

Urheberrechtlich geschütztes Material



Moser

Wirtschafts- psychologie

 Springer

Urheberrechtlich geschütztes Material

18 Kontraproduktives Verhalten durch Schädigung öffentlicher Güter

Julia Pitters, Erich Kirchler

- > Die einzige dauerhafte Form irdischer Glückseligkeit liegt im Bewußtsein der Produktivität.
(Carl Zuckmayer, 1896–1977)

18.1 Produktivität – Kontraproduktivität

18.1.1 Zur Bestimmung des Begriffs

Unter Produktivität wird im weitesten Sinne die Summe produktiver Maßnahmen und Verhaltensweisen verstanden. **Produktivität** ist gleichzeitig die Voraussetzung für dauerhaftes Überleben von Organismen. Der Begriff findet in verschiedenen Disziplinen Verwendung: In der Ökologie wird die Fitness einer Spezies durch ihre Produktivität bestimmt (Townsend, Harper & Begon, 2003). In der Psychologie wird Produktivität mit Glück in Verbindung gebracht und dieses als grundlegende Handlungsmotivation angesehen. Erich Fromm definiert Produktivität als »die Realisierung der dem Menschen eigenen Möglichkeiten, also den Gebrauch der eigenen Kräfte« (Fromm, 1947, S. 59). In der Volkswirtschaftslehre wird unter Produktivität das (Mengen-) Verhältnis zwischen erzeugten Gütern und dafür investierten Mitteln verstanden (Stocker, 2004). Mit wachsender Produktivität steigt der Wohlstand.

Das Gegenteil von Produktivität ist Destruktivität oder ► »Kontraproduktivität«. Analog wird damit also die Summe kontraproduktiver Maßnahmen und Verhaltensweisen beschrieben. Kontraproduktivität würde aus ökologischer Perspektive nicht nur Stillstand, sondern Vernichtung bedeuten. Aus psychologischer Perspektive würde Kontraproduktivität die Zerstörung der eigenen Kräfte bezeichnen. Für die Volkswirtschaft würden kontraproduktive Handlungen zum Schwund von Wohlstand führen. Den genannten Definitionen zufolge müssten Menschen bestrebt sein, sich produktiv zu verhalten, da dauerhafte Unproduktivität zu Stillstand und Kontraproduktivität zu Verlusten führt.

Definition

Kontraproduktivität beschreibt die Summe kontraproduktiver Maßnahmen und Verhaltensweisen, die zur Schädigung öffentlicher Güter beitragen.

Dieses Kapitel beschäftigt sich einerseits mit den Ursachen von kontraproduktivem Handeln und andererseits mit der Frage, warum dieses Verhalten häufig gesellschaftliche Duldung erfährt. Zentrale Bedeutung kommt dem Begriff der Kontraproduktivität im Zusammenhang mit der **Schädigung öffentlicher Güter** zu. Zur thematischen Veranschaulichung wurden Fallbeispiele konstruiert (► Beispielkasten).

Beispiel

Fall 1. Heinrich K. ist selbständig. Er hat sich eine eigene kleine Softwarefirma aufgebaut. Das erforderte anfangs viel Mut und Durchhaltevermögen. Er steht unter dem zusätzlichen Druck, monatlich genug zu verdienen, weil er eine Familie zu versorgen hat. Nach 5 Jahren hat er es geschafft, einen ausreichenden Stammkundenkreis aufzubauen, der ihm die Einstellung von 2 Kollegen ermöglichte. Trotzdem bleibt kein Geld für große Urlaubsreisen oder ein neues Auto. Außerdem sind die Renovierung seiner Büroräume sowie eine neue Computerausstattung dringend notwendig. Anfang des Jahres erhält Heinrich K. einen

Großauftrag: Dieses Geschäft würde ihm so viel bringen, dass er sein Büro komplett neu renovieren könnte. Wenn er diese Einnahmen dem Finanzamt meldet, wird er in eine höhere Steuerklasse eingestuft, und es bleibt nur noch die Hälfte des Geldes übrig. Er beschließt, die Summe von 38.000 EUR nicht dem Finanzamt zu melden. Die Steuerhinterziehung fliegt nicht auf.

Fall 2. Heinrich K. ist selbständig. ... Da Heinrich K. in seinem Beruf sehr konzentriert sein muss, geht er gern mit Freunden feiern. An einem Abend hat er viel getrunken. Auf dem Heimweg kommt er an einer abgelegenen Bushaltestelle vorbei und fragt sich, ob Glas so einfach bricht, wie man es immer in den Filmen sieht. Plötzlich montiert Heinrich K. einen Straßenpfosten ab und schlägt damit gegen die Scheibe der Bushaltestelle, so lange bis das Glas zerbricht. Ein dort parkender Bus und eine nahe stehende Telefonzelle sind seine weiteren »Testobjekte«. Am Ende wirft er Steine auf eine Ampel, bis das Licht ausgeht, und geht anschließend nach Hause. Die Zeitung berichtet über einen Sachschaden durch ▸ Vandalismus in Höhe von 19.000 EUR. Der Täter ist unbekannt.

Fall 3. Heinrich K. ist selbständig. ... Er überlegt, wie er zu dem nötigen Geld kommen kann, weil seine Firma in den nächsten Jahren nicht mehr abwerfen wird. Eines Nachts bringt er die wertvollen Dinge in Sicherheit und setzt seine Büroräume unter Wasser. Er meldet der Versicherung einen Wasserschaden durch Rohrbruch. Der Sachschaden wird auf 19.000 EUR geschätzt. Die Versicherung bezahlt. Der Versicherungsbetrug fliegt nicht auf.

In jedem Beispiel ist der gleiche finanzielle Schaden entstanden. Welchen Fall beurteilen Sie am verwerflichsten? In welchem Fall können Sie sich am meisten mit Heinrich K. identifizieren und welches Strafmaß würden Sie in den einzelnen Fällen verhängen?

Die gleichen Fragen wurden an Studierende einer Fachhochschule in Österreich gerichtet. Den 125 Teilnehmern wurde jeweils ein Fall vorgelegt. Sie bewerteten auf einer 6-stufigen Skala das Delikt als moralisch vertretbar oder verwerflich und gaben an, wie sehr sie sich mit dem Täter identifizieren können (1 = »unmoralisch« bzw. »geringe Identifikation«; 6 = »moralisch« bzw. »hohe Identifikation«). Zusätzlich wurde erhoben, welches Strafmaß sie auf einer 10-stufigen Skala von 1 = »keine Strafe« bis 10 = »mehr als 3 Jahre Freiheitsstrafe« angemessen fanden. Obwohl jeder Tatbestand den gleichen finanziellen Schaden beschreibt, wurden die Fälle unterschiedlich beurteilt (© Abb. 18.1): Die Bewertung der Steuerhinterziehung unterscheidet sich in allen Dimensionen signifikant von den anderen Fällen [für die moralische Bewertung mit $F(2,122) = 16,10$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,21$; für die Identifikation mit dem Täter mit $F(2,122) = 16,86$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,22$, für das verhängte Strafmaß mit $F(2,122) = 7,19$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,11$].

Mit **Vandalismus** identifizierten sich die Teilnehmenden am wenigsten; diese Tat wurde auch als besonders unmoralisch bewertet. Mit dem **Versicherungsbetrug** identifizierten sich die Studierenden eher, bewerteten diesen auch als weniger unmoralisch, obwohl sie den Täter am härtesten bestrafen würden. Bei der **Steuerhinterziehung** hingegen war die Identifikation mit der beschriebenen Person am höchsten; die Tat wurde weniger als unmoralisch empfunden und vergleichsweise am mildesten bestraft. Ähnliche Ergebnisse ermittelten Orviska und Hudson (2002): Die Inanspruchnahme ungerechtfertigten Profits wird wesentlich negativer bewertet als die Hinterziehung von Steuern im gleichen Ausmaß. Die 3 Fälle demonstrieren, wie öffentliche Güter geschädigt werden und wie kontraproduktives Verhalten bewertet wird. »Heinrich K.« steht jeweils vor einem sozialen Dilemma.

18.2 Soziale Dilemmata

Definition

Ein ► soziales Dilemma beschreibt einen Konflikt, in dem die individuell gewinnbringende Handlung, würde sie von allen gewählt werden, für die Gesamtheit einen Verlust darstellt.

Zahlreiche Alltagssituationen, wie Müll trennen, Fahrschein lösen, Steuern zahlen, stellen soziale Dilemmata dar. Individuen stehen vor der Entscheidung, entweder sich einen **eigenen Vorteil** zu verschaffen und der **Allgemeinheit zu schaden** oder auf einen egoistischen Vorteil zu verzichten und der Allgemeinheit zu dienen. Wer öffentliche Verkehrsmittel benutzt, ohne zu bezahlen, profitiert.

Wenn die Mehrzahl der Nutzer keinen Fahrschein löst, kann der öffentliche Verkehr nicht mehr finanziert werden und alle tragen die dadurch entstehenden Unannehmlichkeiten. Wer seine Steuern nicht ordnungsgemäß entrichtet, maximiert seinen Gewinn. Aber wieder würde das individuell-rationale Handeln aller oder einer Vielzahl von Bürgern für jeden Einzelnen einen Verlust bedeuten, wenn dadurch öffentliche Güter nicht länger zur Verfügung gestellt werden können.

Soziale Dilemmata werden von Kahan und Rapoport (1974) als 2 gegensätzliche Arten von Rationalität bezeichnet: Nichtkooperation ist durch eine »individuelle« oder »egozentrische« Rationalität motiviert. Die daraus resultierenden Gewinne sind höher als jene einer kooperativen Entscheidung. Im Gegensatz dazu favorisiert die »kollektive« Rationalität Kooperation, da der eigene Profit bei Zusammenarbeit größer ist, als wenn niemand kooperiert.

Soziale Dilemmata lassen sich anhand von 3 Charakteristika definieren (Dawes, 1980; Messick & Brewer (1983):

1. Eine nichtkooperative Entscheidung bringt demjenigen, der sie trifft, mehr Profit als eine kooperative Entscheidung.
2. Eine nichtkooperative Entscheidung ist für die Beteiligten, verglichen mit einer kooperativen Entscheidung, schädlicher.
3. Der entstandene aggregierte Nachteil für die beteiligten Personen durch eine nichtkooperative Entscheidung ist größer als der Profit des nicht kooperativen Beteiligten.

Einerseits können soziale Dilemmata als Beitrags-, andererseits als Entnahmesituationen beschrieben werden:

- »**Give-Some**«- oder »**Public-Good-Dilemmata**« bedeuten, dass ein kollektiver Beitrag zu positiven Konsequenzen aller beteiligten Personen führt. Hierbei geht es um das Erreichen eines Kollektivgutes (Dawes, 1980). Der Einzelne entscheidet, zur Erhaltung dieses Gutes beizutragen oder dieses Gut als »Trittbrettfahrer« zu nutzen (Messick & Brewer, 1983).
- »**Take-some**«- oder »**Ressourcendilemmata**« stellen eine Situation dar, in welcher Personen an einem öffentlichen Gut partizipieren. Extensive Nutzung des Gutes führt aber zu dessen Zerstörung. Wenn der Einzelne zu viel nimmt, besteht das Risiko der Übernutzung mit der Folge, dass das öffentliche Gut nicht länger verfügbar ist.

Soziale Dilemmata stellen Individuen vor eine **Entscheidung unter Unsicherheit**. In der klassischen Entscheidungsforschung wird angenommen, dass Menschen rational handeln und bestrebt sind, ihren persönlichen Nutzen zu maximieren. Handelnde werden als rational kalkulierende Wesen beschrieben (Gravelle & Rees, 2004). Eduard Spranger prägte dazu den Begriff des »Homo oeconomicus« (Waschulewski, 2002). Experimente zum Verhalten in sozialen Dilemmasituationen basieren methodisch auf der Spieltheorie (v. Neumann & Morgenstern, 1944; Luce & Raiffa, 1957). Eingebettet in die neoklassische Wirtschaftstheorie basiert die Spieltheorie auf Axiomen, die zu logischen Präferenzordnungen und stabilen Entscheidungsregeln zur Erreichung des maximalen individuellen Nutzens führen.

Reale Situationen sind jedoch häufig sehr komplex, während gleichzeitig die Möglichkeiten der Informationsbeschaffung und -verwertung beschränkt sind. Vernunftgemäß kann folglich nicht von der besten, sondern nach Anwendung einfacher Verhaltensregeln von einer hinreichend befriedigenden Lösung ausgegangen werden (Gigerenzer, 1997). Die **Prospect-Theorie** beschreibt, wie die Axiome der Rationalitätstheorie verletzt werden können (Kahneman & Tversky, 1979, 1984). Im Unterschied zur klassischen Nutzentheorie wird in der Prospect-Theorie der Ausgang einer Entscheidung unter Unsicherheit nicht als absolute Größe kodiert, sondern als Gewinn oder Verlust in Bezug auf einen Referenzpunkt. Das Risikoverhalten wird anhand einer Wertfunktion abgebildet, die am Referenzpunkt einen Knick aufweist und für Gewinne konkav und für Verluste konvex verläuft (© Abb. 18.2). Durch die Krümmung wird das psychophysikalische Prinzip abgebildet, dass ein Unterschied zwischen 0 und 50 als größer empfunden wird als ein Unterschied zwischen 500 und 550. Für Verluste verläuft sie jedoch steiler als für Gewinne, da ein Verlust von 50 EUR stärker gewichtet wird als ein Gewinn von 50 EUR. Werden Entscheidungen im Gewinnbereich gefällt, verhalten sich Menschen eher risikoavers. Sie bevorzugen einen sicheren kleineren gegenüber einem unsicheren größeren Gewinn. In Verlustsituationen hingegen verhalten sich Menschen eher riskant. Ein möglicher größerer Verlust wird einem sicheren kleineren Verlust vorgezogen.

