



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Mental Accounting und Framingeffekte im Steuerkontext

Verfasser

Christoph Vogel, Bakk.

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im Jänner 2013

Studienkennzahl:	298
Studienrichtung:	Psychologie
Betreuer:	Mag. Dr. Stephan Mühlbacher

Danksagung

Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Personen bedanken die mich bei dieser Arbeit und während meines gesamten Studiums in vielfältiger Weise unterstützt haben.

Besonders bedanken möchte ich mich bei Mag. Dr. Stephan Mühlbacher und Mag. Barbara Hartl. Ihr habt mir in jeder Phase der Diplomarbeit, von der Planung bis zur Finalisierung, sehr geholfen. Vielen Dank für Euer enormes Engagement.

Von Herzen bedanken möchte ich mich zudem bei all meinen Freunden, meiner Familie und meiner Freundin. Danke für Eure Unterstützung und die schönen gemeinsamen Erlebnisse.

Einleitende Anmerkungen

In der vorliegenden Arbeit wird versucht eine geschlechtsneutrale Schreibweise einzuhalten. Deshalb wird soweit als möglich beispielsweise von Studierenden, Teilnehmenden oder Steuerzahlenden gesprochen. Wird ausschließlich die männliche Form verwendet, sind immer beide Geschlechter gemeint. Bei der Beschreibung der Steuerszenarien werden zudem explizit beide Geschlechter durch die Formulierung „selbständige/r Unternehmensberater/in“ angesprochen.

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG	1
I. THEORETISCHER TEIL	2
1. Steuerrechtliche Grundlagen	3
1.1 Begriffsdefinition Steuern	3
1.2 Staat und Steuern.....	4
1.3 Steuersystem in Österreich	7
2. Steuerverhalten aus der ökonomischen Perspektive.....	10
2.1 Ökonomisches Steuermodell	10
2.2 Abweichungen vom ökonomischen Steuermodell	13
2.2.1 Strafausmaß	13
2.2.2 Prüfungswahrscheinlichkeit.....	14
2.2.3 Steuerrate	16
2.2.4 Einkommen.....	17
2.2.5 Zusammenfassung der Erkenntnisse.....	17
3. Steuerverhalten aus interdisziplinärer Perspektive	19
3.1 Determinanten des Steuerverhaltens im Überblick	19
3.2 Steuerverhalten und demographische Merkmale	21
3.2.1 Geschlecht.....	21
3.2.2 Alter	22
3.2.3 Bildung.....	22
3.3 Steuermoral und motivationale Grundhaltung	23
3.4 Steuerbezogene Normen.....	26
3.4.1 Persönliche Normen.....	26
3.4.2 Soziale Normen.....	27
3.4.3 Gesellschaftliche Normen.....	28
4. Framingeffekte und Mental Accounting im Kontext der Steuer	29
4.1 Prospect Theory.....	29
4.2 Framingeffekte	32
4.3 Withholding Phenomenon und Framingeffekte im Steuerkontext.....	35
4.4 Mental Accounting	39
4.4.1 Grundlagen des Entscheidens und der Ergebniswahrnehmung.....	40
4.4.2 Kontenzuweisung und Budgetierung.....	41

4.4.3	Frequenz der Kontenevaluierung	44
4.5	Mental Accounting im Steuerkontext	45
II.	EMPIRISCHER TEIL	49
5.	Forschungsfrage und Hypothesen	50
6.	Methode	53
6.1	Stichprobe	53
6.2	Erhebungsinstrument	56
6.3	Durchführung.....	59
7.	Ergebnisse.....	60
7.1	Analyse der Skalen und Kontrollvariablen	60
7.1.1	Mental Accounting	61
7.1.2	Motivational Postures.....	62
7.1.3	Steuerbezogene Normen	64
7.1.4	Regulatorischer Fokus.....	65
7.1.5	Kontrollvariablen	67
7.2	Hypothesenüberprüfung.....	70
7.3	Exploration.....	76
8.	Diskussion	83
8.1	Besprechung der Hypothesen und Ergebnisse.....	83
8.2	Limitationen und praktische Implikationen der Studie.....	88
8.3	Ausblick	91
	Literaturverzeichnis.....	92
	Abbildungsverzeichnis	103
	Tabellenverzeichnis	103
	ANHANG	104
A.	Zusammenfassung	104
B.	Zusätzliche Tabellen	105
C.	Szenarien.....	107
D.	Fragebogen.....	108
E.	Codeblatt.....	115
F.	Eidesstaatliche Erklärung	117
G.	Curriculum Vitae	118

EINLEITUNG

Das Steuerverhalten als komplexes gesellschaftliches Phänomen wurde in den letzten Jahrzehnten zunehmend zum Gegenstand der wissenschaftlichen Forschung (Andreoni, Erard & Feinstein, 1998). Insbesondere vor dem Hintergrund der Staatsverschuldungs- und Wirtschaftskrise hat die gesellschaftliche Relevanz der Thematik weiter zugenommen und ist resultierend daraus auch in der medialen Berichterstattung sehr präsent (z.B. Der Standard, 2012; The Guardian, 2012; Zeit Online, 2012).

Betrachtet man die historische Entwicklung der Steuerforschung wird ersichtlich, dass anfangs vor allem ökonomische Determinanten (z.B. Strafen und Prüfungswahrscheinlichkeit) des Steuerverhaltens erforscht wurden (Kirchler, 2007). Ausgehend von der Erkenntnis, dass das Steuerverhalten nicht ausschließlich durch ökonomische Determinanten erklärt werden kann (Alm & Torgler, 2006), wurden in der jüngeren Vergangenheit jedoch auch vermehrt psychologische Determinanten (z.B. steuerbezogene Normen, Steuermoral, wahrgenommene Fairness etc.) untersucht und in Erklärungsmodellen berücksichtigt (Kirchler, 2007).

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich, obiger Entwicklung folgend, ebenfalls mit psychologischen Determinanten des Steuerverhaltens, welche aus ökonomischer Perspektive nicht erklärt werden können. Im Speziellen soll im Zuge der Arbeit experimentell untersucht werden, ob die Steuerehrlichkeit von Psychologie- und Wirtschaftsstudierenden durch Framingeffekte (*Withholding Phenomenon*) und *Mental Accounting* beeinflusst wird. In diesem Zusammenhang ist insbesondere von Interesse, ob eine Wechselwirkung zwischen Framing (Gewinn versus Verlust) und Finanzquelle (Steuer versus Sportwette) in Bezug auf die Steuerehrlichkeit besteht, welche aufgrund der *Mental Accounting* Theorie von Thaler (1999) zu erwarten wäre. Neben der experimentell manipulierten abhängigen Variable, werden zusätzlich weitere mögliche Determinanten der Steuerehrlichkeit (motivationale Grundhaltungen, steuerbezogene Normen, regulatorischer Fokus und kognitive Reflexionsfähigkeit) miterhoben, um einen Einfluss selbiger kontrollieren zu können.

I. THEORETISCHER TEIL

Einführend soll ein Überblick über den theoretischen Teil dieser Arbeit offeriert werden. Dabei werden die Inhalte und logischen Zusammenhänge der einzelnen Kapitel kurz erläutert, wodurch die Nachvollziehbarkeit des gewählten Aufbaus erhöht werden soll. Des Weiteren wird jedes Hauptkapitel durch eine Übersicht der nachfolgenden Inhalte eingeleitet. Dies zielt ebenfalls darauf ab, die Orientierung innerhalb der Arbeit zu erleichtern.

Im ersten Kapitel wird erläutert wie Steuern definiert werden können und welche Funktionen selbige aus staatlicher Sicht erfüllen. Weiters werden Möglichkeiten des Steuerverhaltens differenzierter betrachtet, Gütekriterien moderner Steuersysteme besprochen und die bedeutendsten Steuerformen in Österreich dargestellt. Die Inhalte dieses Kapitels fungieren als Grundlage für das Verständnis aller weiteren Kapitel. Im zweiten Kapitel wird das ökonomische Modell des Steuerverhaltens vorgestellt. Anschließend wird anhand empirischer Befunde aufgezeigt, welchen Erklärungsbeitrag dieses Modell in Bezug auf das tatsächliche Verhalten von Steuerzahlenden leisten kann. Ausgehend von der Erkenntnis, dass das Steuerverhalten nicht adäquat durch die Prüfungswahrscheinlichkeit und das Strafausmaß erklärt werden kann, wird im dritten Kapitel eine umfassendere Klassifikation von Determinanten des Steuerverhaltens dargestellt. Darauf folgend werden exemplarisch einige Determinanten, die im Kontext der vorliegenden Arbeit besonders relevant sind, ausführlicher diskutiert. Im vierten Kapitel werden schließlich die theoretischen Grundlagen und empirischen Erkenntnisse zu Framingeffekten und *Mental Accounting* im Steuerkontext erläutert. Dazu werden einleitend die Annahmen der *Prospect Theory* genauer vorgestellt. Dann werden Framingeffekte erst allgemein und anschließend im Steuerkontext besprochen. Abschließend wird die *Mental Accounting* Theorie in Grundzügen beschrieben und die Bedeutung von *Mental Accounting* im Bereich der Steuer diskutiert.

1. Steuerrechtliche Grundlagen

In diesem Kapitel wird erst der Begriff *Steuern* genauer definiert. Anschließend werden die Funktionen von Steuern in einem modernen Staat thematisiert und es wird aufgezeigt weshalb Steuerentscheidungen als soziales Dilemma bezeichnet werden können. Weiters werden unterschiedliche Formen des Steuerverhaltens besprochen. Abschließend soll das österreichische Steuersystem kurz beschrieben und die Einkommenssteuer etwas genauer dargestellt werden.

1.1 Begriffsdefinition Steuern

Der Begriff *Steuern* wird im § 3 Abs. 1 der Abgabenordnung des deutschen Steuerrechts definiert als „Geldleistungen, die nicht eine Gegenleistung für eine besondere Leistung darstellen und von einem öffentlich-rechtlichen Gemeinwesen zur Erzielung von Einnahmen allen auferlegt werden, bei denen der Tatbestand zutrifft, an den das Gesetz die Leistungspflicht knüpft“ (Brümmerhoff, 2011, S. 387).

In der österreichischen Rechtsordnung wurde, gegensätzlich zu Deutschland, bisher noch keine solche Legaldefinition des Steuerbegriffs verankert (Bundeskanzleramt, 2012). Eine solche Begriffsdefinition würde vermutlich jedoch, aufgrund der historisch bedingten Ähnlichkeit der beiden Steuersysteme, vergleichbare Kriterien inkludieren. Nachfolgend sollen einige zentralen Kriterien¹ des Steuerbegriffs, basierend auf einem Vergleich der themenspezifischen Literatur, dargestellt werden.

Ein erstes wesentliches Kriterium ist, dass es sich bei Steuern um eine zu erbringende *Geldleistung* handelt (Beiser, 2009; Birk, 2010; Brümmerhoff, 2011; Happe, Horn & Kim, 2009). Die Begleichung einer Steuerschuld durch eine Dienstleistung oder Naturalien ist resultierend daraus nicht möglich.² Steuern sind weiters *Zwangsabgaben ohne Anspruch auf eine direkte Gegenleistung* (Beiser, 2009; Brümmerhoff, 2011; Cansier, 2004; Happe et al., 2009). Natürliche beziehungsweise juristische Personen

¹ Die zentralen Kriterien werden zur besseren Verständlichkeit in den folgenden zwei Absätzen kursiv hervorgehoben.

