewissen Zeitpunkt dreht sich der Trend jedoch um und das Vertrauen unter Personen mit hoher Arbeitslosigkeitserfahrung übersteigt jenes von Personen mit durchschnittlicher Arbeitslosigkeitserfahrung. Dieser U-förmige Zusammenhang bestätigt sich sowohl in den experimentellen Daten wie auch in den Umfrageergebnissen.

Weitere Analysen unter Einbezug der, in der Umfrage erhobenen Informationen, können noch tiefere Einblick in diese vielschichtigen und facettenreichen Zusammenhänge geben. Insbesondere ermöglicht die Datenbasis eine differenzierte Analyse verschiedener Vertrauensformen, der Bedeutung von Erwartungen für Vertrauen, der Vertrauenswürdigkeit, der Rolle von möglichen Mediatoren zu

sozialer Integration, sowie eine Analyse anderer Outcome-Variablen, wie Lebenszufriedenheit und Migrationseinstellungen.

Die Studie zeigt, dass Vertrauensverlust vor allem bei Personen mit hoher Bildung kurz nach dem Jobverlust zu erwarten sind. Demgegenüber zeigt sich ein Regenerationsprozess im Vertrauen mit zunehmender Arbeitslosigkeitsdauer und Wiedereinstieg in die Beschäftigung. Zudem weist die Studie auf niedriges Vertrauen unter Personen, die etwa die Hälfte ihrer Zeit, gemessen auf die letzten fünf Jahre, in Arbeitslosigkeit verbringen, hin. Personen mit kürzerer, aber auch mit längerer Arbeitslosigkeitserfahrung weisen höheres Vertrauen auf.

6. Literaturverweise

- Azzollini, L. (2023). Scar effects of unemployment on generalised social trust: The joint impact of individual and contextual unemployment across Europe. *Social Science Research*, *109*, 102787. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2022.102787>
- Bauer, P. C., & Freitag, M. (2018). Measuring Trust. In E. M. Uslaner (Ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust* (pp. 15–36). Oxford University Press.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, *10*, 122–142.
- Cetre, S., Algan, Y., Grimalda, G., Murin, F., & Putterman, L. (2020). Ethnic bias, economic success and trust: Findings from large sample experiments in Germany and the United States through the Trustlab platform. *OECD Statistics Working Papers*, *4*.
- Dittrich, M. (2015). Gender differences in trust and reciprocity: evidence from a large-scale experiment with heterogeneous subjects. *Applied Economics*, *47*(36), 3825–3838. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1019036>
- Eberl, A., Collischon, M., & Wolbring, T. (2023). Subjective Well-Being Scarring Through Unemployment: New Evidence from a Long-Running Panel. *Social Forces*, *101*(3), 1485–1518. <https://doi.org/10.1093/sf/soac022>
- Fehr, E. (2009). On the economics and biology of trust. *Journal of the European Economic Association*. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.2-3.235>
- Fischbacher, U., Gächter, S., & Quercia, S. (2012). The behavioral validity of the strategy method in public good experiments. *Journal of Economic Psychology*, *33*(4), 897–913. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.04.002>
- Friehe, T., & Marcus, J. (2021). Lost job, lost trust? On the effect of involuntary job loss on trust. *Journal of Economic Psychology*, *84*, 102369. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102369>
- Ganzeboom, H. B. G., De Graaf, P. M., & Treiman, D. J. (1992). A standard international socio-economic index of occupational status. *Social Science Research*, *21*(1), 1–56. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0049-089X\(92\)90017-B](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0049-089X(92)90017-B)
- Giustozzi, C., & Gangl, M. (2021). Unemployment and political trust across 24 Western democracies: Evidence on a welfare state paradox. *Acta Sociologica*, *64*(3), 255–273. <https://doi.org/10.1177/00016993211008501>
- Gorodzeisky, A., & Semyonov, M. (2016). Not only Competitive Threat but also Racial Prejudice: Sources of Anti-Immigrant Attitudes in European Societies. *International Journal of Public Opinion Research*, *28*(3), 331–354. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edv024>
- Hamamura, T. (2011). Social Class Predicts Generalized Trust But Only in Wealthy Societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *43*(3), 498–509. <https://doi.org/10.1177/0022022111399649>
- Jahoda, M., Lazarsfeld, P., & Zeisel, H. (1933). *Marienthal. The sociography of an unemployed community*. Routledge.
- Johnson, N. D., & Mislin, A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, *32*(5), 865–889. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.007>
- Johnson, N. D., & Mislin, A. (2012). How much should we trust the World Values Survey trust question? *Economics Letters*, *116*(2), 210–212. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.02.010>
- Kanitsar, G. (2023). Leaving the bike unlocked: trust discrimination in inter-ethnic