Übertragen auf soziale Dilemmata befinden sich Personen in einem **Public-Good-Dilemma** in einer **Verlustsituation**. Der sichere eigene Verlust kann auf Kosten eines größeren Verlustes für die Allgemeinheit wettgemacht werden. In diesem Fall ist unkooperatives Handeln naheliegend. Ein **Ressourcendilemma** könnte hingegen als eine **Gewinnsituation** beschrieben werden (Jerdee & Rosen, 1974). Personen müssten risikoavers agieren, um nicht zu riskieren, durch die extensive Nutzung oder Schädigung eines öffentlichen Gutes in eine Verlustsituation zu geraten.

Wie kann die Bewertung der eingangs beschriebenen Fälle von Steuerhinterziehung, Vandalismus und Versicherungsbruch durch die Erkenntnisse aus der Prospect-Theorie analysiert werden?

Im Fall der Steuerhinterziehung besteht die persönliche Wahl zwischen einem sicheren kleineren Verlust und einem eventuellen größeren Verlust. Letzterer würde sich aus den Konsequenzen fehlender Steuergelder ergeben, falls die Mehrheit der Steuerzahler weniger Abgaben entrichtet, bzw. dann drohen, wenn Kontrollen durchgeführt und Sanktionen verhängt werden.

Nach der Prospect-Theorie würden sich Beteiligte entsprechend risikofreudig verhalten und den eigenen sicheren Verlust durch Hinterziehung trotz eines möglichen höheren Verlustes abwehren. Während der Fall der **Steuerhinterziehung** ein **Public-Good-Dilemma** darstellt, beschreiben **Vandalismus** und **Versicherungsbetrug** ein **Ressourcendilemma**. Eine Person hat keinen Schaden, könnte aber aufgrund einer ungesetzlichen Handlung einen Gewinn (in Form von Spaß oder Geld) erzielen. Nach der Prospect-Theorie wäre hier riskantes Verhalten unwahrscheinlicher, weil kein Verlust abzuwenden ist, sondern erst entstehen würde, wenn die illegale Handlung aufgedeckt und bestraft wird.

In Übereinstimmung mit der Fallbeurteilung scheint nun Steuerhinterziehung rational, Vandalismus und Versicherungsbetrug wären hingegen eher vernunftwidrig.

Bisher wurde das Verhalten in sozialen Dilemmasituationen als mehr oder minder rationale Entscheidung beschrieben. Tatsächlich ist nicht anzunehmen, dass Menschen immer Vor- und Nachteile abwägen und die für sie vorteilhafteste Option wählen. Neben Verhaltensanomalien spielen auch sozialpsychologische Faktoren wie Selbstkontrollprobleme, Emotionen, soziale Präferenzen und intrinsische Motivation eine Rolle (Frey & Benz, 2001). Ebenso determinieren Fairness, Normen und Altruismus ökonomisches Verhalten.

Auch in der Ökonomie werden diese Aspekte vermehrt in die Forschung einbezogen: Fehr und Gächter (2000) unterscheiden z. B. zwischen positiven und negativen Reziprozitätsnormen. Sie zeigen anhand von Vertrauens- bzw. Ultimatumspielen, dass die Mehrheit ihrer Teilnehmer bereit ist, einen gerechten Beitrag zu leisten und umgekehrt das Verhalten anderer bei Missachtung zu bestrafen, ohne selbst davon zu profitieren. Wie auch in vielen anderen sozialen Beziehungen (Eltern-Kind-Beziehung, Paarbeziehung, Arzt-Patient-Beziehung) ist in ökonomischen Situationen **Vertrauen in den Kooperationspartner** notwendig (► Info-Box). Wenn kein Vertrauen besteht, können selbst kooperative Personen unkooperativ werden, indem sie aus Fairnessgründen Egoisten bestrafen und entsprechend den eigenen Beitrag entziehen.

Info-Box

Einfluss von Vertrauen auf ökonomische Entscheidungen

Mit einer ungewöhnlichen Methode wiesen Kosfeld, Heinrichs, Zak, Fischbacher und Fehr (2005) den Einfluss von Vertrauen bei ökonomischen Entscheidungen nach: Sie zeigten, dass das Hormon Oxytocin Vertrauen in unsere Mitmenschen weckt. Hierzu führten sie in der Schweiz ein ökonomisches Vertrauensexperiment durch: Teilnehmern wurde entweder die Rolle eines Investors oder eines Treuhänders zugewiesen. Die Investoren verfügten zu Beginn des Versuchs jeweils über 12 Franken. Sie hatten die Möglichkeit, dem Treuhänder 0, 4, 8 oder 12 Franken zu übergeben, woraufhin der Betrag verdreifacht wurde. Im Idealfall besaß der Treuhänder somit am Ende 48 Franken. Den Gewinn konnte dieser entweder mit dem Investor teilen oder unfaire Weise für sich selbst behalten. Sich dessen bewusst, musste der Investor zu Beginn des Experiments auf das Wohlbefinden des anderen vertrauen. In der Experimentalgruppe inhalieren die Teilnehmer zuvor über ein im Handel erhältliches Nasenspray das Bindungshormon Oxytocin. Während in dieser Gruppe 45% der Probanden ihrem Gegenüber stark vertrauten und entsprechend den größten Geldbetrag überwiesen, taten dies in der Kontrollgruppe ohne Oxytocin nur 21%.

Dass diese über das Nutzenmaximierungsprinzip hinausgehenden Einsichten erst spät in den Wirtschaftswissenschaften aufgegriffen wurden, liegt mitunter an der Schwierigkeit, diverse Erkenntnisse in eine umfassende Metatheorie einzubetten. Die sozialpsychologische Herangehensweise, jedes neu auftauchende Phänomen mit einer Partialtheorie zu erklären, ist in der Ökonomie eher unbeliebt (Fehr, 2001).

Menschen sind häufig nicht nur auf unmittelbare Fairness bedacht, sondern darüber hinaus bereit, Hilfe zu leisten ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Ehrenamtliche Tätigkeiten, Tierschutz oder humanitäre Hilfe sind Beispiele für diese Art selbstlosen Verhaltens. Eine sozialpsychologische Erklärung für altruistisches Verhalten in Form von Hilfeleistung bietet die Empathie-Altruismus-Theorie von Batson (1991). Demnach hängt Hilfeleistung von der **Empathie** gegenüber einer hilfsbedürftigen Person ab: Ist die Empathie groß, wird uneigennützig geholfen, bei geringer Empathie wird nur dann geholfen, wenn es sich durch soziale oder materielle Belohnung auszahlt.

Zur Gewährleistung öffentlicher Güter, die sich nicht durch den Markt regulieren lassen, ist die Bereitschaft zur Kooperation über den egoistischen Nutzen hinaus schließlich notwendig. Es stellt sich die Frage, ob die angeführten Determinanten von Kooperationsbereitschaft, wie Vertrauen oder Empathie, die sich auf Personen beziehen, ebenso auf öffentliche Güter anwenden lassen. Wenn Kooperationsbereitschaft durch Vertrauen in Personen gefördert wird, sollte sie ebenso durch **Vertrauen in ein System** (Organisation, Steuersystem, Umwelt) erzeugt werden können. Gleichmaßen verspricht die Empathie-Altruismus-Theorie dann Hilfsbereitschaft, wenn Empathie besteht. Demnach sollte »Hilfsbereitschaft« in Form von Kooperation zur Erhaltung eines öffentlichen Guts erzeugt werden, wenn die Institution, welche die Mittel zur Finanzierung der öffentlichen Güter sammelt, positiv bewertet wird.

Die Voraussetzung für das Vorhandensein von Vertrauen oder Empathie besteht in dem Erkennen eines **Austauschver-**

hältnisses zwischen einer Person und einem System. Dabei verhindert vielfach die soziale Distanz, die beispielsweise zwischen einem Individuum und einem Finanzamt besteht, dass sich Personen einer möglichen Interdependenzbeziehung bewusst sind. Wenn kein Austauschverhältnis erkannt wird und sich entsprechend schädliche Konsequenzen, die sich aus unkooperativem Verhalten ergeben würden, nicht abschätzen lassen, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich Menschen egoistisch und langfristig kontraproduktiv verhalten.

• **Tabelle 18.1** unterscheidet Dilemmasituationen und die schädlichen Folgen von nichtkooperativem Verhalten auf der Basis unterschiedlicher Systemebenen. Selbst auf Individualsystemebene lässt sich eine Dilemmasituation zwischen Geist und Körper beschreiben. Unterlassene »Kooperation mit dem Körper« würde sich in gesundheitsschädlichen Folgen äußern.

Je komplexer die Austauschbeziehungen sind, desto schwieriger wird es, Beteiligte von kooperativem Verhalten zu überzeugen. Ein Beispiel ist das Verhältnis der Bürger zur Europäischen Union: Nach Ergebnissen des Eurobarometers (Europäische Kommission, 2013) schätzt die Mehrheit der Deutschen ihren Wissensstand über ihre Rechte als EU Bürger als eher gering ein. Nur 29% der Deutschen und 31% der Europäer haben Vertrauen in die Europäische Union. Wenn Bürger weder über ausreichendes Wissen verfügen noch Empathie oder Vertrauen empfinden, ist es schwierig, sie von der Leistung eines Beitrags an die EU zu überzeugen.

Um die Motive kontraproduktiven Handelns näher analysieren zu können, liegt der nachfolgende Fokus auf ausgewählten Delikten.

18.3 Umweltschädliches Verhalten

Darüber, wer die Welt erschaffen hat, lässt sich streiten. Sicher ist nur, wer sie vernichten wird.

(George Adamson, 1906–1989)

Als umweltrelevantes Verhalten werden sämtliche Handlungen definiert, die sich lokal oder global, direkt oder indirekt auf die Umwelt auswirken (Homburg & Matthies, 1998). Es kann sich dabei um schädigende oder schützende Aktionen handeln. Diese können bewusst oder unbewusst ausgeführt werden.

Als Beispiele für die derzeit bedrohlichsten Umweltprobleme sind die globale Klimaerwärmung, die Zerstörung der Ozonschicht, die Ausbeutung natürlicher Ressourcen, die Überfischung der Meere, die Verschmutzung von Luft und Trinkwasservorräten oder die Auswirkungen toxischer Chemikalien (Kaiser & Fuhrer, 2003) zu nennen. Die gemeinsame Ressource »Natur«, stellt Menschen vor ein **klassisches Ressourcendilemma**. In diesem Fall wird unkooperatives Verhalten jedoch vielfach nicht sanktioniert, sondern beispielsweise von Arbeitgebern in Form von Mobiltelefonen (schädliche Strahlungen) oder Mobilität (vermehrter CO₂-Ausstoß) sogar vorausgesetzt. Die schädigenden Folgen des egoistischen Verhaltens, die möglicherweise erst nachfolgende Generationen treffen, sind den Handelnden häufig nicht bewusst.

Die Definition von Produktivität bzw. Kontraproduktivität führt in diesem Zusammenhang zu einem Paradoxon: Aus ökonomischer Perspektive entsteht durch Produktivität Wachstum. Gleichzeitig zerstört Produktivität durch umweltschädigende Nebenwirkungen die Wachstumsgrundlage. **Produktivität im ökonomischen Verständnis** kann also gleichzeitig **Kontraproduktivität im ökologischen Sinne** bedeuten (Wiswede, 2000). Aus ökonomischer Sicht lässt sich dieses Problem nur lösen, wenn der Umwelt Besitzrechte zugesprochen werden und für die Nutzung von Ressourcen ein entsprechender Preis verlangt wird (Becker, 1976). Kritiker betonen jedoch, dass die Natur außer den nachfolgenden Generationen niemandem gehöre und dementsprechend nicht vermarktet werden könne. Konzepte der Nachhaltigkeit, wie Projekte über regenerative Energieformen, zielen auf Lösungen, die sicherstellen, dass ökonomische Notwendigkeiten realisiert werden können, ohne die Umwelt nachfolgender Generationen zu schädigen.