² Eine Ausnahme bildet Mexiko, wo die Begleichung von Steuerschulden durch Naturalien für Künstler erlaubt ist (Handelsblatt, 2005).

können folglich nicht frei entscheiden, ob sie durch die Abgabe von Steuern zum Gemeinwohl beitragen wollen, und die Zahlung ist, gegensätzlich zu marktwirtschaftlichen Transaktionen, nicht an einen direkten Nutzen aus Sicht des Zahlenden gekoppelt. Nach Weber-Grellet (2001) können Steuern deshalb als gesellschaftlicher Solidarbeitrag aufgefasst werden, der zur Deckung gemeinschaftlicher Kosten notwendig ist. Die Steuerleistungspflicht und die Höhe der Steuerabgaben *basiert auf Gesetzen*, wodurch sichergestellt wird, dass die Verteilung der Steuerlast eindeutig geregelt ist. Erhebungsberechtigt sind zudem lediglich *öffentlich-rechtliche Gebietskörperschaften*³ (Beiser, 2009; Bohley, 2003; Brümmerhoff, 2011). Neben der Erzielung von Einnahmen können durch die Ausgestaltung des Steuersystems außerdem noch weitere staatliche Zielsetzungen verfolgt werden (Brümmerhoff, 2011; Weber-Grellet, 2001).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Steuern Geldleistung sind, die von Individuen oder Gruppen per Gesetz zwangsweise an eine öffentlich-rechtliche Körperschaft entrichtet werden müssen. Die Steuerzahlung impliziert dabei aus individueller Perspektive keinen Anspruch auf eine direkte Gegenleistung. Anzumerken ist, dass im Sinne einer umfassenden Begriffsdefinition, weitere Differenzierungen des Begriffs vorgenommen werden müssten. Steuern können beispielsweise hinsichtlich des Steuerobjekts, der Bemessungsgrundlage, der Erhebungstechnik, der erhebenden Körperschaft oder der damit verfolgten Zielsetzung spezifiziert und unterschieden werden (siehe dazu Brümmerhoff, 2011, S. 39ff). Eine Darstellung in dieser Ausführlichkeit würde jedoch den Rahmen der vorliegenden Arbeit übersteigen, weshalb darauf verzichtet wird.

1.2 Staat und Steuern

In modernen Gesellschaften ist der Staat für die Erfüllung vielfältiger Aufgaben verantwortlich, insbesondere jenen, die durch die Mechanismen des freien Marktes lediglich unzureichend erbracht werden. In Österreich erbringt der Staat beispielsweise Leistungen in den Bereichen *Soziale Sicherung, Bildungswesen, Gesundheit, Umweltschutz, Verteidigung und Öffentliche Ordnung und Sicherheit* (Statistik Austria,

³ „EU, Bund, Land, Gemeinde, Religionsgemeinschaften mit dem Status einer Körperschaft des öffentlichen Rechts“ (Brümmerhoff, 2011, S. 387)

2012a). Steuern sind im Hinblick auf diese staatliche Leistungserbringung von hoher Relevanz und erfüllen diesbezüglich nach Breiser (2009) eine (a) Finanzierungs-, (b) Umverteilungs- und (c) Lenkungsfunktion.

(a) Die Finanzierungsfunktion bezieht sich darauf, dass Steuern zur Finanzierung öffentlicher Ausgaben eingehoben werden und eine wichtige Einnahmequelle für den Staat sind (Breiser, 2009). In Österreich generieren Steuern von allen Abgaben⁴ an den Staat anteilmäßig die höchsten Einnahmen (Lehner, 2008). Nach Statistik Austria (2012b) nahm der österreichische Staat 2011 über 82 Mrd. € durch Steuern ein, was in Bezug zu den Gesamteinnahmen von 144 Mrd. € (Statistik Austria, 2012c), einem Anteil von mehr als 57 % entspricht. Aufgrund der hohen Relevanz wird diese Funktion auch als die Grundfunktion der Steuer bezeichnet (Neumark, 1970).

(b) Durch Steuern kann weiters eine Umverteilung von finanziellen Mitteln bzw. Wohlstand erreicht werden (Breiser, 2009). Ein Staat kann beispielsweise durch höhere Besteuerung der wohlhabendsten Bevölkerungsschicht eine Umverteilung zu weniger wohlhabenden Schichten erreichen. Ob eine Umverteilung angestrebt wird und wie selbige begründet wird, ist von gesellschaftlichen Wertvorstellungen und volkswirtschaftlichen Überlegungen abhängig (Cansier, 2004). Gerechtfertigt werden können solche Maßnahmen unter anderem durch Zielsetzungen die utilitaristisch, sozial oder friedenserhaltend orientiert sind.

(c) Die Lenkungsfunktion rekurriert auf die intentionale Beeinflussung gesellschaftlicher beziehungsweise wirtschaftlicher Prozesse durch Steuern (Breiser, 2009). Eine solche Lenkungsfunktion kann unter anderem erreicht werden, indem gesellschaftlich wenig erwünschte Verhaltensweisen, wie Alkohol- oder Tabakkonsum, höher besteuert werden. Erwünschte Aktivitäten können hingegen steuerlich begünstigt werden. Ein möglicher Grund für solche korrektiven Eingriffe durch den Staat liegt darin, dass Marktpreise teils nicht alle Kosten inkludieren (negative externe Effekte), die aus volkswirtschaftlicher Sicht anfallen. Durch eine höhere Besteuerung können solche Effekte berichtigt werden (Cansier, 2004).

⁴ Weitere Abgabe an den Staat sind Gebühren, Beiträge und Zölle (Kirchler, 2011)

Ausgehend von obigen Darstellungen wird ersichtlich, dass Steuern aus staatlicher Perspektive ein wichtiges Instrument sind, um Einnahmen für die Bereitstellung öffentlicher Güter zu generieren und um regulativ in gesellschaftliche als auch wirtschaftliche Prozesse durch Umverteilung oder Lenkung einzugreifen.

Trotz dieser Funktionalität und Vorteilhaftigkeit von Steuern aus gesellschaftlicher Perspektive wird die Steuerzahlung von den meisten Abgabepflichtigen als Belastung empfunden und nicht gerne geleistet (Kirchler, 2011). Diese negative Einstellung bezüglich der Entrichtung der Steuer, in weiten Teilen der Bevölkerung, lässt sich unter anderem dadurch erklären, dass es sich bei der Steuerzahlung um eine soziale Dilemma-Situation handelt. Soziale Dilemmas zeichnen sich typischerweise durch einen Konflikt zwischen individuellen und kollektiven Interessen aus (z.B. Dawes, 1980; Dawes & Messick, 2000; Schroeder, 1998). Dies bedeutet, dass die aus individueller Sicht vorteilhafteste Lösung, kollektiv betrachtet schädlich ist und die Gesamtwohlfahrt reduziert. Am Beispiel der Einkommensteuer verdeutlicht, ist es im Sinne der Nutzenmaximierung aus individueller Sicht sinnvoll keine Einkommenssteuer beziehungsweise einen möglichst geringen Betrag zu bezahlen, da dennoch alle öffentlich bereitgestellten Leistungen, wie beispielsweise die Verkehrsinfrastruktur, genutzt werden können. Defektiert jedoch die Mehrheit der Steuerzahlenden, so schadet dies allen, da die Finanzierung der staatlichen Leistungen nicht mehr gegeben ist. Aus kollektiver Perspektive führt folglich ein kooperatives Verhalten durch Steuerehrlichkeit zur größten Nutzenstiftung. Daraus resultiert, dass die individuelle Nutzenmaximierung durch unehrliches Verhalten für den Einzelnen auf lange Sicht lediglich dann gewinnbringend sein kann, wenn die Mehrheit der Steuerzahlenden sich ehrlich verhält und kooperiert.

Betrachtet man das Steuerverhalten allerdings differenzierter, wird schnell ersichtlich, dass die obige Unterscheidung zwischen ehrlich und unehrlich, die realen Verhaltensmöglichkeiten lediglich sehr rudimentär und vereinfachend erfasst. Nachfolgend sollen deshalb verschiedene Formen des Steuerverhaltens etwas ausführlicher behandelt werden.

James und Alley (2002) definieren Steuerehrlichkeit generell als „the degree to which taxpayers comply with the tax law” (S. 29). Nach Alabede, Ariffin und Idris (2011)

kann kategorial zwischen einer verpflichteten, kapitulativen und kreativen Steuerehrlichkeit, sowie Steuerhinterziehung differenziert werden. Erstere Form der Steuerehrlichkeit rekurriert darauf, dass Steuerzahlende freiwillig ohne Beschwerden aufgrund des eigenen Commitments Steuern zahlen. Die kapitulative Steuerehrlichkeit bezieht sich auf Steuerzahlende die Steuern widerwillig aufgrund von Zwang entrichten. Die kreative Steuerehrlichkeit erfolgt nach Alabede et al. (2011) zwar freiwillig, aber es werden alle Möglichkeiten innerhalb des gesetzlichen Rahmens zur Steuerreduktion ausgenutzt. Dabei kann zwischen Steuervermeidung, Steuerumgehung und Steuerflucht unterschieden werden. Während Steuervermeidung sich auf die Freiheit bezieht sein Einkommen innerhalb des legalen Rahmens so zu präsentieren, dass ein Minimum an Steuern gezahlt werden muss, wird bei der Steuerumgehung diese Gestaltungsfreiheit überschritten und entgegen der Absicht des Gesetzgebers gehandelt (Kirchler, 2007). Wird die Steuerumgehung durch das Finanzamt entdeckt führt dies zwar nicht zu einer Bestrafung, aber die Steuererklärung muss modifiziert werden. Bei der Steuerflucht wird die Steuerzahlung, beispielsweise durch Verlagerung des Firmensitzes in einen anderen Staat mit günstigeren Steuertarifen, legal vermieden oder verringert. Die Steuerhinterziehung bezieht sich im Gegensatz zu obigen Formen auf eine intentionale, illegale Reduktion der eigenen Steuerschuld und ist abzugrenzen von der unabsichtlichen Hinterziehung von Steuern, die beispielsweise eine Folge mangelnden Steuerwissens sein kann (Kirchler, 2007). Vergleichbar mit dem vorgestellten Differenzierungsansatz des Steuerverhaltens von Alabede et al. (2011) unterscheiden auch McBarnet (2001, zitiert nach Kirchler, 2007) zwischen *committed compliance*, *capitulative compliance* und *creative compliance*.

In der vorliegenden Arbeit bezieht sich der Begriff Steuerehrlichkeit, vorausgesetzt es wird nicht explizit auf ein anderes Verständnis hingewiesen, jeweils auf die Intention Steuern ehrlich zu entrichten, wohingegen unter Steuerhinterziehung die bewusste, illegale Reduktion der Steuern verstanden wird.

1.3 Steuersystem in Österreich

Ausgehend von den beschriebenen Funktionen kann gesagt werden, dass in einem differenzierten Steuersystem viele Faktoren und teils divergierende Zielsetzungen berücksichtigt werden müssen. Die praktische Ausgestaltung eines guten

Steuersystems ist deshalb häufig komplex und selbiges sollte nach Brümmerhoff (2011) zahlreiche Anforderungen erfüllen. Dazu zählen unter anderem „ökonomische Effizienz, Transparenz der Steuerlasten, Achtung der individuellen Präferenzen, geringe Entrichtungskosten der Steuerpflichtigen, geringe Erhebungskosten [und] Schutz des Existenzminimums“ (Brümmerhoff, 2011, S. 403). Weiters sollte ein Steuersystem, entsprechend den Wertvorstellungen in einer Gesellschaft, distributiv, prozedural und retributiv gerecht sein.

In Abhängigkeit zu diesen Anforderungen hat sich in Österreich, wie in den meisten Industrienationen, ein pluralistisches Steuersystem entwickelt, welches die gesamte Steuerlast auf verschiedene Steuerformen verteilt (Bohley, 2003). In Österreich sind dabei die Umsatzsteuer (23.6 Mrd. €), die Körperschaftssteuer (4.5 Mrd. €), die Mineralölsteuer (4.4 Mrd. €), sowie die Lohn- und Einkommenssteuer (24.1 Mrd. €) hinsichtlich der Höhe der Einnahmen am bedeutendsten (Bundesministerium für Finanzen, 2011). Weitere wichtige Steuerformen sind unter anderem die Kapitalertragssteuer, Tabaksteuer, Kraftfahrzeugsteuer und Versicherungssteuer. Da im Kontext der vorliegenden Arbeit vor allem die Einkommenssteuer relevant ist, die im Vergleich zu anderen Steuerformen relativ einfach hinterzogen werden kann, sollen die wichtigsten Grundlagen des Einkommenssteuergesetzes (EStG) im Folgenden kurz erläutert werden.