- encounters. *European Sociological Review*. <https://doi.org/10.1093/esr/jcad045>
- Kim, Y., Sommet, N., Na, J., & Spini, D. (2021). Social Class—Not Income Inequality—Predicts Social and Institutional Trust. *Social Psychological and Personality Science*, *13*(1), 186–198. <https://doi.org/10.1177/1948550621999272>
- Laurence, J. (2015). (Dis)placing Trust: The Long-term Effects of Job Displacement on Generalised Trust over the Adult Lifecourse. *Social Science Research*, *50*, 46–59. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0049089X14002026>
- Mewes, J., Fairbrother, M., Giordano, G. N., Wu, C., & Wilkes, R. (2021). Experiences matter: A longitudinal study of individual-level sources of declining social trust in the United States. *Social Science Research*, *95*, 102537. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2021.102537>
- Nguyen, C. (2017). Labour Market Insecurity and Generalized Trust in Welfare State Context. *European Sociological Review*, *33*(2), 225–239. <http://dx.doi.org/10.1093/esr/jcw058>
- Robbins, B. G. (2017). Status, identity, and ability in the formation of trust. *Rationality and Society*, *29*(4), 408–448. <https://doi.org/10.1177/1043463117734179>
- Rose, D., & Harrison, E. (2010). Social class in Europe: An introduction to the European socio-economic classification. In *Social Class in Europe: An Introduction to the European Socio-Economic Classification*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203930588>
- Rözer, J. J., Hofstra, B., Brashears, M. E., & Volker, B. (2020). Does unemployment lead to isolation? The consequences of unemployment for social networks. *Social Networks*, *63*, 100–111. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.socnet.2020.06.002>
- Schneider, S. L. (2008). Anti-immigrant Attitudes in Europe: Outgroup Size and Perceived Ethnic Threat. *European Sociological Review*, *24*(1), 53–67. <https://doi.org/10.1093/esr/jcm034>
- Sutter, M., & Kocher, M. G. (2007). Trust and trustworthiness across different age groups. *Games and Economic Behavior*, *59*(2), 364–382. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.geb.2006.07.006>
- Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.2139/ssrn.824504>
- van den Akker, O. R., van Assen, M. A. L. M., van Vugt, M., & Wicherts, J. M. (2020). Sex differences in trust and trustworthiness: A meta-analysis of the trust game and the gift-exchange game. *Journal of Economic Psychology*, *81*, 102329. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2020.102329>
- Wilson, R. K., & Uslaner, E. M. (2018). Trust experiments, trust games, and surveys. *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, 279–304.
- Young, C. (2012). Losing a Job: The Nonpecuniary Cost of Unemployment in the United States. *Social Forces*, *91*(2), 609–634.