In der psychologischen Forschung reduziert sich die Analyse des Umweltdilemmas nicht auf externe Anreize. Vielmehr können Menschen auch intrinsisch zu Umweltschutz veranlasst werden, indem sie spezielle Umweltwerte ausbilden (Frey & Stutzer, 2006). Häufige Verwendung findet in diesem Zusammenhang die **Theorie des geplanten Handelns** (Ajzen, 1991): Umweltrelevantes Verhalten hängt nach dieser von 3 Faktoren ab:

- der Einstellung gegenüber der Thematik, beeinflusst durch die erwarteten Konsequenzen des eigenen Verhaltens,
- den subjektiven Normen und
- der Überzeugung, dass genügend Ressourcen vorhanden sind, um umweltrelevantes Verhalten ausführen zu können.

Mit Hilfe dieser Theorie konnte beispielsweise die Verkehrsmittelwahl von Studenten der Universität Gießen analysiert werden (Bamberg & Schmidt, 1993).

Ein weiterer Erklärungsansatz ist das **Normaktivierungsmodell** von Schwarz (1973): Nach diesem Modell wird altruistisches Verhalten, das zum Umweltschutz notwendig ist, von der Aktivierung persönlicher Normen bestimmt. Mit persönlichen Normen werden internalisierte moralische Vorstellungen beschrieben, die situationsabhängig aus sozialen Normen abgeleitet werden. Soziale Normen werden als wahrgenommene Handlungserwartungen von bedeutsamen anderen, die durch soziale

Interaktion gelernt wurden, definiert. Jedoch bedroht nur das Brechen der persönlichen Normen den Selbstwert. Die Aktivierung der persönlichen Normen führt zu einem aktuellen Gefühl der moralischen Verpflichtung zur Hilfeleistung, das sich positiv auch auf den Umweltschutz auswirken könnte. Dieses Verpflichtungsgefühl wird zusätzlich davon beeinflusst, welche Konsequenzen bei Erfüllung und welche bei Unterlassung zu erwarten sind, sowie der Zuschreibung der persönlichen Verantwortung. Das Modell wurde vielfach zur Erklärung umweltrelevanten Verhaltens herangezogen.

Cialdini, Reno und Kallgren (1990) vermuteten eine Wirkung der Aktivierung von sozialen Normen auf das Wegwerfverhalten. Sie unterscheiden dabei **injunktive Normen** (die Ansicht, welche Verhaltensweisen von anderen geschätzt werden) von **deskriptiven Normen** (die Wahrnehmung, wie sich andere tatsächlich verhalten). Der Einfluss injunktiver Normen wurde in einem bekannten Feldexperiment untersucht: In diesem wurden Scheibenwischer mit Flyern bestückt; die Besitzer der Autos waren Studenten, die gerade aus der Bibliothek zu ihrem Fahrzeug gingen. In der einen Bedingung lief ein Mann vorbei, der eine herumliegende Papiertüte aufhob und in den Mülleimer warf, in der anderen Bedingung blieb diese liegen. In der ersten Bedingung warfen nur 7% der Studenten den Flyer auf den Boden; in der zweiten Bedingung waren es 37%. Die Autoren der Studie schließen, dass injunktive Normen implizit Einfluss ausübten (Reno, Cialdini & Kallgren, 1993). Zur Aktivierung deskriptiver Normen zeigten Cialdini, Reno und Kallgren (1990), dass sich Menschen in einer sauberen Umgebung, in der ein einzelnes Müllstück herumliegt, noch ordentlicher als in einer durchweg sauberen Umgebung verhalten. Ein auffälliges Stück Abfall aktiviert deskriptive Normen, die Menschen dazu bringen, sich selbst vorbildlicher zu verhalten als der »Normbrecher«.

In einem Experiment wurde untersucht, inwiefern der Umgang mit Bio-Produkten weitere altruistische Verhaltensweisen hervorbringt (Mazar & Zhong, 2010). Teilnehmer je einer Gruppe sollten einen Onlineshop mit Bioprodukten oder konventionellen Produkten entweder betrachten oder dort einkaufen. Während die bloße Darbietung von Bio-Produkten einen positiven Effekt auf soziale Verantwortung und ethisches Verhalten hatte, brachte der Kauf dieser Produkte sogar eine gegenteilige Wirkung. Im anschließenden Diktatorspiel teilten Probanden, die den Bioproduktshop nur ansahen signifikant mehr als Teilnehmer der Kontrollgruppe. Diejenigen, die dort einkauften teilten jedoch weniger als alle anderen. Die Autoren erklären dieses Phänomen mit einem „Lizenzierungseffekt.“ Um kognitive Ressourcen zu sparen, würden Menschen nach vorangegangenen moralischen Taten, weitere Handlungen weniger nach moralischen Grundsätzen prüfen.

18.4 Vandalismus

Wie zu Beginn des Kapitels im zweiten Fallbeispiel demonstriert wurde (► Abschn. 18.1.1), ist Vandalismus ein Beispiel für **kontraproduktives Verhalten auf Makroebene**. Der Begriff Vandalismus geht auf den französischen Bischof Henri-Baptiste Grégoire (1794) zurück, der erstmals mit diesem Wort die sinnlose Ermordung und Zerstörung von Kunstwerken durch radikale Jakobiner im Anschluss an die Französische Revolution beschrieb. Auch heute bezeichnet Vandalismus die im weitesten Sinne bewusste illegale Beschädigung oder Zerstörung fremden Eigentums, die unter dem Delikt »Sachbeschädigung« im Strafgesetzbuch verankert ist. Einen Streitfall bilden Graffitis, bei denen nicht klar ersichtlich ist, ob die dahinterstehende Motivation Ausdruck von Kunst oder Zerstörungswut ist.

Definition

Vandalismus bezeichnet die bewusste illegale Beschädigung oder Zerstörung fremden Eigentums.

Vandalismus verursacht in Deutschland jährliche Schäden von etwa 1 Mrd. EUR. Unter den Tätern befinden sich meistens Jugendliche und überwiegend Männer. Beschädigt werden v. a. Güter, die der Allgemeinheit dienen, wie Bahnhofseinrichtungen, Busse, Sitzpolsterungen in öffentlichen Verkehrsmitteln, Hausfassaden, Telefonzellen, Universitätsgebäude und Bibliotheken. Beschädigte Statuen oder Gebäude, beschmierte Wände und Müll strahlen wenig Sicherheit aus und können ihrerseits weitere vandalistische Akte provozieren. Problematisch sind dabei nicht nur die materiellen, sondern auch die sozialen Kosten. Vestermark und Blaufeld (1987) beschreiben, welche Vorfälle materielle und welche **soziale Kosten** verursachen. Beispielsweise bedeuten Schäden, die zu Schulausfall führen, sowohl materielle als auch soziale Kosten. Werden rassistische Graffitis an Wände gesprüht, verursacht dieses Verhalten in erster Linie soziale Kosten.

Welche **Motive** vandalistischem Verhalten zugrunde liegen können, erörtert Goldstein (1996) anhand dreier verschiedener Theorien:

1. Zerstörerische Handlungen können anhand der **Ästhetiktheorie** (Allen & Greenberger, 1978) beschrieben werden: In der Ästhetikforschung gibt es eine Anzahl von Faktoren, die für ästhetische Erfahrungen verantwortlich gemacht werden.

Nach den Autoren sollten genau diese Variablen auch Spaß an der Zerstörung eines Objekts hervorrufen. Die Hauptfaktoren sind dabei Komplexität, Vorhersagbarkeit und Neuheit. Personen widmen komplexen Objekten und Situationen mehr Zeit und genießen sie mehr. Einfache Objekte und Situationen hingegen erzeugen schnell Langeweile. Unerwartetheit und Neuheit von Ereignissen führen ebenso zu Überraschung und positiver Aufgeregtheit. Zur Überprüfung des Effektes von Unerwartetheit entwickelten Allen und Greenberger (1978) 2 Filme, in denen jeweils eine Sequenz das Zertrümmern von 4 Glasscheiben zeigte. Während in der Kontrollbedingung alle 4 Glasscheiben beim ersten Schlag zersprangen, musste in der Experimentalbedingung zur Zerstörung der vierten Scheibe mehrmals dagegengeschlagen werden. Teilnehmer wurden anschließend gefragt, wie sehr sie sich an dem Film erfreut haben. Der zweite Film wurde signifikant positiver bewertet als der erste.

2. Das Vandalismusphänomen, das v. a. häufig in Schulen auftritt, wird von Csikszentmihalyi und Larsen (1978) mit der »**Enjoyment Theory**« analysiert: Mittels Tagebuchstudien fanden sie, dass sich Teenager in der Schule mehr langweilen als in jeder anderen Situation. Sie folgern, dass Schulvandalismus von 3 wesentlichen Faktoren abhängt:

- a) vom extrinsischen Belohnungs- und Bestrafungssystem (z. B. durch Noten), das ermutigt bzw. erzwingt, die Regeln zu befolgen,
- b) von der Glaubwürdigkeit des »Mittels zum Zweck«, wenn also der Glaube an ein erfolgreiches Leben durch gute Schulbildung verloren geht, und
- c) von der »Schule-macht-keinen-Spaß-Mentalität«, wenn die Schule weniger zu bieten hat als das, was kriminelle Aktivitäten versprechen. Die Theorie betont v. a. den dritten Aspekt, der die relative intrinsische Belohnung durch Vandalismus oder das Genießen von Vandalismus und anderen unsozialen Verhaltensweisen beschreibt.

3. Eine dritte Erklärung für vandalistisches Verhalten wird von Fisher und Baron (1982) mit der **Gerechtigkeits-Kontroll-Theorie** vorgenommen. Sie sehen das Motiv in wahrgenommener Ungerechtigkeit. Individuen versuchen, durch zerstörerisches Handeln subjektiv erlebte Gerechtigkeit herzustellen. Diese sozialpsychologische Theorie bezieht sich auf den Zusammenhang zwischen wahrgenommener Ungerechtigkeit und der Fähigkeit, die Ungerechtigkeit zu kontrollieren. Von der wahrgenommenen Kontrolle hängt es ab, wie Personen einen Gerechtigkeitsausgleich herbeiführen: Ist die Kontrolle hoch, werden gesellschaftlich akzeptierte Mittel eingesetzt. Ist die empfundene Ungerechtigkeit hoch und die Kontrolle niedrig, folgen Passivität und Hilflosigkeit. Vandalismus ist dabei eine Art, das Gefühl der fehlenden Kontrolle zu kanalisieren. In einer amerikanischen Fragebogenstudie (De More, Fisher & Baron, 1988) wurde Studierenden erzählt, die Studie untersuche das Zusammenleben im Studentenheim. Tatsächlich aber zielten die Fragen (die teils auf die Inhalte abgestimmt waren) auf die Messung des Gerechtigkeitsempfindens und auf die Kontrollwahrnehmung ab. Im Anschluss folgten mehrere Items, in denen Studierende nach ihrem vandalistischen Verhalten in der Universität gefragt wurden. Mittels Regressionsanalyse fanden die Autoren einen signifikanten Zusammenhang zwischen Gerechtigkeitsempfinden, wahrgenommener Kontrolle und Vandalismus: Studierende, die Ungerechtigkeit spürten und darüber geringe Kontrolle empfanden, tendierten eher zu Vandalismus als andere.

Die beiden ersten Theorien postulieren einen hedonistischen, nutzenmaximierungsorientierten Ansatz. Dabei sieht die Ästhetiktheorie die Ursachen für Vandalismus in der Beschaffenheit von zerstörbaren Gütern, während sich die Enjoyment Theory auf die Tätigkeit bezieht: Individuen randalieren, weil es ihnen im Vergleich zu anderen Alternativen am meisten Spaß macht. Die Gerechtigkeits-Kontroll-Theorie hingegen betont den Gerechtigkeitsaspekt.

18.5 Wirtschaftskriminalität und Schattenwirtschaft

18.5.1 Wirtschaftskriminalität

Wirtschaftskriminalität beschreibt ein **komplexes Kriminalitätsfeld** und nicht eine einzelne festgelegte Straftat oder eine klar abgrenzbare Ansammlung von Delikten. Ein wesentlicher Bestandteil ist die Unternehmerkriminalität. Sutherland (1949) ordnet diesem Begriff kriminelle Aktivitäten von Personen mit hohem sozialen Status zu, die ihre Position missbrauchen, indem sie Gesetze zu ihrem eigenen Vorteil missachten.

Braithwaite (1994) beschreibt Wirtschaftskriminalität als das Verhalten von Kooperationen oder von deren Mitgliedern, das gesetzlich geächtet und strafbar ist. Die Vorteile illegaler Handlungen dienen dabei nicht dem individuellen Profit, sondern Organisationszielen. Aus Profitgier, zur Kostensenkung, Unterhaltung eines Schwarzmarkts oder um einen Rivalen außer Gefecht zu setzen, nehmen Unternehmen beispielsweise Umweltverschmutzung, finanzielle Bestechung, zweifelhafte Arbeitsverhältnisse und den Vertrieb unsicherer Produkte in Kauf.