Nach § 1 Abs. 2 EStG „sind alle natürlichen Personen, die in Österreich einen Wohnsitz oder den gewöhnlichen Aufenthalt haben“ (Bundesministerium für Finanzen, 2012) verpflichtet die Einkommenssteuer an das Finanzamt abzuführen. Dabei wird nach dem Universalitätsprinzip das gesamte Einkommen erfasst, unabhängig davon ob dieses im Inland oder Ausland erzielt wurde (Lang, Schuh & Staringer, 2009). Die Berechnung der Einkommenssteuer erfolgt nach dem Periodizitätsprinzip jeweils für ein Jahr und Einkommenssteuerpflichtig sind nach § 2 Abs. 3 EStG sieben Einkunftsarten⁵, welche in betriebliche und außerbetriebliche Einkünfte unterteilt werden. Die Bemessung der

⁵ Nach dem § 2 Abs. 3 EStG sind die folgenden sieben Einkunftsarten zu versteuern: „1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft (§ 21), 2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit (§ 22), 3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§ 23), 4. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit (§ 25), 5. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (§ 27), 6. Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 28) und 7. Sonstige Einkünfte (§ 29).“ (Lang, Schuh & Staringer, 2009). Zu den betrieblichen Einkünften zählen dabei 1 bis 3 und zu den außerbetrieblichen Einkünften 4 bis 7. Weiters werden 1 bis 4 als Haupteinkunftsarten und 5 bis 7 als Nebeneinkunftsarten bezeichnet.

Steuerhöhe erfolgt progressiv nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip.⁶ Dies bedeutet, dass höhere Einkommen überproportional besteuert werden und finanziell Leistungsfähigere somit einen höheren Beitrag zum Gemeinwohl leisten sollen.

Der Steuerpflichtige hat nach § 45 Abs. 2 EStG die Einkommenssteuer weiters „vierteljährlich am 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11.“ (Bundesministerium für Finanzen, 2012) als Vorauszahlung an das Finanzamt abzuführen. Die Berechnung des gesamten Vorauszahlungsbetrags erfolgt dabei nach § 46 Abs. 1 EStG jeweils aufgrund der „Einkommensteuerschuld für das letztveranlagte Kalenderjahr abzüglich der einbehaltenen Beträge“ (Jusline Österreich, 2012). Der so errechnete Betrag wird dann um 4 % für das Folgejahr oder 5 % für ein späteres Kalenderjahr erhöht und auf die vier Raten verteilt.

⁶ Einkommenssteuertarife in Österreich: Einkommen bis 11.000 € werden nicht besteuert; Einkommen ab 11.000 € bis 25.000 € werden mit 36.5 % besteuert; Einkommen ab 25.000 € bis 60.000 € werden mit 43.21 % besteuert; Einkommen über 60.000 € werden mit 50 % besteuert (Bundesministerium für Finanzen, 2012).

2. Steuerverhalten aus der ökonomischen Perspektive

In diesem Kapitel soll das ökonomische Standardmodell des Steuerverhaltens und dessen Grundannahmen vorgestellt werden. Im Anschluss daran werden die Grenzen des Modelles anhand zahlreicher empirischer Evidenzen aufgezeigt, Kritikpunkte an selbigem besprochen und Schlussfolgerungen daraus abgeleitet.

2.1 Ökonomisches Steuermodell

Ein bedeutendes ökonomisches Modell des Steuerverhaltens, dessen Grundlage das *Economics of Crime* Modell von Becker (1968) darstellt, entwickelten Allingham und Sandmo (1972). In dem Modell wird das individuelle Steuerverhalten⁷ auf Basis der exogenen Parametern Einkommen, Steuerrate, Prüfungswahrscheinlichkeit und Strafausmaß erklärt. Weiters wird angenommen, dass sich Steuerzahlende risikoavers verhalten und der relative Nutzenzuwachs abnimmt. Als oberste Verhaltensdeterminante fungiert der finanzielle Nutzen. Psychologische oder soziale Einflussgrößen werden im Modell dagegen nicht berücksichtigt.

Grundlegend geht das Modell davon aus, dass Individuen, im Sinne des Homo Oeconomicus⁸, (vollständig) rational handeln und ausschließlich an der eigenen Nutzenmaximierung interessiert sind. Individuen treffen nach diesem ökonomischen Verhaltensmodell weiters informierte Entscheidungen, die auf Basis einer fixen und zeitlich konsistenten Präferenzordnung getroffen werden (Kirchgässner, 2008).

Ausgangspunkt des Modells von Allingham und Sandmo (1972) ist die Entscheidungssituation, in welcher sich der Steuerzahlende befindet. Selbiger kann zwischen zwei Optionen wählen. Einerseits kann er den zu versteuernden Betrag ehrlich

⁷ Basis für die Modellierung des individuellen Steuerverhaltens ist die wissenschaftstheoretische Annahme des methodologische Individualismus nachdem „die Grundbestandteile der sozialen Welt *Individuen* sind (Individualismus), so dass soziale Prozesse und Institutionen unter Rückgriff auf theoretische Aussagen über individuelles Verhalten bzw. Handeln erklärt werden müssen“ (Gabler Wirtschaftslexikon, 2012b).

⁸ Der Homo Oeconomicus ist ein „Modell eines ausschließlich ‚wirtschaftlich‘ denkenden Menschen, das den Analysen der klassischen und neoklassischen Wirtschaftstheorien zugrunde liegt. Hauptmerkmal des Homo Oeconomicus ist seine Fähigkeit zu uneingeschränkt rationalen Verhalten. Handlungsbestimmend ist das Streben nach Nutzenmaximierung“ (Gabler Wirtschaftslexikon, 2012a).

deklarieren oder andererseits Steuern hinterziehen. Im Fall der ehrlichen Deklaration weiß der Steuerzahlende mit Sicherheit, welchen Betrag er bezahlen muss. Bei der unehrlichen Deklaration hingegen ist das finanzielle Ergebnis nicht sicher. Der Steuerzahlende kann entweder im Vergleich zur ehrlichen Option einen finanziellen Gewinn erzielen, wenn die Steuerhinterziehung unentdeckt bleibt oder er muss zusätzlich zum Steuerbetrag eine Strafe an das Finanzamt zahlen, wenn er von selbigem geprüft wird und die unehrliche Deklaration aufgedeckt wird. Allingham und Sandmo (1972) gehen diesbezüglich davon aus, dass die Prüfungswahrscheinlichkeit dem Steuerzahlenden bekannt ist und selbiger den Erwartungswert für beide Alternativen berechnen kann. Nach dem Modell vergleicht der Steuerzahlende unter Berücksichtigung des eigenen Einkommens und der Steuerrate den Erwartungswert der ehrlichen und unehrlichen Alternative und entscheidet sich rational, im Sinne der Nutzenmaximierung, für die finanziell gewinnbringendere Alternative.

Allingham und Sandmo (1972) überführten die Annahmen ihres Modells in eine mathematische Gleichung und leiteten daraus ab, welchen Einfluss die vier Parameter auf das individuelle Steuerverhalten haben. Für das Strafausmaß und die Prüfungswahrscheinlichkeit postuliert das Modell, dass beide Parameter positiv mit der Steuerehrlichkeit zusammenhängen. Die Erhöhung der Strafe als auch der Prüfungswahrscheinlichkeit führen nach dem Modell somit jeweils zu einer höheren Steuerehrlichkeit. Voraussetzung dafür ist allerdings, aufgrund der multiplikativen Verbindung beider Parameter, dass beide größer Null sind. Woraus sich weiters ableiten lässt, dass die Senkung eines Parameters durch die Erhöhung des Anderen kompensiert werden kann.

In Bezug auf die Höhe der Steuerrate erlaubt das Modell von Allingham und Sandmo (1972) keine eindeutige Aussage hinsichtlich der Steuerehrlichkeit. Einerseits könnte die Steuerehrlichkeit sinken, da durch die höhere Steuerrate auch der mögliche Gewinn durch eine Steuerhinterziehung steigt und diese Alternative folglich an Attraktivität gewinnt. Dieser Sachverhalt wird auch als Substitutionseffekt bezeichnet. Andererseits könnte der entgegengerichtet verlaufende Einkommenseffekt auch dazu führen, dass sich der Steuerzahlende aufgrund der Verringerung des Einkommens durch die höhere Steuerrate risikoscheuer verhält. Dies basiert auf der Annahme, dass die absolute Risikoaversion bei steigendem Einkommen sinkt. Die schlussendliche Wirkung der

Steuerrate hängt davon ab, ob der Einkommens- oder Substitutionseffekt höher ist. Anzumerken ist, dass die absolute Risikoaversion einer Person auch anders verlaufen kann und nicht mit dem verfügbaren Einkommen zusammenhängen muss (Weck-Hannemann & Pommerehne, 1989).

Auch der Einfluss der Höhe des Einkommens auf die Steuerehrlichkeit lässt sich unter den Annahmen des Modells nicht eindeutig ableiten. Dies begründet sich dadurch, dass die Wirkung des Einkommens, davon abhängt, ob die relative Risikoaversion⁹ als eine steigende, konstante oder sinkende Funktion des Einkommens verläuft. Gegensätzlich zur absoluten Risikoaversion definieren Allingham und Sandmo (1972) den Verlauf der relativen Risikoaversion nicht eindeutig.

Slemrod (2007) fasst die relevanten Variablen im ökonomische Standardmodell des Steuerverhaltens von Allingham und Sandmo (1972) folgendermaßen zusammen: “Optimal tax evasion depends on the chance of getting caught and penalized, the size of the penalty for evasion, and the individual's degree of risk aversion” (S. 36). Steuerzahlende lassen sich nach dem Modell folglich ausschließlich durch aversive Maßnahmen und Abschreckung zur Steuerehrlichkeit bewegen und würden ohne Prüfung und der damit einhergehenden Strafen keine Steuern zahlen. Auch in den meisten anderen ökonomischen Modellen wird davon ausgegangen, dass die Prüfungswahrscheinlichkeit und das Strafausmaß die zentralen Einflussgrößen sind, um die Steuerehrlichkeit zu erhöhen (z.B. Chung, 1976; Kirchler, 2007; Srinivasan, 1973; Torgler, 2002).

Anzumerken ist, dass das beschriebene ökonomische Standardmodell nachträglich noch um verschieden Variablen, wie beispielsweise soziale Einflussgrößen (z.B. Fortin, Lacroix & Villevall, 2007), erweitert wurde (Sandmo, 2005). Dennoch unterstellen auch diese erweiterten ökonomischen Modelle, dass Individuen als rationale Entscheider ausschließlich an der Maximierung des eigenen, erwarteten Nutzens interessiert sind.

⁹ „Die *relative* Risikoaversion (*RR*) entspricht der absoluten Risikoaversion, multipliziert mit dem Argument der Nutzenfunktion“ (Weck-Hannemann & Pommerehne, 1989, S. 520).

2.2 Abweichungen vom ökonomischen Steuermodell

Das ökonomische Standardmodell des Steuerverhaltens von Allingham und Sandmo (1972), fungierte nicht nur als Grundlage für viele theoretische Modellerweiterungen, sondern dessen Annahmen wurde auch durch zahlreiche empirische Studien überprüft (Ali, Cecil & Knoblett, 2001). Nachfolgend sollen die bisherigen empirischen Ergebnisse zum Einfluss der exogenen Faktoren Strafausmaß, Prüfungswahrscheinlichkeit, Steuerrate und Einkommen in prägnanter Form zusammenfasst werden. Eine ausführlichere Diskussion des bisherigen Forschungsstandes zu den vier Faktoren offeriert Kirchler (2007).

2.2.1 Strafausmaß

Friedland, Maital und Rutenberg (1978), sowie Park und Hyun (2003) zeigten in experimentellen Untersuchungen einen positiven Effekt der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit. Auch Crane und Nourzad (1986, 1987) kamen zum Ergebnis, dass das Strafausmaß negativ mit der Steuerhinterziehung korreliert und hohe Strafen somit zu einer höheren Steuerehrlichkeit führen. Spicer und Lundstedt (1976), sowie Baldry (1987) konnten in experimentellen Untersuchungen hingegen keinen Einfluss der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit nachweisen. In einer Panelstudie in den USA mit Daten von 1980 bis 1995 fanden Ali et al. (2001), dass die Erhöhung der Strafen keine Auswirkungen auf die Steuerehrlichkeit hatte. Erst nach Berücksichtigung des Einkommens zeigte sich bei jener Gruppe mit hohem Einkommen ein positiver Einfluss der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit, jedoch lediglich bei einem Signifikanzniveau von $\alpha = .10$. Das-Gupta, Lahiri und Mookherjee (1995), die aggregierte Daten zum Steuerverhalten in Indien analysierten, fanden keinen Haupteffekt der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit. Bei der ganzheitlichen Berücksichtigung ökonomischer Abschreckungsinstrumente (Strafausmaß, Verfolgung und Prüfungswahrscheinlichkeit) konnten sie einen geringen Effekt selbiger auf die Steuerehrlichkeit nachweisen. Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) führten in der Schweiz eine Panelstudie, mit Daten der Jahre 1965, 1970 und 1978, durch und fanden ebenfalls keinen Einfluss der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit. Torgler (2005) analysierte Steuerdaten der Schweiz aus dem Jahr 1998 und kam wie Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) zum Ergebnis, dass kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Strafhöhe und Steuerehrlichkeit besteht.