7. Appendix

APPENDIX TABELLE A1: ARBEITSMARKTSTATUS (BINÄR) UND SOZIALES VERTRAUEN (EXPERIMENT)

	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen	Soziales Vertrauen
Arbeitsmarktstatus (Ref.: Beschäftigt)				
Arbeitslos	-0.178 (0.154)	-0.896*** (0.340)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-1.043*** (0.335)		-1.330*** (0.414)
Interaktionseffekte				
Arbeitslos x Niedrig (ISCED 2-3)		0.915** (0.372)		
Arbeitsmarktstatus – Between Effekt (Ref. Beschäftigt)				
Arbeitslos			-0.186 (0.202)	-1.182*** (0.437)
Arbeitsmarktstatus – Within Effekt (Ref. Beschäftigt)				
Arbeitslos			0.166 (0.205)	0.531 (0.470)
Interaktionseffekte				
Arbeitslos x Niedrig (ISCED 2-3) Between				1.274*** (0.491)
Arbeitslos x Niedrig (ISCED 2-3) Within				-0.455 (0.501)
Beobachtungen	3,039	3,039	3,039	3,039
R-Squared	0.003	0.006	0.003	0.006

Ordinale Logit Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

APPENDIX TABELLE A2: ARBEITSMARKTSTATUS UND INSTITUTIONELLES VERTRAUEN (SURVEY)

	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen
Arbeitsmarktstatus (Ref.: Arbeitslos)				
Beschäftigt	0.799* (0.440)	1.256* (0.742)		
Sonstiges	-0.933*** (0.299)	0.145 (1.215)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-1.056*** (0.296)		-0.426 (1.212)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.713 (0.885)		
Sonstiges x Niedrig (ISCED 2-3)		-1.261 (1.234)		
Arbeitsmarktstatus – Between Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			0.920* (0.516)	1.285 (0.873)
Arbeitsmarktstatus – Within Effekt (Ref. Arbeitslos)				
Beschäftigt			-0.391 (0.445)	-1.136 (0.897)
Interaktionseffekte				
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Between				-0.645 (1.047)
Beschäftigt x Niedrig (ISCED 2-3) Within				0.948 (1.024)
Beobachtungen	1,978	1,978	1,848	1,848
R-Squared	0.051	0.080	0.041	0.066

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

APPENDIX TABELLE A3: ARBEITSLOSIGKEITSDAUER UND INSTITUTIONELLES VERTRAUEN (SURVEY)

	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen
Dauer aktuelle Arbeitslosigkeitsepisode	0.0754 (0.0714)	0.169 (0.157)		
Bildung (Ref.: Hoch (ISCED 4-6))				
Niedrig (ISCED 2-3)		-0.611 (0.633)		-0.424 (0.651)
Interaktionseffekte				
Dauer aktuelle ALE x Niedrig (ISCED 2-3)		-0.148 (0.169)		
Dauer aktuelle ALE – Between Effekt			0.0773 (0.0720)	0.211 (0.161)
Dauer aktuelle ALE –Within Effekt			0.00483 (0.226)	0.701** (0.320)
Interaktionseffekte				
Between Effekt x Niedrig (ISCED 2-3)				-0.202 (0.176)
Within Effekt x Niedrig (ISCED 2-3)				-0.809*** (0.312)
Beobachtungen	1,644	1,644	1,644	1,644
R-Squared	0.033	0.058	0.034	0.062

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Einstellungszusage, Arbeitslosigkeitserfahrung.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

APPENDIX TABELLE A4: ARBEITSLOSIGKEITSERFAHRUNG UND INSTITUTIONELLES VERTRAUEN
(SURVEY)

	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen	Institut. Vertrauen
Arbeitslosigkeitserfahrung	-0.0282 (0.0213)	-0.202** (0.0869)	
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared		0.00897** (0.00450)	
Arbeitslosigkeitserfahrung – Between			-0.213** (0.0900)
Arbeitslosigkeitserfahrung –Within			-0.526 (0.483)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Between			0.00947** (0.00464)
Arbeitslosigkeitserfahrung Squared – Within			0.00496 (0.0119)
Beobachtungen	2,022	2,022	2,022
R-Squared	0.038	0.044	0.045

Lineare Regression mit geclusterten Standardfehlern auf Personenebene. Nicht berichtet: Geschlecht, Alter, Welle, Variante, Arbeitsmarktstatus, Einstellungszusage.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1