Der Wirtschaftskriminalität werden strafrechtlich Delikte zugeordnet, die im Rahmen tatsächlicher oder vorgetäuschter wirtschaftlicher Betätigung begangen werden und über die Schädigung des Einzelnen hinaus **das Wirtschaftsleben beeinträchtigen** oder **die Allgemeinheit schädigen**. Zu diesen zählen z. B. Gründungsschwindel, Insolvenzdelikte, Buchführungsdelikte, Betrug, Untreue, Produktpiraterie, Bestechung, Vorteilsnahme, Computerkriminalität, Insiderhandel, Subventionsbetrug, Geldwäsche und Steuerhinterziehung. Wirtschaftskriminalität bedeutet für die Gesellschaft nicht nur hohe finanzielle Kosten, sondern kann auch beispielsweise durch Verbreitung eines unsicheren Produkts gesundheitsschädliche Folgen mit sich bringen. Simpson (2002, S. 14) spricht in diesem Zusammenhang sogar von dem vielleicht »gefährlichsten Verbrechen der Welt«.

Wirtschaftskriminalität kann Unternehmen in zweifacher Hinsicht treffen: Sie können entweder durch interne oder externe Täter zu Opfern werden oder selbst von kriminellen Straftaten gegen andere ökonomisch profitieren. Wird ein Delikt jedoch aufgedeckt, können die Folgen für ein Unternehmen verheerend sein. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Pricewaterhousecoopers führt in Zusammenarbeit mit der Universität Halle-Wittenberg regelmäßig Studien zur Wirtschaftskriminalität durch. Beinahe die Hälfte der befragten Unternehmen weltweit waren zwischen 2003 und 2005 Opfer eines Wirtschaftsdelikts geworden. In Deutschland ist die Zahl der Delikte in den letzten Jahren leicht zurückgegangen, jedoch stieg die Schadenssumme. Während der jährliche Schaden für betroffene deutsche Unternehmen 2005 im Durchschnitt 3,4 Mio. Euro betrug, wurde 2011 eine Summe von 8,39 Mio. Euro ermittelt (Nestler & Salvenmoser, 2005; 2011). Die individuellen **Ursachen** für die kriminellen Handlungen wurden von den befragten Experten in drei Faktoren gesehen:

- Faktor Anreiz (zu aufwendiger Lebensstil, Unzufriedenheit, berufliche Enttäuschung),
- Faktor Gelegenheit (unzureichende interne Kontrollen, Zusammenarbeit von Unternehmensmitgliedern und Externen) und dem
- Faktor Rechtfertigung (mangelndes Werte- und Unrechtsbewusstsein, Leugnung der finanziellen Konsequenzen für das Unternehmen).

Ähnliche Motive führen auch Fetchenhauer (1998) sowie Viaene und Dedene (2004) in Bezug auf Versicherungsbetrug an. Simpson (2002) beschreibt Möglichkeiten, gegen Wirtschaftskriminalität anzukämpfen: In einer umfangreichen Analyse schlägt sie als Alternative zu der wenig wirkungsvollen »Verfolgung und Bestrafung« Methoden vor, die auf **soziale Kontrolle** abzielen und die **Beschämung der Kriminellen** durch die Bekanntmachung der Unternehmen und der Akteure in der Öffentlichkeit propagieren.

18.5.2 Schattenwirtschaft

Definition

- Schattenwirtschaft wird als Oberbegriff für alle wirtschaftlichen Tätigkeiten angesehen, die außerhalb der statistisch erfassten Wirtschaft stattfinden.

Um das heterogene Feld der Schattenwirtschaft näher zu bestimmen, unterscheiden Enste und Schneider (2005) zwischen einem offiziellen und einem inoffiziellen Sektor. Im **offiziellen Sektor** finden Aktivitäten wie öffentliche Wirtschaft, öffentliche Haushalte und Privatwirtschaft statt, die staatlich verwaltet und besteuert werden können. Zum **inoffiziellen Sektor** gehören alle privatwirtschaftlichen Aktivitäten, die zwar zur Wertschöpfung beitragen, jedoch nicht in die Berechnung des Bruttoinlandsproduktes mit eingehen. Problematisch ist die Zuordnung von Tätigkeiten zur Schattenwirtschaft, wenn es um ehrenamtliche Arbeit geht, die zwar legal ausgeübt wird, jedoch nicht offiziell erfasst werden kann. Ebenso problematisch sind Nachbarschaftshilfe oder die punktuelle Aushilfe bei Reinigungsarbeiten oder Kinderaufsicht.

Gleichermaßen umstritten wie die Begriffsdefinition ist die **Messung der Schattenwirtschaft**. Unter Anwendung diverser Methoden wird regelmäßig versucht, weltweit den Anteil zu bestimmen (2013; Enste & Schneider, 2005). Da direkte Methoden wie Befragungen häufig nur sozial erwünschte Ergebnisse liefern, basieren Messungen zusätzlich auf einem monetären Ansatz, der davon ausgeht, dass Schattenwirtschaftsaktivitäten aus Gründen fehlender Transparenz mit Bargeld abgewickelt werden. Dabei wird von einer normalen Entwicklung des Bargeldbedarfs ohne Schattenwirtschaft ausgegangen. Die Bemessungsgrundlage stellt schließlich die Differenz zwischen dem für das Bruttoinlandsprodukt erforderlichen und dem tatsächlichen Bargeldumlauf.

• Tabelle 18.2 zeigt eine Übersicht der geschätzten Schattenwirtschaft in den europäischen Ländern für 2013 (Schneider, 2013). Der geringste Anteil an Schattenwirtschaft wird in der Schweiz, Österreich und Luxemburg vermutet. Seit 2003 ist

der Anteil leicht zurückgegangen. Osteuropäische Länder verzeichnen einen höheren Anteil an Schattenwirtschaftsaktivitäten als Länder Westeuropas. Bei nicht europäischen OECD Ländern wie den USA (6,6%) Neuseeland (8,1%) oder Japan (8,0%) zeigt sich 2013 ein ebenfalls geringerer Anteil an Schattenwirtschaftsaktivitäten. Wenn, wie eingangs postuliert, Kooperationsbereitschaft von Vertrauen bestimmt wird, so scheint das Vertrauen der Menschen in den Ländern, in denen die meisten Schattenwirtschaftsaktivitäten vermutet werden, in ihren Staat gering zu sein. In Bulgarien wird der Anteil an Schattenwirtschaft im europäischen Vergleich am höchsten beziffert, gleichzeitig liegt der Anteil der Bürger, die Vertrauen in die eigene Regierung haben mit 16% deutlich unter dem EU-Schnitt (25%) (Europäische Kommission, 2013).

Auch wenn die Wahrscheinlichkeit jemanden zu befragen, der mit Schattenwirtschaft zu tun hat entsprechend hoch ist, behaupten die meisten Bürger, nicht involviert zu sein. In einer australischen Studie wurden mehr als 1000 Bürger befragt, ob sie Schwarzarbeit in Anspruch nehmen würden. Mehr als 90% gaben an, nichts damit zu tun zu haben. Nur 8% gaben zu, in einem der Jahre 2000 oder 2002 diese beansprucht zu haben, und nur 2% beichteten, in beiden Jahren in Schwarzarbeit involviert gewesen zu sein. Von Schwarzarbeitsaktivitäten wird wenig und eher flexibel Gebrauch gemacht. Personen, die anführten, in Schwarzarbeit verwickelt zu sein, hatten zusätzlich weniger moralische Vorbehalte gegenüber Steuerhinterziehung als andere (Braithwaite, Schneider, Reinhart & Murphy, 2003).

Einen konkreten Fall von Schattenwirtschaft stellt die Hinterziehung von Einkommenssteuern dar. Für das eingangs angeführte Beispiel (► Abschn. 18.1.1) wurde mehr Verständnis aufgebracht als für Vandalismus oder Versicherungsbetrug. Der nachfolgende Abschnitt beschäftigt sich mit einer detaillierten Ursachenanalyse.

18.6 Steuerhinterziehung

18.6.1 Steuern als soziales Dilemma

Die Forderung von Einkommenssteuerzahlungen stellt Bürger vor ein soziales Dilemma: Steuerpflichtige können entweder hinterziehen und den individuellen Verlust vermeiden oder den geforderten Beitrag an den Staat leisten. Letzteres würde sich durch die Bereitstellung öffentlicher Güter unter der Voraussetzung auszahlen, dass alle ehrlich sind. Um die eigennützige Variante weniger attraktiv zu machen, wird Hinterziehung durch die Gesetzgebung bestraft, sofern sie durch Kontrollen aufgedeckt werden kann.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, Steuern zu vermeiden. Aus makroökonomischer Sicht spielt es jedoch keine Rolle, ob dem Staat das Geld fehlt, weil Steuern illegal hinterzogen werden, weil sie durch Abschreibung und Nutzen von Schlupflöchern umgangen werden oder weil sie aufgrund von Steuerflucht, also dem Anlegen des Geldes in »Steuroasen« wie Monaco oder Liechtenstein, nicht gezahlt werden. In jedem Fall bedeutet die Vermeidung von Abgaben generell und von Steuern speziell eine Reduktion des Staatshaushaltes.

Aus individueller Perspektive machen Steuerumgehung, -flucht und -hinterziehung einen deutlichen Unterschied: Anhand von 3 Szenarien, in denen jeweils ein Fall von **Steuerhinterziehung**, **Steuerumgehung** und **Steuerflucht** beschrieben wurde, zeigten Kirchler, Maciejovsky und Schneider (2003), dass Teilnehmer zwischen diesen 3 Formen deutlich unterschieden. Steuerhinterziehung wurde mit Illegalität, Strafe und dem Risiko, kontrolliert zu werden, assoziiert. Bei Steuerflucht wurde v. a. an die legale Intention, Steuern zu sparen, und an die Kosten des Standortwechsels gedacht. Steuerumgehung wurde hingegen mit Legalität und Cleverness in Verbindung gebracht. In allen Fällen wurde **Steuervermeidung kaum negativ bewertet**.

Aus makroökonomischer Sicht ist es ebenso gleichgültig, aus welchen Gründen Menschen Steuern zahlen, solange die Steuergelder zur Verfügung stehen. Aus individueller Perspektive lassen sich hingegen unterschiedliche Motive definieren: McBarnet (2001) unterscheidet eine »committed compliance« (Steuerzahler bezahlen freiwillig) von einer »capitulative compliance« (Steuerzahler geben den Widerstand gegen Steuerzahlungen auf und zahlen) und einer »creative compliance« (Steuerzahler definieren die Auflagen innerhalb der Gesetze zu ihren Gunsten).

Die Bedeutung des Interaktionsverhältnisses zwischen Steuerzahlern und Finanzbehörde wird abschließend diskutiert. Zunächst wird die Perspektive des Steuerzahlers in den Fokus gerückt.

18.6.2 Perspektive der Nutzenmaximierung

Wie schon in Bezug auf soziale Dilemmata diskutiert wurde, geht das ökonomische Standardmodell davon aus, dass Individuen und Gruppen ihren Nutzen maximieren, indem sie Steuern reduzieren. Das von Allingham und Sandmo (1972) entwickelte Modell der Steuerhinterziehung beginnt mit der

Annahme, dass Steuerzahler die **Wahl zwischen 2 Alternativen** besitzen: Sie können entweder das wahre Einkommen angeben oder weniger angeben, als sie tatsächlich verdienen. Bei der zweiten Alternative hängt der Nutzen davon ab, ob das Finanzamt das Vergehen entdeckt. Falls die fehlenden Angaben unentdeckt bleiben, verspricht die zweite Möglichkeit mehr Gewinn. Finden jedoch eine Steuerprüfung und Sanktionen statt, ist der Verlust größer. Die Theorie geht davon aus, dass Steuerzahler die beiden möglichen Ausgänge gegeneinander abwägen und jene Option auswählen, die den größten Profit verspricht. Zur Abwägung ihrer Entscheidung ziehen Steuerpflichtige nach der ökonomischen Standardtheorie v. a. die Kontrollwahrscheinlichkeit und das Strafmaß heran.

In zahlreichen Laborexperimenten wurde der **Einfluss von Kontrollen und Strafen** überprüft. In einer Studie von Slemrod, Blumenthal und Christian (2001) wurde an 1700 zufällig ausgewählte US-amerikanische Bürger ein Brief versendet, in dem zeitnahe Steuerkontrollen angekündigt wurden. Zusätzlich erhielten die Bürger die Information, dass sowohl die aktuellen als auch vorangegangene Steuererklärungen überprüft würden. Eine Kontrollgruppe erhielt keinen Brief. Es zeigte sich, dass Klein- und Mittelverdiener, die ein Schreiben mit Kontrollankündigung erhalten hatten, ihre Steuerzahlungen im Vergleich zum Vorjahr erhöhten. Die Gruppe der besser Verdienenden hingegen zahlte unerwartet sogar weniger Steuern.