Ausgehend von den bisherigen Studien ist zu konstatieren, dass die Ergebnisse zur Wirkung der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit nicht eindeutig sind. Eine Metaanalyse von Blackwell (2007), in welcher zwanzig Studien inkludiert wurden, legt jedoch nahe, dass die Strafhöhe die Steuerehrlichkeit positiv beeinflusst. Die abschreckende Wirkung hoher Strafen, im Hinblick auf die Hinterziehung von Steuern, dürfte allerdings gering sein (Andreoni et al., 1998; Bussmann, 2003). Auch Alm (2012) und Kirchler (2011) gehen lediglich von einem sehr geringen Effekt der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit aus. Schwartz und Orleans (1967) zeigten in einem Feldexperiment, gegensätzlich zur Annahme eines positiven Einflusses der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit, dass sich durch die Androhung hoher Strafen die Deklarationshöhe des Einkommens sogar verringerte und die Steuervermeidung anstieg. Das Ergebnis lässt sich möglicherweise dadurch erklären, dass die angedrohte Strafe von den Partizipierenden als unfaire oder zu hoch empfunden wurde und selbige deshalb mit einem entsprechenden Gegenverhalten reagierten (Strümpel, 1969).

2.2.2 Prüfungswahrscheinlichkeit

In Bezug auf die Prüfungswahrscheinlichkeit fanden Crane und Nourzad (1986, 1987, 1990) sowie Dubin, Graetz und Wilde (1987, 1990) eine positive Relation zwischen selbiger und der Steuerehrlichkeit. Eine Analyse von Steuerdaten der Jahre 1970 und 1978 durch Weck-Hannemann und Pommerehne (1989) in der Schweiz zeigte ebenfalls einen positiven Effekt der Prüfungswahrscheinlichkeit auf die Steuerehrlichkeit. Auf ein vergleichbares Ergebnis zur Wirkung der Prüfungswahrscheinlichkeit kamen auch Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) in der Schweiz, sowie Ali et al. (2001) in den USA. Im Gegensatz dazu konnte Torgler (2005) in einer Analyse von aggregierten Daten zum Steuerverhalten in verschiedenen Kantonen der Schweiz keinen Einfluss der Prüfungswahrscheinlichkeit finden.

Experimentell bestätigt werden konnte der positive Zusammenhang zwischen Prüfungswahrscheinlichkeit und Steuerehrlichkeit von Park und Hyun (2003), Trivedi, Shehata und Lynn (2003), sowie Alm, McClelland und Schulze (1992). In dem Experiment von Alm, McClelland et al. (1992) zeigte sich allerdings, dass der Zusammenhang zwischen der Prüfungswahrscheinlichkeit und der Steuerehrlichkeit nicht linear ist. Ein Anstieg der Prüfungswahrscheinlichkeit von 0 auf 2 % führte zu einer Erhöhung des deklarierten Betrags um 30.20 %. Durch eine weitere Steigerung

der Prüfungswahrscheinlichkeit von 2 auf 10 %, konnte jedoch lediglich ein Anstieg des Deklarationsbetrags um 17.30 % erreicht werden. Ein Feldexperiment von Slemrod, Blumenthal und Christian (2001) deutet weiters darauf hin, dass auch die Höhe des Einkommens einen moderierenden Effekt auf die Wirkung der Prüfungswahrscheinlichkeit hat. Während die postalisch zugesandte Ankündigung, dass im nächsten Jahr die Angaben in der Steuererklärung sehr genau überprüft werden, bei Personen mit niedrigem bis mittleren Einkommens zu höheren Steuerzahlungen führte, verringerten Personen mit hohem Einkommen ihre Steuerzahlungen, im Vergleich zur Kontrollgruppe.

Weiters beeinflusst auch das Strafausmaß den Zusammenhang zwischen Prüfungswahrscheinlichkeit und Steuerehrlichkeit. In einem Experiment von Alm, Sanchez und De Juan (1995) konnte beispielsweise erst ab einer Strafe von mindestens 200 % eine Wirksamkeit der Prüfungswahrscheinlichkeit auf die Steuerehrlichkeit nachgewiesen werden. Eine experimentelle Studie von Muehlbacher, Hölzl und Kirchler (2007) zeigte zudem, dass bei Personen mit hohem Einkommen die Steuerehrlichkeit stieg, wenn die Bemessung der Strafhöhe in Abhängigkeit zur Höhe des Einkommens erfolgte. Durch eine solche Berücksichtigung der finanziellen Verhältnisse des Hinterziehenden bei der Festlegung der Strafhöhe kann sicher gestellt werden, dass die Strafe für selbigen eine erhebliche finanzielle Belastung darstellt und ergebend daraus bleibt die abschreckende Wirkung der Strafe erhalten.

Fischer, Wartick und Mark, (1992) weisen darauf hin, dass zwischen der objektiven und der subjektiv wahrgenommen Prüfungswahrscheinlichkeit differenziert werden sollte, da sich selbige häufig unterscheiden. Dies begründet sich dadurch, dass konträr zu vielen Laborexperimenten, Steuerzahlende in der Realität häufig über wenige Informationen bezüglich der Prüfungsaktivitäten des Finanzamtes verfügen. Nach Alm, McClelland et al. (1992) tendieren Steuerzahlende in ihrer subjektiven Wahrnehmung dabei eher zu einer Überschätzung der objektiven Prüfungswahrscheinlichkeit. Da für das reale Verhalten der Steuerzahlenden die subjektiv wahrgenommene Prüfungswahrscheinlichkeit entscheidend sein dürfte, führt dies zu dem Schluss, dass Steuerzahlenden sich ehrlicher verhalten müssten, als dies aufgrund der objektiven Prüfungswahrscheinlichkeit zu erwarten wäre. Die empirische Evidenz dazu ist allerdings nicht eindeutig. Elffers, Weigel und Hessing (1987) konnten in einer Studie

beispielsweise keinen Einfluss des wahrgenommenen Risikos auf das beobachtete Verhalten nachweisen. Sie fanden aber einen Einfluss des wahrgenommenen Risikos auf die selbstberichtete Steuerehrlichkeit.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass nach derzeitigem Forschungsstand ein positiver, nicht linearer Zusammenhang zwischen der Prüfungswahrscheinlichkeit und der Steuerehrlichkeit relativ gut bestätigt scheint (Alm, 2012). Diese wird auch durch das Ergebnis einer Metaanalyse von Blackwell (2007) gestützt. Die bisherigen Ergebnisse legen weiters nahe, dass die Prüfungswahrscheinlichkeit bedeutender für die Höhe der Steuerehrlichkeit ist als das Strafausmaß (Alm, 2012). Insgesamt ist jedoch auch der Effekt der Prüfungswahrscheinlichkeit auf die Steuerehrlichkeit relativ gering (Fischer et al., 1992; Kirchler, 2007).

2.2.3 Steuerrate

Einen negativen Einfluss der Steuerrate auf die Steuerehrlichkeit zeigte sich in Analysen von Paneldaten bei Clotfelter (1983), Crane und Nourazad (1986, 1990), Weck-Hannemann und Pommerehne (1989), sowie Lang, Nöhrbaß und Stahl (1997). Dieser negative Zusammenhang zwischen Steuerehrlichkeit und Steuerrate konnte auch experimentell bestätigt werden (Alm, Jackson & McKee, 1992; Collins & Plumlee, 1991; Park & Hyun, 2003). Andererseits fanden Alm et al. (1995) eine positive Relation zwischen der Steuerrate und Steuerehrlichkeit. Baldry (1987) und Kamdar (1995) konnte dagegen keinen diesbezüglichen Effekt der Steuerrate finden.

Nach Kirchler (2007) und Alm (2012) zeigte sich in den meisten Studien eine negative Relation zwischen der Höhe der Steuerrate und der Steuerehrlichkeit. Blackwell (2007) konnte in einer Metaanalyse jedoch kein eindeutiges Ergebnis zum Einfluss der Steuerrate auf die Steuerehrlichkeit finden und auch Andreoni et al. (1998) beurteilen den diesbezüglichen Forschungsstand als widersprüchlich. Kirchler (2007) gibt zu bedenken, dass die Wirkung der Steuerrate möglicherweise auch davon abhängt, ob selbige als gerecht empfunden wird. Folglich könnte die objektiv identische Steuerrate, in Abhängigkeit zu den Gerechtigkeitsvorstellungen in unterschiedlichen Subgruppen einer Gesellschaft, einen differenten Einfluss bezüglich der Steuerehrlichkeit haben.

2.2.4 Einkommen

Eine negative Relation zwischen der Höhe des Einkommens und der Steuerehrlichkeit fanden unter anderem Clotfelter (1983), Crane und Nourazad (1986, 1990), Dubin et al. (1987), Feinstein (1991), sowie Anderhub, Giese, Güth, Hofmann und Otto (2001). Konträr dazu zeigten Studien von Dubin et al. (1990) und Alm, Jackson et al. (1992) einen positiven Einfluss der Einkommenshöhe auf die Steuerehrlichkeit. Park und Hyun (2003) konnten in einer experimentellen Untersuchung in Südkorea hingegen gar keinen diesbezüglichen Zusammenhang finden.

Andreoni et al. (1998) kommen zu dem Schluss, dass aufgrund der derzeitigen Befundlage, keine eindeutigen Aussagen über den Einfluss der Einkommenshöhe auf die Steuerehrlichkeit gemacht werden können und weitere Untersuchungen dazu notwendig sind. Dennoch scheint es, dass ein negativer Zusammenhang zwischen der Höhe des Einkommens und der Steuerehrlichkeit etwas häufiger gefunden wurde. Eine mögliche Erklärung für eine geringere Steuerehrlichkeit von Personen mit hohem Einkommen wäre, dass für selbige die Strafhöhe zu gering ist und der Abschreckungseffekt der Strafe somit ebenfalls abnimmt (Muehlbacher et al., 2007). Im Hinblick auf die Wirkung des Einkommens ist weiters zu berücksichtigen, dass es auch relevant sein könnte wie selbiges verdient wurde. Eine Studie von Muehlbacher und Kirchler (2008) zeigte, dass die Steuerehrlichkeit bei leicht verdientem Einkommen geringer war, als bei schwer verdientem Einkommen, welches einen höheren Arbeitsaufwand implizierte.

2.2.5 Zusammenfassung der Erkenntnisse

Zusammenfassend kann, basierend auf den empirischen Evidenzen, folgendes zum Einfluss der einzelnen Parameter des ökonomischen Modelles des Steuerverhaltens festgehalten werden: Sowohl das Strafausmaß als auch die Prüfungswahrscheinlichkeit haben einen positiven Effekt auf die Steuerehrlichkeit. Die Prüfungswahrscheinlichkeit dürfte, entgegen den Annahmen des ökonomischen Modells, die Steuerehrlichkeit jedoch stärker beeinflussen als das Strafausmaß. Insgesamt ist der Effekt beider Parameter allerdings sehr gering. Dies verdeutlicht sich insbesondere, wenn man die tatsächliche Steuerhinterziehung in westlichen Staaten betrachtet, die nach den Annahmen des ökonomischen Modells, bedingt durch die geringe Höhe der

Prüfungswahrscheinlichkeit und Strafe, wesentlich höher sein müsste (Torgler, 2002). In Bezug auf den Effekt der Steuerrate und des Einkommens auf die Steuerehrlichkeit sind die bisherigen empirischen Ergebnisse in Konsistenz zum ökonomischen Modell nicht eindeutig.