Mason und Calvin (1978) konnten ebenfalls einen signifikanten Zusammenhang zwischen wahrgenommener **Prüfwahrscheinlichkeit** und der Bereitschaft, Steuern zu zahlen, nachweisen. Gërxhani und Schramm (2007) verglichen unter Berücksichtigung verschiedener Berufs- und Einkommensgruppen den Einfluss der Kontrollwahrscheinlichkeit auf die Zahlungsbereitschaft albanischer und niederländischer Teilnehmer. Während in den Niederlanden die Kontrollwahrscheinlichkeit die Steuerehrlichkeit beeinflusste, wurde in dem postkommunistischen Albanien kein signifikanter Unterschied gefunden. Wärneryd und Walerud (1982) fanden in einer schwedischen Telefonbefragung keinen Effekt. Spicer und Thomas (1982) variierten die Prüfwahrscheinlichkeiten in einem experimentellen Setting über 24 Spielrunden, in welchen Steuern zu zahlen waren. In den ersten 8 Runden betrug die Prüfwahrscheinlichkeit 5%, im mittleren Drittel stieg sie auf 25% und in den letzten 8 Runden sank sie auf 15%. Eine andere Gruppe wurde ohne exakte Wahrscheinlichkeitsangaben nur über geringe, hohe und mittlere Kontrollwahrscheinlichkeiten informiert. Eine weitere Gruppe erhielt keine Informationen über die Kontrollwahrscheinlichkeit. Die Steuerehrlichkeit stieg wie erwartet mit der Prüfwahrscheinlichkeit an. Präzise Information hatte einen stärkeren Effekt als vage Information. Insgesamt waren die Effekte jedoch gering.

Friedland, Maital und Rutenberg (1978) zeigten, dass hohe Strafen im Vergleich zu geringen die Bereitschaft, Steuern zu deklarieren, erhöhten, auch wenn die Prüfwahrscheinlichkeit proportional vermindert wurde. Baldry (1987) konnte jedoch keinen **Einfluss der Strafhöhe** auf die Deklarationsbereitschaft nachweisen.

Die sich vielfach widersprechenden Forschungsergebnisse lassen keinen eindeutigen Schluss zu, ob der Einfluss der Strafhöhe größer ist oder der Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden. Aufgrund einer Analyse von 8 Studien, die in den USA und der Schweiz durchgeführt wurden, schließen Pommerehne und Weck-Hannemann (1992), dass der Warneffekt, den Strafhöhe und Prüfwahrscheinlichkeit besitzen, wenn überhaupt vorhanden, sehr gering ist (siehe auch Andreoni, Erard & Feinstein, 1998). Alternativ wurde gezeigt, dass das Kontrollmuster Hinterziehungsverhalten beeinflussen kann (Kastlunger, Kirchlner, Mittone & Pitters, 2009; Mittone, 2006). Steuerzahler hinterziehen beispielsweise mehr, nachdem sie gerade geprüft wurden, da sie die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Kontrolle unterzogen zu werden, geringer einschätzen.

Das rationale Entscheidungsmodell trifft bezüglich **Einkommenshöhe** keine eindeutigen Vorhersagen. Auch hier zeigen Studien unterschiedliche Ergebnisse: Während Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) anhand einer Schweizer Stichprobe zunehmende Hinterziehungstendenzen bei steigendem Einkommen feststellten, fanden Park und Hyun (2003) bei koreanischen Steuerzahlern keinen Einfluss der Einkommensklassen auf die Steuerehrlichkeit.

Die Annahme, dass Individuen ökonomisch vernünftige Entscheidungen treffen, muss auch im Steuerkontext eingeschränkt werden, da menschliche Informationsverarbeitungsfähigkeiten limitiert sind. Die Komplexität von Situationen veranlasst Menschen auch bei Steuerentscheidungen dazu, kognitive Heuristiken heranzuziehen, die oftmals zu inkonsistenten Bewertungen führen (McCaffrey & Baron, 2004). Zur Erforschung von Verhaltensanomalien im Steuerkontext wird die Prospect-Theorie häufig angewandt: Kirchlner und Maciejovsky (2001) zeigten beispielsweise, dass sich Personen bei erwarteten Steuerrückzahlungen ehrlicher und somit weniger riskant verhielten als bei befürchteten Nachzahlungen.

Aus Sicht der Finanzbehörden könnte das Problem der Steuerhinterziehung zwar durch jährliche **Kontrollen** gelöst werden, der bürokratische Aufwand wäre jedoch nicht finanzierbar. In Wahrheit liegt die Wahrscheinlichkeit, einer Steuerprüfung unterzogen zu werden, beispielsweise in den USA bei weniger als einem Prozent (Alm, Jackson, & McKee, 2004). Alternativ könnten besonders hohe Strafen verhängt werden, so dass sich durch den schwerwiegenden Verlust bei einer Kontrolle Hinterziehung nicht mehr lohnt. Die Differenz zwischen denen, die es treffen würde, und jenen, die hinterziehen, ohne entdeckt zu werden, ließe jedoch die Strafe überproportional hoch erscheinen. Zugleich würde die Wahrscheinlichkeit steigen, dass Betroffene weitere Steuern hinterziehen, um den erlittenen Schaden zu kompensieren.

Simpson (2002) berichtet, dass Wirtschaftskriminalität, seit es vermehrte Fahndungen gibt, sogar zugenommen hat. Alm, Sanchez und deJuan (1995) fordern die Regierungen auf, die Kontrolle des Steuersystems nicht nur auf Strafen und Überprüfungen zu reduzieren. Vielmehr bedarf es eines facettenreichen Ansatzes, der sowohl positive Verstärker bei größerer Zahlungsbereitschaft verspricht als auch die soziale Verpflichtung von Steuerzahlungen betont. Inwiefern Belohnungen für ehrliches Steuerverhalten die weitere Zahlungsbereitschaft positiv beeinflussen, ist Gegenstand experimenteller Forschung (siehe Kastlunger, Mühlbacher, Kirchlner & Mittone, 2011) Auch wird dieser Ansatz bereits in der Praxis implementiert. In Korea wird debattiert, ob

ehrlische Steuerzahler Zugang zu VIP Bereichen erhalten sollen, auf den Philippinen dürfen ehrliche Steuerzahler an einer Lotterie teilnehmen und in Japan erhalten ehrliche Steuerzahler ein Foto mit dem Kaiser (Feld, Frey & Torgler, 2006).

Die unterschiedlichen Befunde von ökonomischen Einflussfaktoren auf die Steuerehrlichkeit, die sich sowohl bei Verwendung unterschiedlicher als auch gleicher Methoden ergeben, die differierenden Länderergebnisse und die beschränkten Möglichkeiten der Informationsverarbeitung lassen die Annahme, dass Steuerzahlungen ausschließlich durch Nutzenmaximierung motiviert sind, zweifelhaft erscheinen. Zudem stellt sich die Frage, warum bei einer derart geringen Prüfwahrscheinlichkeit nicht wesentlich mehr Steuern hinterzogen werden.

18.6.3 Psychologische Einflussfaktoren

Um eine Einkommenssteuererklärung abgeben zu können, muß man Philosoph sein, es ist zu schwierig für einen Mathematiker.

(Albert Einstein, 1879–1955)

Wie bereits dargestellt wurde, stellen Steuerforderungen Steuerpflichtige vor ein soziales Dilemma. Die Voraussetzung aber, dass Steuerzahler die Situation als Dilemma bewerten, wird nur durch ausreichendes Wissen über Steuern erfüllt. **Steuergesetze sind überaus komplex**, und das Wissen darüber ist als gering einzustufen. Da immer neue globale Entwicklungen zu berücksichtigen sind, deren Auswirkungen sich in Gesetzen nicht klar abbilden lassen, werden die Grenzen zwischen dem, was sie legalisieren bzw. unter Strafe stellen, immer schwieriger zu durchschauen. Für OECD-Länder besteht nicht nur die Schwierigkeit, einheitliche Steuergesetze zu definieren, sondern auch, sie einheitlich zu interpretieren.

Schmölders zeigte bereits 1959 anhand einer Befragung von deutschen Politikern des Finanzministeriums, dass selbst diese wenig Wissen über die Steuergesetze besaßen. Die Schwierigkeit, Steuergesetze zu verstehen, wird zusätzlich durch formale Strukturen erschwert. Deutsche Gesetzestexte wurden von Moser (1994) einer sprachwissenschaftlichen Analyse unterzogen. Er kam zu dem Schluss, dass der hohe Abstraktionsgrad der Sprache, die Länge und Kompliziertheit der Sätze und die Benutzung von Abkürzungen einen fachfremden Leser überfordern.

Eine Stichprobe von 2000 australischen Steuerzahlern wurde von Sakurai und Braithwaite (2003) nach ihrem **Wissen über Steuern** befragt. Mehr als ein Drittel der Befragten gaben an, sich nicht kompetent genug zu fühlen, um die Einkommenssteuererklärung selbst zu erledigen. Ein Viertel schrieb sich nur ein wenig Kompetenz zu, und nur 12% behaupteten, in diesem Bereich sehr kompetent zu sein.

In einer Studie von Kirchler, Maciejovsky und Schneider (2003) wurde das objektive Wissen über Steuern bei Finanzbeamten, Wirtschaftsstudenten, Wirtschaftsanwälten und Unternehmern anhand eines Multiple-Choice-Tests untersucht, welches sie mit erhobenen Fairnesseinstellungen zu Steuerumgehung, Steuerflucht und Steuerhinterziehung korrelierten. Finanzbeamte schnitten dabei am besten ab, gefolgt von Wirtschaftsstudenten und Wirtschaftsanwälten. Unternehmer erzielten die schlechtesten Ergebnisse. Für Wirtschaftsanwälte und Unternehmer zeigte sich außerdem, dass ein profundes Steuerwissen positiv mit der wahrgenommenen Fairness gegenüber Steuerumgehung korrelierte. Für die Stichprobe der Finanzbeamten galt hingegen, dass Steuerumgehung mit zunehmendem Wissen eher verurteilt wurde.

Steuergesetze kaum zu verstehen, bedeutet eine Einschränkung der Entscheidungsfreiheit und kann **reaktantes Verhalten** auslösen (Pelzmann, 2006). Äußert sich Reaktanz nicht in Steuerumgehung, gerade weil die Möglichkeiten dazu aufgrund mangelnden Wissens nicht vorhanden sind, kann sie sich gleichermaßen in einer negativen Einstellung gegenüber Steuern manifestieren. Tatsächlich wird der Steuerbegriff nicht automatisch mit positiven Assoziationen verknüpft.

In einer österreichischen Studie untersuchte Kirchler (1998), welche **Einstellungen gegenüber Steuern** vorhanden sind. Er ließ dazu 171 Arbeiter, Angestellte, Beamte, Unternehmer und Studenten frei ihre Gefühle und Gedanken zu diesem Begriff beschreiben. Auf diese Weise wurden 1003 Assoziationen produziert, die sich in 547 verschiedenen Wörtern abbilden ließen. Die verschiedenen Assoziationen wurden kategorisiert und die Häufigkeiten wurden mittels Korrespondenzanalyse ausgewertet. Während Selbstständige und Unternehmer den Steuerbegriff v. a. mit einer Behinderung der Arbeit, Bürokratie und Intransparenz sowohl der Gesetze als auch der Verwendung öffentlicher Gelder in Verbindung brachten, kritisierten Arbeiter eher die Regierung und die Politiker allgemein. Jedoch waren sich die Arbeiter ebenso der öffentlichen Güter bewusst, die sie durch die Steuergelder erhielten. Angestellte sahen in Steuern eine Sicherung des sozialen Wohlstands und nannten Steuerzahlungen ein notwendiges Übel. Beamte wiederum bewerteten Steuergelder als Chance für einen sozialen Ausgleich. Sie sahen aber gleichzeitig die Möglichkeit, dass sich Steuersünder bereichern könnten. Schließlich dachten Studenten, die am wenigsten mit Steuerzahlungen konfrontiert waren, an Theorien und technische Konzepte, erwähnten Namen von Politikern, Comicfiguren oder sinnlose Worthülsen. Insgesamt überwog der Anteil negativer Assoziationen deutlich.

Jeder erwartet vom Staat Sparsamkeit im Allgemeinen und Freigiebigkeit im Besonderen.

(Anthony Eden, 1897–1977)

Als weiterer Aspekt bleibt zu hinterfragen, welche **sozialen Repräsentationen** Steuerzahler über den Begriff »Staat« besitzen, an den sie ihre Abgaben entrichten und von dem sie gleichermaßen profitieren. Inkonsequenterweise sind die meisten Menschen zwar für eine Senkung der Steuern, gleichzeitig aber für die Erhöhung der Staatsausgaben (Kirchler, 2011; Tyszka, 1994).

Zur Untersuchung sozialer Repräsentation gegenüber Steuerzahlern ließ Kirchler (1998) Teilnehmer einen »typischen Steuerzahler«, einen »ehrlichen Steuerzahler« und einen »unehrlichen Steuerzahler« bewerten. Der ehrliche Steuerzahler wurde erwartungsgemäß am positivsten und als hart arbeitende intelligente Person angesehen. Der typische Steuerzahler hingegen wurde am negativsten bewertet und für dumm und faul befunden. Überraschend ist v. a., dass Steuersünder eher als fleißig und intelligent bewertet wurden. Steuerhinterziehung wird also weniger als kriminelles Delikt, sondern vielmehr als clevere Handlung angesehen. Lewis (1979) zeigte, dass Einstellungen zu Steuern mit der Höhe des Einkommens zusammenhängen: Menschen mit höherem Einkommen hatten eine negativere Einstellung gegenüber Steuern insgesamt und progressiven Steuerraten im Besonderen. Sie empfanden Steuerumgehung fairer als Personen mit niedrigem Einkommen und forderten dafür entsprechend geringere Strafen.