In Bezug auf das ökonomische Modell der Steuerhinterziehung im Gesamten kann konstatiert werden, dass selbiges das reale Steuerverhalten nicht zufriedenstellend erklären kann (Alm, McClelland & Schulz, 1999; Kirchler, 2007). Das Verhalten von Steuerzahlenden basiert auf einer komplexen Interaktion vielfältiger Determinanten (siehe Kapitel 3) und lässt sich nicht ausschließlich aufgrund der abschreckenden Wirkung von Prüfungswahrscheinlichkeit und Strafen erklären (Alm & Torgler, 2006).

Neben der fehlenden Integration wesentlicher Determinanten des Steuerverhaltens, ist ein weiterer Grund für die Diskrepanz zwischen dem ökonomischen Modell und der Realität, dass selbiges auf dem Menschenbild des Homo Oeconomicus aufbaut, dessen Annahmen empirisch nicht haltbar sind. Steuerzahlende handeln nicht in jeder Situation rational und orientieren sich nicht ausschließlich an der Maximierung des eigenen subjektiven Nutzens. Zahlreiche Studien legen nahe, dass Menschen vielfältige Motive verfolgen und sich hinsichtlich ihrer Präferenzen nicht konsistent verhalten (Kirchler, 2011). Des Weiteren ist die menschliche Fähigkeit zur Informationsverarbeitung limitiert und Entscheidungen werden häufig nicht rational getroffen, sondern erst rückblickend rationalisiert (Kirchler, 2011).

3. Steuerverhalten aus interdisziplinärer Perspektive

Dieses Kapitel soll zuerst wesentliche Determinanten des Steuerverhaltens darstellen, um die Komplexität und Interdisziplinarität des Forschungsfeldes zu verdeutlichen. Anschließend wird der Einfluss von demographischen Variablen, Steuermoral und Normen auf das Steuerverhalten ausführlicher diskutiert.

3.1 Determinanten des Steuerverhaltens im Überblick

Die bisherigen Forschungsergebnisse verdeutlichen, dass das Steuerverhalten lediglich durch die Berücksichtigung vieler Determinanten und deren Interaktionen zufriedenstellend erklärt werden kann (Alm & Torgler, 2006; Andreoni et al., 1998). Einen Überblick hinsichtlich solcher Determinanten des Steuerverhaltens bietet die in Abbildung 1 ersichtliche Klassifikation von Kirchler (2007). In dieser werden Einflussgrößen aus der Perspektive der Politik, der Sozialpsychologie und des Entscheidungsverhaltens betrachtet. Anzumerken ist, dass die Kategorisierung nicht trennscharf ist und sich die Perspektiven teils überschneiden können.

Aus politischer Perspektive kann das Steuerverhalten durch die Gestaltung und Administration des Steuersystems beeinflusst werden (Kirchler, 2007). Sehr bedeutend ist hierbei, neben Faktoren wie der Erhebungsdurchführung oder der Gesamtabgabenquote, die Komplexität der Steuergesetzgebung. Die Ausdifferenzierung der Steuergesetzgebung ermöglicht einerseits eine bessere Anpassung der Besteuerung an die individuelle Leistungsfähigkeit, andererseits wird es durch den daraus resultierenden Komplexitätsanstieg jedoch zunehmend schwieriger die Steuergesetzgebung zu verstehen (Kirchler, 2007). Dies kann unter anderem dazu führen, dass Steuerzahlende aufgrund mangelnden Steuerwissens unbeabsichtigt einen zu geringen Betrag deklarieren.

Zu den sozialpsychologische Determinanten der Steuerehrlichkeit zählen nach Kirchler (2007) steuerspezifische Einstellungen, Normen und moralische Vorstellungen. Weiters wird das Steuerverhalten durch die wahrgenommene Fairness und erlebte Hinterziehungsmöglichkeit beeinflusst. Ebenfalls relevant sind steuerbezogene mentale Konzepte und Repräsentationen, sowie die motivationale Grundhaltung einer Person.

Im Hinblick auf das menschliche Entscheidungsverhalten differenziert Kirchler (2007) zwischen rationalen und psychologischen Aspekten der Entscheidung. Der Einfluss rationaler Aspekte auf die Steuerehrlichkeit wurde bereits anhand des ökonomischen Modells in Kapitel 2 ausführlich erläutert. Zusätzlich sind bei Steuerentscheidungen, jedoch auch Lernerfahrungen, Informationsverarbeitungsfehler, Heuristiken, Framingeffekte und andere menschliche Verhaltensanomalien relevant.

Aus psychologischer Sicht ist es außerdem bedeutend, ob die Steuer automatisch erhoben oder wie bei Selbständigen vom bereits besessenen Einkommen abgezogen wird. Zudem weist Kirchler (2007) darauf hin, dass auch die Art der Interaktion zwischen Behörden und Steuerzahlenden einen entscheidenden Einfluss auf die Wirksamkeit anderer Einflussgrößen haben kann.

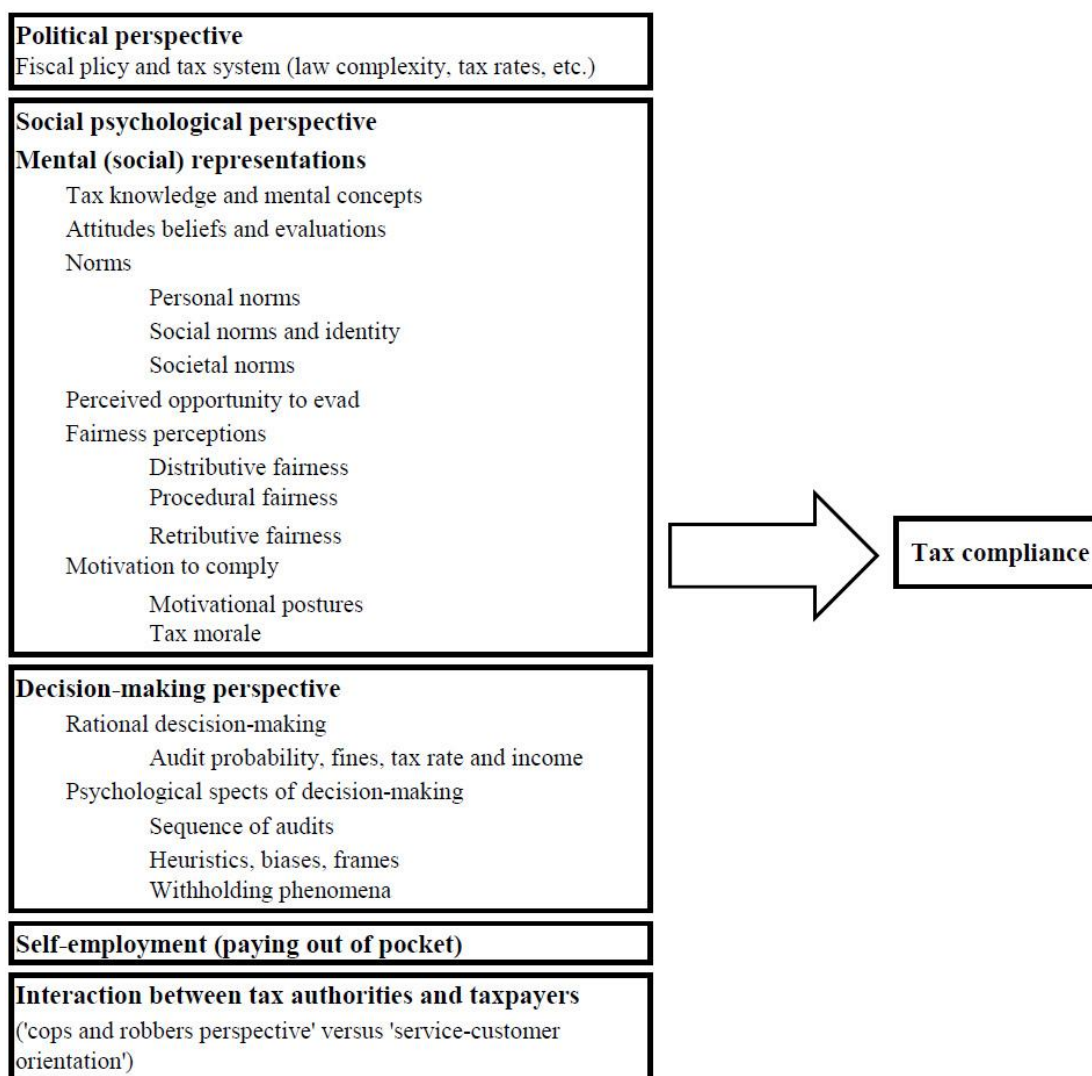


Abbildung 1. Klassifikation der Determinanten der Steuerehrlichkeit (Kirchler, 2007, S. 3)

Auch wenn eine umfassende Darstellung all dieser Determinanten im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht möglich ist, soll durch die Klassifikation von Kirchler (2007) dennoch verdeutlicht werden wie komplex die Erklärung des Steuerverhaltens zu sein scheint. In einer ganzheitlichen Modellierung des Steuerverhaltens können deshalb vermutlich psychologische, soziologische und ökonomische Aspekte einen Erklärungsbeitrag leisten. Nachfolgend werden jene Determinanten genauer besprochen, die für den empirischen Teil der Arbeit besonders relevant sind.

3.2 Steuerverhalten und demographische Merkmale

Demographische Determinanten des Steuerverhaltens wurden bereits in zahlreichen Studien untersucht. Im Folgenden soll der Einfluss von individuellen Unterschieden hinsichtlich Alter, Geschlecht und Bildung auf die Steuerehrlichkeit genauer betrachtet werden.

3.2.1 Geschlecht

In Bezug auf das Geschlecht zeigte sich in einer Studie von Lewis, Carrera, Cullis und Jones (2009), dass Frauen das Einkommen wesentlich ehrlicher deklarierten als Männer. Dieses Ergebnis befindet sich in Konsistenz zu zahlreichen anderen Studien, die ebenfalls eine höhere Steuerehrlichkeit bei Frauen nachweisen konnten (z.B. Baldry, 1987; Bazart & Pickhardt, 2009; Gerxhani, 2007; Kastlunger, Dressler, Kirchler, Mittone & Voracek, 2010; Vogel, 1974; Wenzel, 2002; Wilson & Sheffrin, 2005). Eine Studie von Anderhub et al. (2001) legt nahe, dass Männer zwar nicht häufiger den zu versteuernden Betrag unehrlich deklarierten, jedoch das Hinterziehungsausmaß höher war. Da sich fast alle bisherigen Studien im Steuerkontext auf das biologische Geschlecht konzentrierten, untersuchten Kastlunger et al. (2010) auch das soziale Geschlecht und konnten dort ebenfalls eine höhere Steuerehrlichkeit bei weiblicheren Personen feststellen.

Insgesamt weist der aktuelle Forschungsstand eindeutig auf eine höhere Steuerehrlichkeit bei Frauen hin. Ein möglicher Grund dafür ist, dass Frauen und Männer sich hinsichtlich der ethischen Standards unterscheiden (Chung & Trivedi, 2003; Torgler & Valev, 2006). Ein anderer Grund könnte auch darin liegen, dass Frauen die Prüfungswahrscheinlichkeit und das Strafausmaß im Vergleich zu Männern stärker

überschätzen (Kinsey, 1992; zitiert nach Kastlunger et al. 2010). Weiters könnten Frauen nach Torgler (2003a) auch risikoaverser sein als Männer.

3.2.2 Alter

In einer Studie von Wenzel (2002) zeigte sich, dass jüngere Personen eher einen zu geringen Betrag deklarierten und weniger steuerehrlich waren als ältere Personen. In vielen anderen Studien konnte ebenfalls nachgewiesen werden, dass mit zunehmendem Alter die Steuerehrlichkeit höher wurde (z.B. Braithwaite, Smart & Reinhart, 2006; Clotfelter, 1983; Torgler, 2003a; Vogel, 1974). Keinen signifikanten Alterseffekt finden konnten hingegen Kirchler und Maciejovsky (2001).

Zusammenfassend kommen Torgler (2003a) wie auch Kastlunger et al. (2010) zu dem Schluss, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Alter und Steuerehrlichkeit besteht. Eine mögliche Erklärung dafür wäre, dass bei älteren Personen die Steuerehrlichkeit sozialisationsbedingt höher ist und selbige eher als jüngere Personen wissen wie relevant Steuern aus gesellschaftlicher Sicht sind (Braithwaite et al., 2006). Weiters könnte für ältere Personen auch „mehr auf dem Spiel stehen“, da selbige tendenziell ein höheres Maß an finanziellen Verpflichtungen (z.B. Familie oder Kreditraten) haben. Braithwaite et al. (2006) merken allerdings auch an, dass andere Variablen, wie beispielsweise die persönliche Steuermoral, einen wesentlich höheren Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben als das Alter einer Person.

3.2.3 Bildung

Eine Studie von Vogel (1974) deutet darauf hin, dass ein höheres Bildungsniveau eher zu einem Anstieg der Steuerehrlichkeit führt. Die Höhe des Bildungsniveaus korreliert in dieser Studie weiters mit einer positiven Einstellung zur Steuer. In einer Studie von Torgler (2003a) zeigte sich dagegen ein negativer Einfluss des Bildungsniveaus auf die Steuerehrlichkeit.

Grundlegend könnte eine höhere Bildung aus theoretischer Sicht einerseits dazu führen, dass eine Person eher in der Lage ist die Nützlichkeit und Bedeutung von Steuern zu erkennen (Torgler, 2003a). Andererseits könnten gebildete Steuerzahlende, aufgrund des tendenziell höheren steuerbezogenen Wissens, auch mehr Möglichkeiten zur

Hinterziehung oder Vermeidung von Steuern kennen. Insgesamt konnte nach Torgler (2003a) in vielen Studien kein signifikanter Effekt der Bildung auf die Steuerehrlichkeit gefunden werden.

Studien von Lewis et al. (2009) sowie Cullis, Jones und Lewis (2006) zeigen in diesem Zusammenhang, dass die Steuerehrlichkeit von Psychologiestudierenden signifikant höher ist als jene von Wirtschaftsstudierenden. Weiters waren Wirtschaftsstudierende, unabhängig von der Instruktion, generell eher an der Maximierung des eigenen Nutzens interessiert. Eine mögliche Erklärung für diesen Unterschied ist, dass die Studierenden bereits vor dem Studium differente Normen und Verhaltensmaximen hinsichtlich des Steuerverhaltens hatten. Andererseits könnte jedoch auch argumentiert werden, dass die im Studium vermittelten Inhalte einen Einfluss auf die Verhaltensweisen der Studierenden im Steuerkontext haben.

3.3 Steuermoral und motivationale Grundhaltung

Auf individueller Ebene kann die Steuermoral als intrinsische Motivation oder internalisierte Verpflichtung zur Zahlung von Steuer betrachtet werden (Alm & Torgler, 2006; Braithwaite & Ahmed, 2005). Auf gesellschaftlicher Ebene rekurriert die Steuermoral auf die kollektive intrinsische Motivation Steuern ehrlich zu zahlen. Auf dieser zweiten Ebene soll folglich erfasst werden, wie hoch die Steuermoral in einer gesellschaftlichen Gruppierung oder in einem Land insgesamt ist. Schmolders (1960) konnte beispielsweise zeigen, dass die Steuermoral bei Selbständigen wesentlich geringer ist als bei unselbständig Beschäftigten. Strümpel (1969) fand kollektive Unterschiede in der Steuermoral zwischen England und Deutschland und führte dies unter anderem auf das differente Kommunikationsverhalten der Steuerbehörde in beiden Ländern zurück. Während in Deutschland resultierend aus der Fokussierung auf Kontrollen und Strafen eher ein negatives Steuerklima geschaffen wurde standen in England Kontrollen weniger im Vordergrund und Steuerzahlende wurden respektvoller behandelt.

Im Hinblick auf die Steuerehrlichkeit, zeigte eine Studie von Torgler (2003a) einen eindeutig positiven Effekt der Steuermoral auf die ehrliche Deklaration. In einer Untersuchung von Braithwaite et al. (2006) war die Steuermoral ebenfalls eine

wesentliche Determinante der Steuerehrlichkeit. Ausgehend vom derzeitigen Forschungsstand kann nach Kirchler (2007) konstatiert werden, dass die Höhe der Steuermoral positiv mit der Steuerehrlichkeit korreliert.

Braithwaite (2003a) beschäftigt sich damit, wie die motivationalen Grundhaltungen (*Motivational Postures*) das individuelle Steuerverhalten beeinflussen. Die motivationale Grundhaltung einer Person kann nach Braithwaite (2003a) als zusammenhängendes Meinungs- und Einstellungsgefüge hinsichtlich des Steuersystems und der Steuerbehörde aufgefasst werden, welches auf Basis sozialer Interaktionen generiert und adaptiert wird. Nach Kirchler (2007) subsumieren motivationale Grundhaltungen die steuerbezogenen Normen, Einstellungen und Gerechtigkeitsvorstellungen einer Person, sowie deren Wissen über die Steuergesetzgebung. Motivationale Grundhaltungen können zusammenfassend als Aggregate von Einstellungen, Bewertungen und Erwartungen einer Person gegenüber der Steuern als auch der Steuerbehörde aufgefasst werden und haben somit einen Einfluss auf das intendierte Steuerverhalten einer Person.

Insgesamt kann nach Braithwaite (2003a) zwischen fünf motivationalen Grundhaltungen bei Steuerzahlenden differenziert werden. Im Folgenden sollen die Grundhaltungen *Commitment*, *Capitulation*, *Resistance*, *Disengagement* und *Game Playing* kurz erläutert werden.

Die Grundhaltung *Commitment* drückt eine positive Orientierung gegenüber dem Steuersystem und den Steuerbehörden aus. Steuerzahlende mit dieser Haltung zahlen aus moralischer Verpflichtung Steuern und sind sich ihrer diesbezüglichen Verantwortung für die Gemeinschaft bewusst. Steuerzahlende mit der Grundhaltung *Capitulation* zahlen ihre Steuern, da sie die gesetzliche Legitimation der Steuerbehörde anerkennen. Sie nehmen weiters an, dass Kooperation durch reziprokes Verhalten der Steuerbehörde belohnt wird. Im Gegensatz zur Haltung *Commitment* basiert die Steuerehrlichkeit jedoch nicht auf intrinsischer Motivation. Die Grundhaltung *Resistance* bezieht sich auf eine oppositionelle, negative Einstellung gegenüber der Steuerbehörde und deren Aktivitäten. Steuerzahlende mit dieser Haltung gehen davon aus, dass es unmöglich ist die Steuerbehörde zufriedenzustellen und sind bereit die eigenen Rechte zu verteidigen. *Disengagement* rekuriert darauf, dass Steuerzahlende

bereits so enttäuscht von der Steuerbehörde sind, dass es ihnen egal ist, ob sie im Sinne selbiger handeln. Die Einstellung gegenüber der Behörde ist bei Personen mit dieser Grundhaltung negativ und distanziert, jedoch weniger oppositionell als bei *Resistance*. Steuerzahlende mit der Grundhaltung *Game Playing* betrachten Gesetze nicht als verpflichtende Bestimmungen, sondern eher als Richtlinien die in Abhängigkeit zu den eigenen Bedürfnissen und Zielen abgeändert werden können. Ziel ist es bei dieser Haltung, jede Lücke oder Grauzone der Steuergesetzgebung zu nutzen, um die eigene Steuerschuld zu reduzieren.

Die Grundhaltungen *Commitment* und *Capitulation* können dabei nach Braitwaithe (2003a) zu den *Postures of Deference* zusammengefasst werden, die eine positive Orientierung und Achtung der Steuerbehörde ausdrücken. *Resistance*, *Disengagement* und *Game Playing* beziehen sich dagegen auf eine negative Einstellung und Missachtung der Steuerbehörden und können als *Postures of Defiance* kategorisiert werden. Ergebend daraus kann eine Person beispielsweise in mehreren negativen Grundhaltungen eine hohe Ausprägung aufweisen, da diese miteinander kompatibel sind. Hat eine Person allerdings eine hohe Ausprägungen in zumindest einer der *Postures of Defiance*, sollten die Ausprägungen in den *Postures of Deference* sehr gering sein. Zu erwähnen ist, dass die *Postures of Deference* und *Postures of Defiance* synonym auch als positive oder negative motivationale Grundhaltungen bezeichnet werden.

Aus den motivationalen Grundhaltungen, die auch als Maß für die Autoritätsakzeptanz und soziale Distanz zur Steuerbehörde fungieren, lassen sich nach Braitwaithe (2003a) konkrete Handlungsempfehlungen für die Steuerbehörden ableiten, um die Steuerehrlichkeit zu erhöhen. Während bei Steuerzahlenden mit der Grundhaltung *Commitment* die Steuerehrlichkeit eher durch Unterstützung und Serviceleistungen der Behörde gefördert werden kann, sind bei Personen mit der Grundhaltung *Disengagement* eher konsequente Kontrollen und Bestrafung zielführend. Eine genauere Darstellung der optimalen Regulationsstrategie in Abhängigkeit zur motivationalen Grundhaltung bietet das ATO Compliance Modell von Braitwaithe (2003b), welches in Abbildung 2 ersichtlich ist.

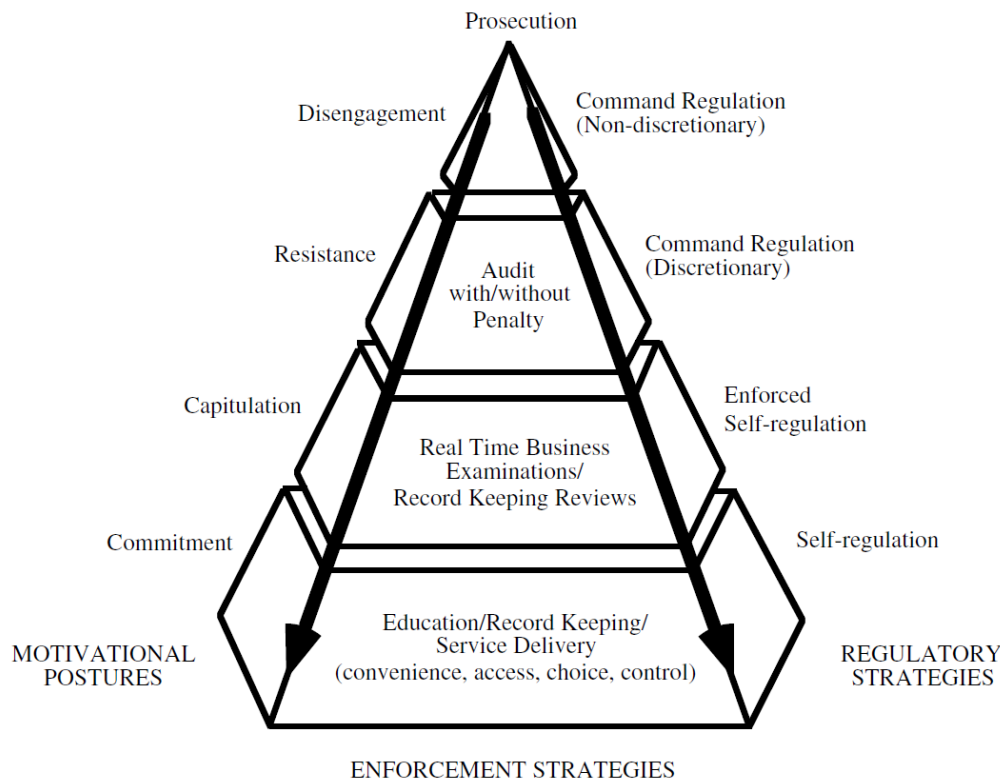


Abbildung 2. ATO Compliance Model (Braithwaite, 2003b, S. 3)

Nach Kirchler (2007) handelt es sich sowohl bei den motivationalen Grundhaltungen als auch der Steuermoral um soziale Repräsentationen die das Verhalten der Steuerzahlenden beeinflussen. Die motivationalen Grundhaltungen sind jedoch, aufgrund der spezifischeren Erfassung individueller Beweggründe, besser für die Vorhersage des individuellen Steuerverhaltens geeignet, wohingegen das Konzept der Steuermoral vor allem auf der gesellschaftlichen Ebene eingesetzt wird.