Negative Einstellungen gegenüber Steuern können ebenso aus wahrgenommener Ungerechtigkeit resultieren. Wenn die Steuergesetze so komplex sind und nur die Reichen es sich leisten können, die Schlupflöcher durch die Hilfe von Steuerberatern zu entdecken, fühlen sich gewöhnliche Steuerzahler durch das System benachteiligt. Wie aber sollte eine **gerechte Besteuerung** aussehen?

Wir können die Besteuerung niemals populär, aber wir können sie fair machen.

(Richard Milhous Nixon, 1913–1994)

Mit dieser Frage befasste sich beispielsweise eine Studie von Roberts, Hite und Bradley (1994). Sie befragten Teilnehmer einmal auf abstrakte Weise nach ihren Präferenzen hinsichtlich progressiven Steuerraten (bei denen die Steuerrate mit wachsendem Einkommen steigt) und einer »Flat Tax« (Einheitssteuer, bei der die Steuerrate in allen Gehaltsstufen gleich ist) sowie einer progressiven gegenüber einer regressiven Besteuerung (bei der die Steuerrate bei steigendem Einkommen sinkt). Bei dieser Art von Fragestellung wurde die progressive Besteuerung (75%) der Flat Tax und diese der regressiven Besteuerung vorgezogen.

In einer anderen Bedingung bekamen die Teilnehmenden folgende Beispiele vorgelegt:

1. »Andy und Bob sind gleich alt. Andy hat ein zu versteuerndes Einkommen von 40.000 \$ pro Jahr. Bob verdient 20.000 \$ im Jahr. In Hinblick auf die Fairness, wie viel sollte Ihrer Meinung nach Andy mehr zahlen als Bob?«
2. »Frank hatte im letzten Jahr ein zu versteuerndes Einkommen von 16.000 \$. In diesem Jahr hat er den Job gewechselt und verdient 24.000 \$. In Hinblick auf die Fairness, wie viel mehr Einkommenssteuern sollte Frank in diesem Jahr bezahlen?«

Im ersten Beispiel sprachen sich nur 12% für eine progressive Steuerrate aus, während 61% meinten, Andy sollte doppelt so viel zahlen wie Bob. Es fanden sogar 27%, dass eine regressiv Steuerrate am fairsten sei; Andy solle zwar mehr als Bob zahlen, aber nicht doppelt so viel. Auch im zweiten Beispiel favorisierten nur 18% eine progressive Steuerrate und zwei Drittel eine Flat Tax. Diese Untersuchung zeigt, dass eine progressive Steuerrate häufig missverstanden wird: Personen glauben, dass progressive Besteuerung bedeutet, mehr zu zahlen, aber nicht, dass sich die Prozentanteile erhöhen.

Mit Fairnessüberlegungen beschäftigte sich schon Schmolders (1960). In seiner Studie befanden drei Viertel der deutschen Steuerzahler, ihre Steuerlast sei zu hoch, während ein Viertel die Abgaben als angemessen einstufte. Schmolders (1975) glaubt, dass eine Steuerrate von 50% das absolute Maximum dessen sei, was Menschen akzeptieren.

In der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung werden **3 Formen von Gerechtigkeit** unterschieden:

- Unter distributiver oder Verteilungsgerechtigkeit werden der gerechte Austausch von Ressourcen und der Ausgleich von Aufwendungen und Profit verstanden (Walster, Walster & Berscheid 1978). Hierbei finden Gerechtigkeitsprinzipien wie Gleichheitsprinzip, Bedürfnisprinzip oder Beitragsprinzip Anwendung.
- Prozedurale Gerechtigkeit bezieht sich auf den Prozess eines Verfahrens (Lind & Tyler 1988). Als gerecht wird der Ausgang eines Prozesses erlebt, wie z. B. die Bestrafung eines Täters oder die Belohnung bei besonderer Leistung.
- Retributive Gerechtigkeit beschreibt die Angemessenheit von Sanktionen bei Verletzung von Normen (Hassebrauck, 1985).

Die Steuergesetzgebung muss sich mit der Frage beschäftigen, welches der gängigen Gerechtigkeitsprinzipien angewendet werden soll. Das **Gleichheitsprinzip** würde von jedem den gleichen Betrag, gewissermaßen eine Kopfsteuer fordern und scheidet nach unserer Gesetzeslage aus. Das **Bedürfnisprinzip** stellt Grundbedürfnisse in den Mittelpunkt. Demnach dürften Menschen nur so besteuert werden, dass die Befriedigung von Grundbedürfnissen gewährleistet ist. Dieser Forderung wird dadurch nachgekommen, dass es ein steuerfreies Grundgehalt gibt. Nach dem **Beitragsprinzip** müssten Steuerzahlungen von dem Beitrag abhängen, den eine Person fähig ist, dem Staat zu leisten. Ein gutes Gehalt, das durch besondere Leistung verdient wurde, dürfte demnach nicht durch entsprechend hohe Steuerforderungen bestraft werden. In Realität wird diesem Prinzip durch einen Grenzsteuersatz Rechnung getragen (Porschke & Witte, 2002).

Werden die bisher angeführten Aspekte resümiert, kann festgehalten werden, dass die Steuergesetze undurchschaubar und die spontanen Assoziationen zu Steuern entsprechend negativ sind. Bei längerem Nachdenken sehen Personen jedoch die Notwendigkeit der Existenz von Steuergeldern, äußern Bereitschaft, diese zu zahlen, und sind im konkreten Fall sogar für das Beitragsprinzip, indem sie die Flat Tax gerechter finden als die progressive Besteuerung. Steuerumgeher werden paradoxerweise als clever angesehen. Es stellt sich dann aber die Frage, warum diese »clevere Handlung« von den meisten Steuerpflichtigen unterlassen wird? Nach der **Theorie des geplanten Verhaltens** (Fishbein & Ajzen, 1975) und der **Theorie des überlegten Handelns** (Ajzen, 1991) sind die besten Prädiktoren für das Auftreten einer geplanten freiwilligen Handlung, in diesem Fall Steuern zu zahlen, die Einstellung gegenüber dieser Verhaltensweise, subjektive Normen und die Wahrnehmung, das Verhalten kontrollieren zu können. Auch wenn erstere negativ ist, würden ebenso Normvorstellungen und die Möglichkeit zur Hinterziehung eine Rolle spielen. Die unterschiedlichen Befunde in verschiedenen Ländern legen nahe, dass sowohl kulturelle Werte und soziale Normen als auch Moralvorstellungen die Deklarationsbereitschaft beeinflussen. Normen müssen auf unterschiedlichen Ebenen betrachtet werden: Auf der Individualebene handelt es sich um internalisierte Standards, auf einer sozialen Ebene beziehen sie sich auf Verhaltensweisen in sozialen Gruppen und auf kollektiver oder nationaler Ebene werden Normen schließlich zu kulturellen Standards, die sich in Gesetzen oder Traditionen widerspiegeln.

Anhand eines Feldexperiments zeigte Wenzel (2005), dass es im Steuerkontext eine klare **Unterscheidung zwischen injunktiven Normen und deskriptiven Normen** gibt. Steuerzahler unterstellen also anderen, Steuern zu hinterziehen, und glauben, dass andere dieses Verhalten angemessen finden. Sie selbst hingegen verurteilen dieses Verhalten. Er ließ eine Zufallsstichprobe von australischen Steuerzahlern sowohl einen Fragebogen ausfüllen, in dem sie ihre persönliche Sichtweise bezüglich Ehrlichkeit und Steuerreduzierungen erläutern sollten, als auch einen, in dem sie angewiesen wurden, das Verhalten anderer Steuerzahler einzuschätzen. Einige Wochen später erhielt eine Gruppe die Rückmeldung, dass die Diskrepanz zwischen den eigenen injunktiven Steuerzahlernormen und denen anderer geringer ist als eingeschätzt. Zwei Gruppen bekamen diese Information nicht und stellten die Kontrollgruppen dar. Eine davon hatte auch den Fragebogen nicht bekommen. Nach Erhebungsschluss wurde durch die Finanzbehörde Einsicht genommen, welche Steuerzahlungen aus den jeweiligen Stichproben eingegangen waren: Die Manipulationen beeinflussten tatsächlich das Steuerzahlverhalten: Die Gruppe, in der injunktive Normen aktiviert waren, forderte signifikant weniger Steuererleichterungen für über die Arbeit hinausgehende Aufwendungen ein. Diese Ergebnisse legen nahe, dass nicht nur soziale Normen, sondern auch das Verstehen des Verhaltens anderer Steuerzahler wichtig für die eigene Steuereinstellung sind.

Schließlich bleiben Moralvorstellungen zu berücksichtigen, die sich in der Definition nur schwer von Normen trennen lassen.

Man soll seine Steuern dem Staat zahlen, wie man seiner Geliebten einen Blumenstrauß schenkt.

(Novalis, 1772–1801)

Steuermoral würde auf einem aggregierten gesellschaftlichen Level die intrinsische Motivation, Steuern zu zahlen, beschreiben. Braithwaite und Ahmed (2005) bezeichnen **Steuermoral** als die interne Verpflichtung, Steuern abzuführen. Wird Steuermoral als soziale Repräsentation verstanden, kann sie als das soziale geteilte Wissen, die geteilten Annahmen über und die Bewertung von Steuerangelegenheiten angesehen werden. Das Konzept der Steuermoral wurde von Strümpel (1966, 1969) und später auch von Frey und Eichenberger (2002) untersucht: Insgesamt wurde gefunden, dass eine hohe Steuermoral mit der freiwilligen Bereitschaft, Steuern zu zahlen, korreliert und auf einer Makroebene, dass hohe Steuermoral in einem Land negativ mit Schattenwirtschaft korreliert. Torgler (2003) analysierte Daten aus dem »World Value Survey« und konnte demonstrieren, dass Vertrauen in die Regierung und Religiosität einen positiven Einfluss auf die Steuermoral ausüben. Auch Pitters und Oberlechner (2011) zeigten in einem Experiment, dass priming von Vertrauen in den Staat zu positiveren Steuerassoziationen führt. Torgler (2005) berichtet, dass Steuermoral in Lateinamerika niedri-

ger ist, wenn Personen andere kennen, die ebenfalls hinterziehen oder davon gehört haben. Umgekehrt argumentieren Lamnek, Olbrich und Schaefer (2000), dass Arbeit und Erfolg fundamentale Werte der christlichen Tradition seien. Reichtum wird als Resultat aus harter Arbeit angesehen. Demzufolge könnten Schattenwirtschaftsaktivitäten auch als Tugend statt als Sünde betrachtet werden: Zu behalten, was man ehrlich verdient hat, wird als weniger kriminell angesehen, als sich an Gütern zu bereichern, die man nicht besitzt. Dieser Ansatz würde sich ebenso zur Erklärung der unterschiedlichen Bewertung der eingangs angeführten Fälle (► Abschn. 18.1.1) anbieten.

Die Bereitschaft, Steuern zu zahlen, scheint von diversen Faktoren abzuhängen. In diesem Abschnitt wurden sowohl ökonomische Annahmen wie Prüfwahrscheinlichkeit und Strafhöhe als auch psychologische Faktoren wie Wissen über Steuergesetze und die Verwendung der Steuergelder, soziale Repräsentationen, Einstellungen, Normen und Moralvorstellungen sowie Gerechtigkeitsüberlegungen behandelt. Nachfolgend wird versucht, die vorangegangenen Überlegungen in einem Modell zu integrieren.

18.6.4 Integrierende Folgerungen

Ein hoher und dabei friedliebender Steuerzahler ist immer für den ministeriellen Standpunkt der angenehmste Staatsbürger.

(Otto von Bismarck, 1815–1898)

Obwohl weniger Steuern hinterzogen werden als nach der ökonomischen Standardtheorie anzunehmen wäre, machen Schattenwirtschaftsaktivitäten in den meisten Ländern einen großen Teil des Bruttoinlandproduktes aus.

Bei der Ursachenanalyse bleiben psychologische Variablen wie Einstellungen, Gerechtigkeitswahrnehmungen, soziale Normen und Moralvorstellungen in der ökonomischen Theorie weitgehend unberücksichtigt. Vernachlässigt wurde außerdem das Verhältnis zwischen Steuerzahler und Finanzamt. Bisher lag der Fokus v. a. auf der **Perspektive des Steuerzahlers**. Steuerpflichtige stehen jedoch mit dem Finanzamt in einem Interaktionsverhältnis. Diese Tatsache erschwert die Analyse zusätzlich, weil auch die **Perspektive der Finanzbehörden** zu berücksichtigen ist. Nutzenmaximierung aus der Perspektive des Finanzamtes würde bedeuten, die effizienteste »Geldeintreibungsmethode« zu wählen. Wenn die Finanzbehörden den Eindruck haben, dass Steuerzahler nur versuchen, ihren eigenen Nutzen zu maximieren, würden auch sie eine »Räuber-und-Gendarm-Mentalität« entwickeln. Sie würden danach trachten, den Räuber zu fangen und das Fehlverhalten zu bestrafen. Steuerhinterzieher auf der anderen Seite würden ihrerseits versuchen, raffinierte Strategien zu entwickeln, um nicht belangt zu werden.