3.4 Steuerbezogene Normen

In Bezug auf steuerspezifische Normen kann grundlegend zwischen der persönlichen, sozialen und gesellschaftlichen Ebene differenziert werden (Kirchler, 2007). Im Folgenden sollen alle drei Ebenen in prägnanter Form besprochen werden.

3.4.1 Persönliche Normen

Die Beeinflussung der Steuerehrlichkeit durch persönliche Normen, welche als diesbezügliche ethische und moralische Richtlinien einer Person definiert werden können, wurde bereits in zahlreichen Studien nachgewiesen (Wenzel, 2004). Grasmick,

Brusik und Reckers (1994) konnten in einer Studie nachweisen, dass Personen mit ausgeprägten ethischen Richtlinien bezüglich des Steuerverhaltens signifikant ehrlicher waren und Framingeffekte bei selbigen einen geringeren Einfluss hatten. In mehreren Untersuchungen konnte zudem gezeigt werden, dass antizipierte Schuld- und Schamgefühle im Hinblick auf Normverletzungen die Steuerehrlichkeit positiv beeinflussen (z.B. Grasmick & Bursik, 1990; Grasmick, Bursik & Cochran, 1991). Weiters legen empirische Studien nahe, dass religiöse Überzeugungen (Grasmick, et al. 1991; Torgler, 2003b), sowie Egoismus (Webley, Cole & Eidjar's, 2001) einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben.

3.4.2 Soziale Normen

Persönliche Normen werden im Zuge sozialer Lern- und Anpassungsprozesse, jedoch auch durch soziale Normen des Steuerverhaltens beeinflusst (Wenzel, 2004). Soziale Normen können in diesem Zusammenhang als steuerspezifische moralische Standards aus dem persönlichen sozialen Umfeld (Freunde, Bekannte, Familie, Arbeitskollegen etc.) aufgefasst werden.

Studien von Sigala, Burgoyne und Webley (1999), sowie Ashby und Webley (2008) deuten darauf hin, dass die steuerbezogenen Normen und moralischen Vorstellungen in einer Berufsgruppe einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit und die persönlichen Normen von Beschäftigten in dieser Branche haben. Beschäftigte in der Friseur- und Kosmetikbranche begründeten beispielsweise das eigene unehrliche Steuerverhalten mit der branchenüblichen Praxis einen Teil des Einkommens nicht zu versteuern (Ashby & Webley, 2008). In einer experimentellen Untersuchung konnten Alm et al. (1999) ebenfalls einen Einfluss sozialer Normen auf die Steuerehrlichkeit nachweisen. Wurde in einer Abstimmung für weniger strenge Verfolgung von Steuerhinterziehungsdelikten gestimmt und somit signalisiert, dass dieses Verhalten bis zu einem gewissen Maße sozial akzeptiert wird, sank die individuelle Steuerehrlichkeit. Erschien hingegen Steuerehrlichkeit als die sozial erwünschte Verhaltensweise, zahlten fast alle Teilnehmenden ihre Steuern ehrlich. Der Einfluss sozialer Normen hängt nach Wenzel (2004) jedoch davon ab wie stark die Bindung einer Person an eine soziale Gruppe ist und wie sehr selbige sich mit dieser Gruppe identifiziert. In einer Studie dazu konnte Wenzel (2004) zeigen, dass der Einfluss sozialer Normen auf die Steuerehrlichkeit bei hoher Identifikation mit der Gruppe größer wurde, während bei niedriger Identifikation

Steuerzahlende reaktanzbedingt sogar entgegen der Gruppennorm handelten. Des Weiteren unterschied sich bei hoher Identifikation mit einer Gruppe die soziale Norm nicht mehr signifikant von der persönlichen Norm, weil selbige bereits internalisiert wurde. Die Ergebnisse legen zudem nahe, dass soziale Normen von Personen auch als Rechtfertigung und zur nachträglichen Rationalisierung des eigenen Verhaltens herangezogen wurden (Wenzel, 2005).

3.4.3 Gesellschaftliche Normen

Das individuelle Steuerverhalten wird zudem durch gesellschaftliche oder kulturelle Normen beeinflusst (Alm & Torgler, 2006). In einer Studie von Cummings, Martinez-Vazquez, McKee und Torgler (2004), die in Südafrika, Botswana und den USA Laborexperimente durchführten, zeigte sich ein signifikanter Unterschied bezüglich der Steuerehrlichkeit zwischen den Ländern. Die Ergebnisse konnten zusätzlich durch Fragebögen zur Steuermoral bestätigt werden. Auch Alm und Torgler (2006) konnten anhand von Daten des World Values Survey systematische Differenzen hinsichtlich der Steuermoral zwischen verschiedenen Ländern finden. Dabei zeigte sich, dass die Steuermoral in den USA, Österreich und der Schweiz am höchsten war, während in Belgien und Portugal die Steuermoral am geringsten ausgeprägt war.

Erklärt werden können solche Länderunterschiede hinsichtlich Moral- und Normenvorstellungen anhand des vorhandenen Vertrauens in die Regierung und der allgemeinen Interaktionsbeziehung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahlenden (z.B. Cummings et al., 2004; Kirchler, 2007; Alm & Torgler, 2006). Die Verringerung der sozialen Distanz, sowie die Förderung eines Vertrauens- und Kooperationsverhältnis zwischen Steuerbehörde und Steuerzahlenden ist in Bezug auf die Erhöhung der Steuermoral auf gesellschaftlicher Ebene vermutlich sehr bedeutend (z.B. Torgler, 2005; Tyler, 2001).

4. Framingeffekte und Mental Accounting im Kontext der Steuer

Einleitend wird in diesem Kapitel die *Prospect Theory* vorgestellt, welche als theoretische Grundlage für die Erklärung der anschließend besprochen Framingeffekte fungiert. Nach der allgemeinen Erläuterung von Framingeffekten wird das *Withholding Phenomenon* dargestellt und die Wirksamkeit von Framingeffekten im Steuerkontext anhand von Studienergebnissen diskutiert. Im Anschluss daran wird die Theorie des *Mental Accounting* anhand von drei zentralen Komponenten erläutert. Abschließend wird die Relevanz von *Mental Accounting* für das Steuerverhalten thematisiert.

4.1 Prospect Theory

Die *Prospect Theory* von Kahneman und Tversky (1979) ist ein deskriptiver Ansatz zur Erklärung des menschlichen Entscheidungsverhaltens in Risikosituationen. Die Entwicklung der *Prospect Theory* erfolgte aufgrund der unbefriedigenden empirischen Bewährung der subjektiven Erwartungsnutzentheorie, welche verschiedene Anomalien des tatsächlichen Entscheidungsverhaltens nicht erklären konnte (Reck, 2004). Im Gegensatz zur subjektiven Erwartungsnutzentheorie kann durch die *Prospect Theory* beispielsweise erklärt werden, warum Individuen, bei gleichem Erwartungswert, sichere Alternativen gegenüber riskanten Alternativen bevorzugen. Des Weiteren kann die *Prospect Theory* begründen, wieso der Kontext einer Entscheidung oder die differente Darstellung von Entscheidungsalternativen das Entscheidungsverhalten beeinflussen kann.

Kahneman und Tversky (1979) gehen in der *Prospect Theory*, in Konsistenz zur subjektiven Erwartungsnutzentheorie, ebenfalls davon aus, dass Individuen bestrebt sind ihren individuellen Nutzen zu maximieren. Im Unterschied zur ökonomischen Perspektive determiniert jedoch nicht der objektive, absolute Nutzen, sondern der subjektive, relative Nutzen den Erwartungswert. Des Weiteren werden in der *Prospect Theory* Entscheidungsabkürzungen, sowie menschliche Schwierigkeiten bei der Verarbeitung und Beurteilung von Informationen berücksichtigt. Der Entscheidungsprozess an sich kann nach Kahneman und Tversky (1979) in eine Editierungs- und Evaluierungsphase unterteilt werden.

In der Editierungsphase werden die in einer Entscheidungssituation verfügbaren Alternativen strukturiert und notwendigenfalls redefiniert (Kahneman & Tversky (1979)). Ziel dieser Phase ist es, die Entscheidungssituation mittels mehrerer kognitiver Operationen, welche nachfolgend dargestellt werden, zu vereinfachen.

Zu Beginn wird in dieser Phase ein neutraler Referenzpunkt definiert, welcher als Ausgangspunkt für die Beurteilung der einzelnen Alternativen und deren Konsequenzen fungiert (Kahneman & Tversky, 1979). Relativ zu selbigem erscheinen die möglichen Konsequenzen des Entscheidungsproblems subjektiv als Gewinn oder Verlust (*Coding*). Anzumerken ist, dass sich der Referenzpunkt, neben der üblicherweise zutreffenden aktuellen Vermögensposition, auch auf die erwartete Vermögensposition beziehen kann. In der Editierungsphase, werden weiters die Wahrscheinlichkeiten ähnlicher Ergebnisse, die jedoch unabhängig voneinander sind, verbunden (*Combination*) und sicher eintretende Ereignisse von riskanten getrennt kategorisiert (*Segregation*). Des Weiteren werden einerseits Gemeinsamkeiten von Alternativen ignoriert, da selbige subjektiv betrachtet für den nachfolgenden Vergleich der Alternativen in der zweiten Phase keinen Informationsgewinn generieren und andererseits werden Unterschiede zwischen Alternativen höher gewichtet (*Cancellation*). Zudem werden die Wahrscheinlichkeiten von Konsequenzen auf- oder abgerundet (*Simplification*) und dominierte Alternativen, welche augenscheinlich nicht nützlich sind, werden sofort ausgeschieden und im weiteren Entscheidungsprozess nicht mehr berücksichtigt (*Detection of Dominance*). In der Editierungsphase kann es auch zu verschiedensten Fehlern bei der Informationsverarbeitung kommen und es werden häufig Heuristiken¹⁰ angewendet, um die Entscheidungskomplexität zu reduzieren (Tversky & Kahneman, 1974).

Im Anschluss an die Editierungsphase werden die verfügbaren Alternativen in der Evaluierungsphase bewertet und miteinander verglichen. Die Bewertung erfolgt dabei auf Basis der in Abbildung 3 ersichtlichen Wertefunktion. In dieser wird ein objektives Ergebnis x , das relativ zum Referenzpunkt einen Gewinn oder Verlust darstellt, in einen subjektiven Wert $v(x)$ transformiert. Entscheidend für den subjektiven Wert ist dabei, ob eine Konsequenz relativ zum Referenzpunkt zu einer Verbesserung oder

¹⁰ „Heuristiken sind Faustregeln, die den Vorteil haben, Urteilsprozesse zu erleichtern, aber unter bestimmten Bedingungen zu systematischen Fehleinschätzungen führen können“ (Kirchler, 2011, S. 72).

Verschlechterung führt. Die Wertfunktion verläuft weiters im Gewinnbereich konkav und im Verlustbereich konvex. Daraus ergibt sich, dass der marginale positive oder negative Zuwachs des subjektiven Wertes mit jeder zusätzlichen Gewinn- oder Verlusteinheit abnimmt. In Bezug auf das Risikoverhalten führt dies dazu, dass Menschen sich im Verlustbereich eher risikofreudig und im Gewinnbereich eher risikoscheu verhalten. Im Verlustbereich verläuft die Funktion zudem steiler als im Gewinnbereich. Folglich ist der subjektiv wahrgenommene negative Wert eines Verlustes von 30 € höher, als der positive Wert eines Gewinns von 30 €. Diese höhere Gewichtung eines Verlustes im Vergleich zu einem Gewinn, wird von Tversky und Kahneman (1991) als Verlustaversion bezeichnet.