Um Menschen bei ökonomischen Entscheidungen zu Kooperation zu bewegen, bedarf es des **Vertrauens in Institutionen und Behörden**. Dass Vertrauen seitens der Finanzbehörden nicht vollständig vorhanden ist, zeigen sie durch ihre Kontrollen. Umgekehrt vertrauen Steuerpflichtige nicht immer in die Kompetenzen der Finanzbehörden. Das österreichische Finanzministerium versuchte daher mit einer Kampagne für Vertrauen zu werben, in der einmal umgekehrt die vom Staat fälschlich beanspruchten Gelder aufgedeckt werden sollen. Hierbei werden die Steuerzahler aufgefordert, ihre zu viel bezahlten Gelder wieder zurückzuholen.

Folgt man der Empathie-Altruismus-Theorie (Batson, 1991), würde **Empathie** zwischen dem Finanzamt und dem Steuerzahler die Entscheidung für die Leistung eines kollektiven Beitrags positiv beeinflussen. Damit Finanzbehörden Empathie ausstrahlen, müssten sie ein Kundenverhältnis entwickeln und Qualität anbieten. Steuerzahler könnten daraufhin freiwillig zu kooperieren beginnen, unter der Voraussetzung, dass die Steuergesetze verständlich und transparent und die Steuerzahlbedingungen fair sind.

Mehr Überzeugung und Aufklärung von Seiten der Steuerbehörden fordert auch Braithwaite (2003). Sie sollten nicht in dem Stereotyp des feindlichen Finanzamtes verharren, das lediglich versucht, Steuerwidrigkeiten aufzuspüren und hart zu bestrafen. Die **Involvierung des Volkes in politische Entscheidungen** würde nach Meinung von Kirchgässner, Feld und Savioz (1999) die Sensibilisierung für das Allgemeinwohl stärken und zu Kooperationsbereitschaft beitragen. Unter allen Ländern bietet die Schweiz ihren Bürgern die weitestgehenden Möglichkeiten, durch und über ihre Gesetze direkt mitzubestimmen. Die geringen Schattenwirtschaftsaktivitäten wären Indiz für eine höhere Kooperationsbereitschaft.

Wenn also Vertrauen in und Empathie für die Finanzbehörden gering sind, kann nur durch starke Macht der Behörden Kooperation erzwungen werden. Ist das Vertrauen in die Behörden hoch, ist weniger Macht notwendig, weil Steuerpflichtige ohnehin freiwillig kooperieren. Das folgende „**slippery slope**“ **Rahmenmodell** von Kirchler (2007; Kirchler, Hölzl & Wahl, 2008) veranschaulicht und integriert die vorangegangenen Betrachtungen (◉ Abb. 18.3). Die Annahmen des Modells wurden in nachfolgenden Studien untersucht und bestätigt (Kirchler, Hofmann, & Gangl, 2012; Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010).

18.7 Ausblick und Zusammenfassung

Es stellt sich abschließend die Frage, ob dieses für den Steuerkontext entwickelte Modell auch auf andere behandelte Bereiche, in denen es zu Kontraproduktivität kommt, wie Versicherungsbetrug, Vandalismus oder umweltschädigendes Verhalten, anzuwenden ist.

Hierzu muss die Interaktion zwischen dem Individuum und dem für das öffentliche Gut Zuständigen betrachtet werden: Im Fall des **Versicherungsbetrugs** besteht eine Interaktion zwischen der Versicherung und den Versicherten. Da sich Versicherungen im Gegensatz zum Finanzamt jedoch in einer Konkurrenzsituation befinden, müssen sie automatisch ein Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden aufbauen. Ihre Machtausübung ist begrenzt, weil Kunden sonst die Versicherung wechseln können. Zur Förderung der Kooperationsbereitschaft, im Sinne eines Verzichts auf unangemessene Versicherungsforderungen, muss eher das Verhältnis zu den anderen Versicherten betont werden, beispielsweise durch Schaffung einer gemeinsamen Identität. Fetschenhauer (1998) entwickelte zur Analyse der Ursachen von Versicherungsbetrug ein umfassendes Modell. Durch eigene empirische Studien begründet, integriert er in seinem Modell sowohl rationale Annahmen als auch differenzielle und situationsbezogene Aspekte. Er folgert u. a., dass die Wahrscheinlichkeit zu betrügen maßgeblich von der konkreten Situation und der moralischen Bewertung der eigenen Handlung bestimmt wird, und schlägt als Präventionsmaßnahme vor, die moralischen Schranken zu erhöhen.

Im Fall von **Vandalismus** ist es schwieriger, eine Interaktion zwischen öffentlichen Gütern, wie Bushaltestellen, Museen oder Statuen, und den Nutzern zu beschreiben, da die Zuständigen, wie Stadt, Kirche oder Staat, schwer zu personalisieren sind. Eine verwahrloste Umgebung besitzt dennoch Aufforderungscharakter zu kriminellen Handlungen (Goldstein, 1996). Sie vermittelt fehlende Sicherheit und fehlenden Schutz. Feindliches Verhalten kann hier durch mangelndes Vertrauen hervorgerufen werden und muss durch das Gesetz sanktioniert werden. Würden die Zuständigen durch Instandhaltung und Betonung des Nutzens und der Schönheit dieser Güter Vertrauen wecken, könnte leichter Kooperationsbereitschaft erzielt werden. Ein interessantes Phänomen zeigte sich in diesem Zusammenhang bei der Fußballweltmeisterschaft 2006 in Deutschland: Während aufgrund dieses emotionalen Ereignisses vermehrte Ausschreitungen und Vandalismus erwartet wurden, verlief die Weltmeisterschaft auffallend friedlich. Die permanente positive Berichterstattung vermittelte während dieser Zeit ein derart großes Zusammengehörigkeitsgefühl zwischen allen Fußballinteressierten, dass der Staat als Initiator freundschaftlicher als zuvor erlebt wurde und somit wenig Interesse bestand, ihn durch Vandalismus und andere Delikte zu schädigen.

An Stellen mit eindeutig zugeordneten Kompetenzen besteht leichter die Möglichkeit, ein empathisches Vertrauensklima hervorzurufen und dementsprechend unkooperatives Verhalten abzuwehren. Beim **Umweltschutz** ist dieses durch das Fehlen eines Verantwortlichen am schwierigsten. Zwar haben sich dieser globalen Problematik Organisationen wie Greenpeace angenommen, Umweltsünden werden jedoch nur dort verurteilt, wo eindeutig durch das Verhalten einer Person oder Gruppe ein direkt spürbarer Schaden entsteht. Aufsehenerregende Einzelfälle, wie beispielsweise das Stranden eines Öltankers an einer touristisch genutzten Küste, bringen mehr Sanktionen mit sich als identische Ölverluste irgendwo auf dem Ozean, obwohl aus ökologischer Perspektive beides gleichermaßen zu verurteilen wäre. Die kritische Auseinandersetzung der reicheren Länder mit Umweltsünden, die in der Vergangenheit begangen wurden, als die Natur vornehmlich besiegt und nicht geschützt werden musste, zeigt jedoch, dass sich die Umwelt in der westlichen Kultur ein immer freundlicheres und schützenswerteres »Image« verschafft hat. Die Möglichkeiten der modernen Berichterstattung könnten helfen, Menschen das Umweltdilemma vor Augen zu führen und durch Betonung einer lebensnotwendigen Austauschbeziehung Kooperationsbereitschaft auch auf dieser Ebene zu fördern.

Fazit

Dieses Kapitel befasst sich mit kontraproduktivem Verhalten und der Schädigung öffentlicher Güter. Identische Schäden werden je nach eingesetztem Mittel von Bürgern unterschiedlich bewertet. Zur Erklärung muss eine individuelle Perspektive eingenommen werden: Wenn Personen vor der Wahl stehen, sich für einen persönlichen oder gemeinschaftlichen Nutzen zu entscheiden, sind sie mit einem sozialen Dilemma konfrontiert. Soziale Dilemmata lassen sich auf allen Interaktionsebenen finden. Der Komplexitätsgrad verhindert oftmals, dass sich Menschen eines Dilemmas bewusst sind. Aus ökonomischer Sicht entscheiden sich Individuen, beeinflusst durch einen Gewinn- oder Verlustkontext, für die scheinbar gewinnbringendste Handlung. Die Nutzenmaximierungstheorie vernachlässigt jedoch auch Faktoren wie Fairness, Vertrauen und Altruismus und muss daher durch weitere Theorien ergänzt werden. Als Beispiele für Kontraproduktivität werden umweltschädliches Verhalten, Vandalismus, Wirtschaftskriminalität und Schattenwirtschaft anhand verschiedener Theorien erörtert. Das soziale Dilemma der Einkommenssteuer wird explizit aus ökonomischer und psychologischer Perspektive beleuchtet.

Nach dem ökonomischen Standardmodell der Steuerhinterziehung werden Steuerpflichtige lediglich durch Kontrollen und Strafen vom Hinterziehen abgehalten. Von rationalen Entscheidungen kann jedoch

nur ausgegangen werden, wenn ausreichendes Wissen über Steuergesetze, Strafmaß und Kontrollwahrscheinlichkeiten vorhanden ist. Dieses Wissen ist allgemein als gering einzustufen. Des Weiteren verfügen Menschen über soziale Repräsentationen von Staat und Steuern, die überwiegend negativ sind. Bei der Einstellung zu Steuern hängt es zusätzlich davon ab, welche Assoziationen gerade aktiviert werden. Fragt man nach spontanen Assoziationen, sind die Reaktionen ablehnend, stellt man eine grundsätzliche Sinnfrage zur Existenz von Steuergeldern, ist die Mehrheit von der Notwendigkeit überzeugt. Steuerzahler erwarten eine gerechte Verteilung der Steuerlasten. Wie schwierig die Definition von Gerechtigkeit in diesem Zusammenhang ist, zeigt sich bei der Wahl des besseren Steuersystems. Teilnehmer einer Befragungsstudie zogen Begriffe wie prozedurale Gerechtigkeit vor. Im konkreten Fall sprachen sie sich aber für eine Flat Tax aus.

Die Tatsache, dass die Ergebnisse im Ländervergleich differieren, spricht für einen Einfluss von kulturellen Aspekten auf die Bereitschaft, Steuern zu zahlen. Diese lassen sich ebenso anhand verschiedener injunktiver und deskriptiver Normen wie andersartiger Moralvorstellungen erklären. Um die verschiedenen Befunde zu integrieren, wird ein Ansatz gewählt, der die Interaktionsform zwischen Steuerzahler und Finanzbehörde berücksichtigt: Ist das Vertrauen in die Finanzbehörde hoch, kann eine freiwillige Kooperationsbereitschaft erzielt werden. Ist das Vertrauen in die Finanzbehörde gering, kann Kooperation nur durch die Kontroll- und Bestrafungsmacht erzwungen werden. Das interaktive Modell von Kirchler könnte gleichermaßen für andere Bereiche, in denen es zu Kontraproduktivität kommt, angewendet werden, auch wenn beispielsweise beim Umweltschutz durch fehlende Zuständigkeiten das Verhältnis nicht offensichtlich ist.

Literatur

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Allen, V. L. & Greenberger, D. B. (1978). Enjoyment of destruction: The role of uncertainty. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 4 (2), 87–98.
- Allingham, M. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338.
- Alm, J. Jackson, B. & McKee, M. (2004, June). *Audit information dissemination, taxpayer communication and compliance: an experimental approach*. IRS Research Conference, Washington, D.C.
- Alm, J., Sanchez, I. & deJuan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 3–18.
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36, 818–860.
- Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results. *Public Finance*, 42(3), 357–383.
- Bamberg, S. & Schmidt, P. (1993). Determinanten der Verkehrsmittelwahl – Eine Anwendung der Theorie des geplanten Verhaltens. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 24, 25–37.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Becker, G.S. (1976). *The economic approach to human behaviour*. Chicago: Chicago University Press.
- Braithwaite, J. (1984). *Corporate crime in the pharmaceutical industry*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (pp. 15–40). Aldershot, UK: Ashgate.
- Braithwaite, V. & Ahmed., E. (2005). A threat to tax morale: The case of Australian higher education policy. *Journal of Economic Psychology*, 26, 523–540.
- Braithwaite, V., Schneider, F., Reinhart, M. & Murphy, K. (2003). Charting the shoals of the cash economy. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (pp. 93–108). Aldershot, UK: Ashgate.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015–1026.
- Csikszentmihalyi, M. & Larsen, R. (1978). *Intrinsic rewards in school crime*. New York: National Council on Crime and Delinquency: Hackensack.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmata. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- De More, S. W., Fisher, J. D. & Baron, R. M. (1988). The equity control model as a predictor of vandalism among college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 80–91.
- Enste, D. & Schneider, F. (2005, März). *Schattenwirtschaft und irreguläre Beschäftigung: Irrtümer, Zusammenhänge und Lösungen*.

- Paper, vorgestellt auf der Jahrestagung Illegalität in Berlin.
- Europäische Kommission (2013). *Standard Eurobarometer, Nr. 79*. Brüssel. Abgerufen unter: [http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb79/eb79_en.htm].
- Fehr, E. (2001, 28. April). Über Vernunft, Wille und Eigennutz hinaus: Ansätze zu einer neuen Synthese von Psychologie und Ökonomie. *Neue Zürcher Zeitung*, S. 29.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 159–181.
- Feld, L.P. & Frey, B.S. & Torgler, B. (2006). Rewarding Honest Taxpayers? Evidence on the Impact of Rewards from Field Experiments, *CREMA Working Paper Series*, 16, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA).
- Fetchenhauer, D. (1998). *Versicherungsbetrug. Eine theoretische und empirische Analyse betrügerischen Verhaltens gegenüber einem anonymen Geschädigten*. Baden-Baden: Nomos.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fisher, J. D. & Baron, R. M. (1982). An equity-based model of vandalism. *Population and Environment*, 5, 182–200.
- Frey, B. & Benz, M. (2001). *Ökonomie und Psychologie: eine Übersicht* (Working Paper Nr. 92). Zürich: Institute for Empirical Research in Economics.
- Frey, B. S. & Eichenberger, R. (2002). Democratic governance for a globalized world. *Kyklos*, 55(2), 265–288.
- Frey, B. & Stutzer, A. (2006). *Environmental morale and motivation* (Working Paper, Nr. 288). Zürich: Institute for Empirical Research in Economics.
- Friedland, N., Maital, S. & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 10, 107–116.
- Fromm, E. (1947). *Psychoanalyse und Ethik. Bausteine zu einer humanistischen Charakterologie*. GA II, S. 1–157.
- Gërxhani, K. & Schram, A. (2007). Tax evasion and income source: A comparative experimental study. *Journal of Economic Psychology*, 27(3), 402–422.
- Gigerenzer, G. (1997). Bounded rationality: Models of fast and frugal inference. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 133, 201–218.
- Goldstein, A. P. (1996). *The psychology of vandalism*. New York: Plenum Press.
- Gravelle, H. & Rees, R. (2004). *Microeconomics*. Harlow: Financial Times, Prentice Hall.
- Grégoire, H. B. (1794). Troisième rapport sur le vandalisme. In *Oeuvres II* (pp. 256–278, 321–257).
- Hassebrauck, M. (1985). Retributive und distributive Gerechtigkeit im Aufteilungsverhalten von Kindern. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und pädagogische Psychologie*, 17, 164–171.
- Heidelberger Institut für Internationale Konfliktforschung (2006). *Konfliktbarometer: 15. jährliche Konfliktanalyse*.
- Homburg, A. & Matthies, E. (1998). *Umweltpsychologie: Umweltkrise, Gesellschaft und Individuum*. Weinheim: Juventa.
- Jerdee, T. H. & Rosen, B. (1974). Effects of opportunity to communicate and visibility of individual decisions on behaviour in the common interest. *Journal of Applied Psychology*, 59, 712–716.
- Kahan, J. P. & Rapoport, A. (1974). Test of the bargaining set and kernel models in three-person games. In A. Rapoport (Ed.), *Game theory as a theory of conflict resolution* (pp. 119–160). Dordrecht, NL: Reidel.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341–350.
- Kaiser, F. G. & Fuhrer, U. (2003). Ecological behaviours dependency on different forms of knowledge. *Applied Psychology: An International Review*, 52, 598–613.
- Kastlunger, B., Mühlbacher, S., Kirchler, E., & Mittone, L. (2011). What goes around comes around: Experimental evidence of the effect of rewards on tax compliance. *Public Finance Review*, 39, 150–167.
- Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L. & Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance and tax paying strategies. *Journal of Economic Psychology* 30 (3), 409–418.
- Kirchgässner, G., Feld, L. P. & Savioz, M. R. (1999). *Die direkte Demokratie*. München: Vahlen.
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio-Economics*, 27(1), 117–131.
- Kirchler, E. (2011). *Wirtschaftspsychologie (4. Auflage)*, Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210–225.
- Kirchler, E., Hofmann, E., & Gangl, K. (2012). From mistrusting taxpayers to trusting citizens. Empirical evidence and further development of the slippery slope framework. In A. N. Lebedev (Ed.). *Economic Psychology in the Modern World: Collected Papers* (pp. 125–147). Moscow: Financial University under the Government of the Russian Federation.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173–194.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology*, 24, 535–553.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M, Zak, P.J., Fischbacher, U. & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435, 673–676.

- Lamnek, S., Olbrich, G., & Schaefer, W. (2000). *Tatort Sozialstaat: Schwarzarbeit, Leistungsmissbrauch, Steuerhinterziehung und ihre (Hinter)Gründe*. Opladen: Leske + Budrich.
- Lewis, A. (1979). An empirical assessment of tax mentality. *Public Finance*, 34(2), 245–257.
- Lind, E. A. & Tyler, T. R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. Berlin: Springer.
- Luce, R. D. & Raiffa, H. (1957). *Games and decisions: Introduction and critical survey*. London: John Wiley and Sons.
- Mazar, N. & Zhong, C. (2010). Do Green Products Make Us better People? *Psychological Science* 21(4) 494–498.
- Mason, R. & Calvin, L. D. (1978). A study of admitted income tax evasion. *Law and Society Review*, 13, 73–89.
- McBarnet, D. (2001). *When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude*. Canberra: Australian National University, Centre for Tax System Integrity.
- McCaffery, E. J. & Baron, J. (2004). Framing and taxation: Evaluation of tax policies involving household composition. *Journal of Economic Psychology*, 25, 679–705.
- Messick, D. M. & Brewer, M. B. (Eds.). (1983). *Solving social dilemmata: A review*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Mitton, L. (2006). Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach. *The Journal of Socio-Economics* 35 (5), 813–835.
- Moser, H. (1994). Zur Kritik der Sprache von Gesetzen. Anmerkungen eines Sprachwissenschaftlers. In C. Smekal & T. Engelbert (Hrsg.), *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie* (S. 171–184). Baden-Baden: Nomos.
- Nestler, C. & Salvenmoser, S. (2005). *Wirtschaftskriminalität 2005*. Frankfurt/M.: PricewaterhouseCoopers.
- Neumann, J. v. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton: University Press.
- Orviska, M. & Hudson, J. (2002). Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen. *European Journal of Political Economy*, 19(1), 83–102.
- Park, C. G. & Hyun, J. K. (2003). Examining the determinants of tax compliance by experimental data: A case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 25, 673–684.
- Pelzmann, L. (2006). *Wirtschaftspsychologie*. Wien: Springer.
- Pommerehne, W. & Weck-Hannemann, H. (1992). Steuerhinterziehung: Einige romantische, realistische und nicht zuletzt empirische Befunde. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 112(3), 433–466.
- Pommerehne, W. & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88(1–2), 161–170.
- Porschke, C. & Witte, E. H. (2002). Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit. *Wirtschaftspsychologie*. 4(1), 34–44.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B. & Kallgren, C. A. (1993). The trans-situational-influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 104–112.
- Roberts, M. L., Hite, P. A. & Bradley, C. F. (1994). Understanding attitudes toward progressive taxation. *Public Opinion Quarterly*, 58(2), 165–190.
- Sakurai, Y. & Braithwaite, V. (2003). Taxpayers' perceptions of practitioners: Finding one who is effective and does the right thing? *Journal of Business Ethics*, 46(4), 375–387.
- Schmölders, G. (1959). Fiscal psychology: A new branch of public finance. *National Tax Journal*, 12, 340–345.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Schmölders, G. (1975). *Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schneider, F. (2013). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline. Verfügbar unter: http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31_Jan2013.pdf [21.10.2013]
- Schwarz, S. H. (1973). Normative explanations of helping behaviour. A critique proposal and empirical test. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 349–364.
- Simpson, S. (2002). *Corporate crime, law, and social control*. Cambridge: University Press.
- Slemrod, J., Blumenthal, M. & Christian, C. (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *Journal of Public Economics*, 79(3), 455–483.
- Spicer, M. W., & Thomas, J. E. (1982). Audit probabilities and tax evasion decision: An experimental approach. *Journal of Economic Psychology*, 2, 241–245.
- Stocker, F. (2004). *Moderne Volkswirtschaftslehre: Logik der Marktwirtschaft*. München: Oldenbourg.
- Strümpel, B. (1966). Disguised tax burden compliance costs of German business men and professionals. *National Tax Journal*, 12, 70–77.
- Strümpel, B. (1969). The contribution of survey research to public finance. In A. T. Peacock (Ed.), *The contribution of survey research to public finance*. New York: Praeger.
- Sutherland, E. (1949). *White-collar crime*. New York: Dryden Press.
- Torgler, B. (2003). To evade taxes or not to evade: That is the question. *Journal of Socio-Economics*, 32(3), 283–302.
- Torgler, B. (2005). Tax morale in Latin America. *Public Choice*, 122(1–2), 133–157.
- Townsend, C. R., Harper, J. L. & Begon, M. E. (2003). *Ökologie*. Berlin: Springer.
- Tyszka, T. (1994, Juli). *Cognitive representation of economics*. Paper presented at IAREP/SABE Kolloquium, Rotterdam, NL.
- Vestermark, S. D. & Blaufeld, P. D. (1978). *Controlling vandalism in the school: A complete security handbook for administrators*. West

Nyack, NY: Parker.

Viaene S.; & Dedene G. (2004). Insurance fraud: Issues and challenges. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 29(2), 313-333.

Wahl, I., Kastlunger, B., & Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the „slippery slope framework“. *Law & Policy*, 32(4), 383-406.

Walster, E. H. Walster, G. W. & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and Research*. Boston, MA: Allyn & Bacon.

Wärneryd, K. & Walerud, B. (1982). Taxes and economic behaviour: Some interview data on tax evasion in Sweden. *Journal of Economic Psychology*, 2, 187–211.

Waschulewski, U. (2002). *Die Wertpsychologie Eduard Sprangers: eine Untersuchung zur Aktualität der »Lebensformen«*. Münster: Waxmann.

Wenzel, M. (2005). Misperception of social norms about tax compliance: From theory to intervention. *Journal of Economic Psychology*, 26, 862–883.

Wiswede, G. (2000). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*. München: Wilhelm Fink.

• **Abb. 18.1.** Fallstudie: Mittelwerte (Standardabweichungen) zur moralischen Bewertung, Identifikation mit dem Täter und zum Strafmaß für die 3 Delikte

• **Abb. 18.2.** Wertfunktion der Prospect-Theorie

• **Abb. 18.3.** Erzwungene versus freiwillige Kooperation in Abhängigkeit von der Macht der Steuerbehörden und dem Vertrauen in den Staat *neue Graphik!*

• **Tab. 18.1.** Dilemmata und Folgen von unterlassener Kooperation auf verschiedenen Ebenen

Systemebene	Interaktion zwischen ...	Beispiel für nichtkooperatives Verhalten	Dilemma	
			Individueller kurzfristiger Nutzen	Schädigende Folge
Individualsystem	Geist und Körper	Ungesunder Lebenswandel durch fehlende Bewegung; Missbrauch von Genussmitteln	Anstrengungsvermeidung; Spaß; Anerkennung	Kranker Organismus
Mikrosystem	2 Individuen	»Gefangenendilemma«; sich einen eigenen Vorteil zum Nachteil anderer verschaffen	Reduktion des eigenen Verlustes	Nichtkooperatives Verhalten beider führt zu schlechterem Ergebnis insgesamt
Mesosystem	Teilnehmern einer Gruppe	Vereinsbeitrag nicht bezahlen	Nutzung ohne eigene Kosten	Verein kann nicht lange bestehen
Makrosystem	Individuum und einem kollektiven System	Vandalismus; Umweltzerstörung; Steuerhinterziehung	Spaß; Bequemlichkeit; persönliche Bereicherung	Irreparable Schäden; Ressourcen verbrauchen sich

© **Tab. 18.2.** Schattenwirtschaft in 37 europäischen Ländern für 2013. (Aus Schneider, 2013, S. 3)

Europäische-Länder	Schattenwirtschaft in Prozent des offi- ziellen BIP, 2013
Bulgarien	31,2
Rumänien/Kroatien	28,4
Litauen	28,0
Estland	27,6
Türkei	26,5
Zypern	25,2
Malta	24,3
Polen	23,8
Griechenland	23,6
Slovenien	23,1
Ungarn	22,1
Italien	21,1
Portugal	19,0
Spanien	18,6
Durchschnitt	18,5
Belgien	16,4
Tschechien	15,5
Slovakei	15,0
Schweden	13,9
Norwegen	13,6
Dänemark/Deutschland/ Finnland	13,0
Irland	12,2
Frankreich	9,9
Großbritannien	9,7
Niederlande	9,1
Luxemburg	8,0
Österreich	7,5
Schweiz	7,1