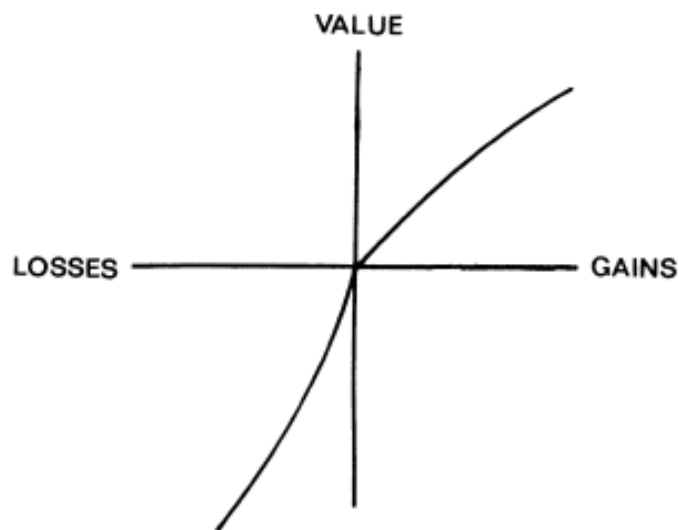


Abbildung 3. Wertfunktion in der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979, S. 279)

Der subjektive Wert jeder Handlungskonsequenz wird in der *Prospect Theory* mit einem Entscheidungsgewicht multipliziert (Kahneman & Tversky, 1979). Die Gewichtung erfolgt dabei entsprechend der Gewichtungsfunktion in Abbildung 4, in welcher jeder Eintrittswahrscheinlichkeit p ein subjektives Entscheidungsgewicht $\pi(p)$ zugeordnet wird. Dabei werden tendenziell kleine Wahrscheinlichkeiten übergewichtet und mittlere, sowie hohe Wahrscheinlichkeiten untergewichtet (siehe Abbildung 4). Des Weiteren ist die Gewichtungsfunktion an den Endpunkten unstetig. Dies bedeutet, dass sehr kleine Wahrscheinlichkeiten, welche sich fast bei $p = 0$ befinden, als „unmöglich“ und sehr hohe Wahrscheinlichkeiten, die fast bei $p = 1$ liegen, als „sicher“ angesehen werden.

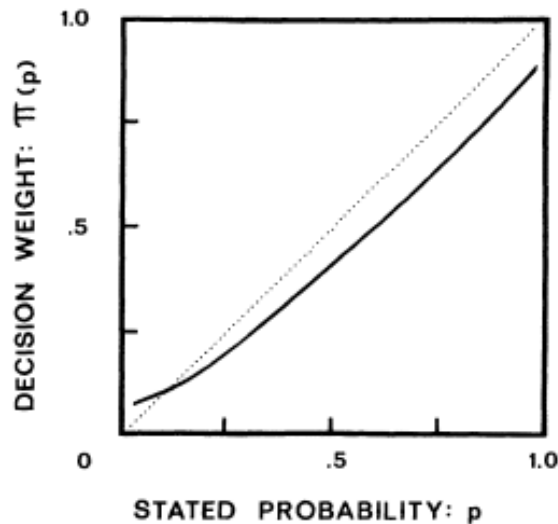


Abbildung 4. Gewichtungsfunktion in der *Prospect Theory* (Kahneman & Tversky, 1979, S. 283)

Der erwartete Nutzen einer Alternative ergibt sich aus der Addition des gewichteten subjektiven Wertes der Konsequenzen dieser Alternative.¹¹ Nach der Berechnung des Erwartungswerts für alle berücksichtigten Alternativen, werden diese miteinander verglichen und es wird die Alternative mit dem höchsten Erwartungswert gewählt.

Anzumerken ist an dieser Stelle, dass die Annahmen der *Prospect Theory* zu einer Verletzung der stochastischen Dominanz führen können, wenn eine Alternative mehr als zwei mögliche Konsequenzen hat (Breuer & Gürtler, 2006). Um diese Problematik zu beheben erweiterten Tversky und Kahneman (1992) die Theorie nachträglich zur rangplatzbasierten *kumulativen Prospect Theory*. Auf die Erläuterung dieser theoretischen Erweiterung der *Prospect Theory* wird jedoch verzichtet, da diese für den empirischen Teil der Arbeit nicht relevant ist.

4.2 Framingeffekte

Einleitend ist festzuhalten, dass sich bislang noch keine einheitliche Definition des Begriffs *Framingeffekt* im wissenschaftlichen Diskurs etablieren konnte (Stocké, 2002). Grundlegend beziehen sich Framingeffekte jedoch darauf, dass durch die Art der

¹¹ Die mathematische Formel für den Erwartungswert einer Alternative $EW(A_1)$ mit zwei möglichen Konsequenzen ($v(x)$ = subjektiver Wert und $\pi(p)$ = Entscheidungsgewicht der jeweiligen Konsequenz) würde beispielsweise folgendermaßen aussehen: $EW(A_1) = v(x_1) \pi(p_1) + v(x_2) \pi(p_2)$.

Problempräsentation (Framing) Entscheidungen oder Urteile systematisch beeinflusst werden. Durch das Framing wird folglich die Perspektive auf eine Problemsituation vorgegeben, welche die Wahrnehmung der verfügbaren Alternativen und das Entscheidungsverhalten leiten kann (Puto, 1987).

Nach Stocké (2002) kann, trotz der teils unterschiedlichen Annahmen und Zugänge in der diesbezüglichen wissenschaftlichen Literatur, „zwischen einem strikten und einem weniger strikten ‚Framing-Begriff‘ unterschieden werden“ (S. 24). In der strikten Definition liegt objektiv exakt dieselbe Entscheidungssituation vor und Unterschiede im Entscheidungsverhalten ergeben sich alleine aufgrund der differenten (sprachlichen) Informationsdarstellung. Bei der weniger strikten Begriffsbestimmung dürfen sich Entscheidungsinformationen oder die Problemstellung zwischen den Frames unterscheiden. Wesentlich ist lediglich, dass die ökonomische Rationalitätsannahmen, trotz der Unterschiede zwischen den Frames, widerlegt werden können (Stocké, 2002).

Aufgrund des Sachverhalts, dass Framingeffekte teils sehr unterschiedlich operationalisiert wurden und auf verschiedenen Wirkmechanismen basieren, differenzieren Levin, Schneider und Gaeth (1998) zwischen *Attribut Framing*, *Goal Framing* und *Risky Choice Framing*. Das *Attribut Framing* rekuriert darauf, dass Objekte oder Ereignisse positiver beurteilt werden, wenn ein Schlüsselattribut positiv geframet wird. Ein solches positives Framing kann dabei etwa erzielt werden, wenn anstelle der Fehlerrate die Erfolgsrate eines Verfahrens angegeben wird. Von *Goal Framing* sprechen die Autoren, wenn der persuasive Effekt davon abhängt, ob die positiven Konsequenzen des Setzens einer Handlung oder die negativen Konsequenzen des Unterlassens der Handlung dargestellt werden. Beispielsweise können die Vorteile einer Selbstuntersuchung der Brust zur Krebsvorsorge hervorgehoben werden oder die Nachteile aufgezeigt werden, die entstehen wenn diese Selbstuntersuchung nicht durchgeführt wird. In einer diesbezüglichen Studie konnten Meyerowitz und Chaiken (1987) zeigen, dass ein größerer persuasiver Effekt erzielt werden konnte, wenn die negativen Konsequenzen dargestellt wurden. Beim *Risky Choice Framing* steht die Beeinflussung der Risikobereitschaft durch die Problempräsentation im Vordergrund. Häufig erfolgt das Framing dabei über die positive oder negative Ergebnisdarstellung. Tversky und Kahneman (1981) bezeichnen dies auch als *Framing of Outcomes*.

Aufgrund des Forschungsinteresses in der vorliegenden Arbeit soll letztere Gruppe von Framingeffekten im Folgenden etwas genauer behandelt werden.

Nach der *Prospect Theory* (Kahneman & Tversky, 1979) basiert eine Präferenzumkehr aufgrund von Framingeffekten bei riskanten Entscheidungen, auf einer Veränderung der subjektiven Aussichten auf Gewinn oder Verlust. Durch die entsprechende Informationsdarstellung oder Veränderung des Kontextes einer Entscheidung, kann eine objektiv identische Situation, deshalb relativ zum Referenzpunkt anders wahrgenommen werden und zu einem rational betrachtet inkonsistenten Entscheidungsverhalten führen.

Tversky und Kahneman (1981) veranschaulichten dies anhand des Asian Disease Problems, bei welchem die Teilnehmenden in einer objektiv identischen Entscheidungssituationen zweimal zwischen einer sicheren und einer riskanten Alternative wählen mussten. Dabei veränderte sich die Entscheidungsverhalten in Abhängigkeit dazu, ob die Aufmerksamkeit auf einen Gewinn („people will be saved“) oder einen Verlust („people will die“) geframt wurde. Während 72 % der Teilnehmenden beim Gewinnframing die sichere Alternative wählten, waren es beim Verlustframing lediglich 22 %. Erklärbar ist dies nach der Wertefunktion der *Prospect Theory*, durch die abnehmende Grenzrate im Verlust- als auch Gewinnbereich. Daraus folgt, dass Menschen sich in Gewinnsituationen eher risikoscheu und in Verlustsituationen eher risikosuchend verhalten.

Generell lässt sich festhalten, dass Framingeffekte bereits in zahlreichen Studien und in verschiedensten Bereichen untersucht wurden (z.B. Fagley & Miller, 1990, 1997; Highhouse & Paese, 1996; Levin & Chapman, 1990; Levin, Gaeth & Schneider 2002; Miller & Fagley, 1991; Schneider, 1992). Dabei zeigte sich zusammenfassend, dass die Wirksamkeit von Framingeffekten in den meisten Studien zwar nachgewiesen werden konnte, jedoch die Effektstärke wesentlich geringer war als aufgrund der Ergebnisse von Tversky und Kahneman (1981) zu erwarten gewesen wäre (Fagley & Miller, 1997). Zudem zeigten sich häufig Interaktionen mit anderen Variablen, durch die Framingeffekte verstärkt oder abgeschwächt wurden.

Anzumerken ist noch, dass Framingeffekten durch eine Vielzahl von Theorien erklärt werden können. Stocké (2002) unterscheidet dabei zwischen Theorien die sich auf Ambiguitätseinflüsse, Heuristikverwendung oder Schemaaktivierung konzentrieren. Dennoch ist die in der vorliegenden Arbeit gewählte *Prospect Theory*, die im Hinblick auf die obige Theorienklassifikation nicht eindeutig zugeordnet werden kann, nach Stocké (2002) einer der anerkanntesten Ansätze zur Erklärung von Framingeffekten, insbesondere im Kontext von Risikoentscheidungen.

4.3 Withholding Phenomenon und Framingeffekte im Steuerkontext

Bei der Analyse von Paneldaten zum Steuerverhalten in den USA zeigte sich sowohl bei Clotfelter (1983) als auch bei Chang und Schultz (1990), dass Steuerzahlende die eine zu niedrige Steuervorauszahlung leisteten Steuern unehrlicher deklarierten, als jene die eine zu hohe Steuervorauszahlung an das Finanzamt abführten. Dieser Sachverhalt, wird auch als *Withholding Phenomenon* bezeichnet und lässt sich auf Basis von Framingeffekten und der *Prospect Theory* erklären.

Jene Steuerzahlenden, welche im Voraus zu viel bezahlten, müssen eine Steuernachzahlung an das Finanzamt entrichten und erleben diese weitere Zahlung subjektiv als Verlust. Gegensätzlich dazu wird die Steuerrefundierung des Finanzamtes, von den Steuerzahlenden die vorab einen zu hohen Betrag abgaben, subjektiv als Gewinn wahrgenommen. Nach der *Prospect Theory* verhalten sich Menschen, wie bereits erläutert, in Verlustsituationen eher risikofreudig und in Gewinnsituationen eher risikoscheu. Daraus resultiert umgelegt auf das Steuerverhalten, dass Steuerzahlende die einen subjektiven Verlust durch die Nachzahlung erlebten eher bestrebt sind diesen Verlust durch Steuerhinterziehung wieder auszugleichen, als Steuerzahlende die sich durch die Refundierung in einer subjektiven Gewinnsituation befinden. Steuerzahlende die einen Verlust erleben, sind also eher bereit die mit einer Steuerhinterziehung verbundenen Risiken einzugehen. Aufgrund der ökonomischen Rationalitätsannahme, dürfte die Höhe der Vorauszahlung und deren Folgen, jedoch keinen Einfluss auf das Verhalten der Steuerzahlenden haben, da objektiv betrachtet die Höhe des Steuerbetrags für die jeweilige Abrechnungsperiode gleich bleibt.

Mit der Wirkung solcher Framingeffekte im Steuerkontext befassten sich bereits zahlreiche Studien (z.B. Dusenbury, 1994; Elffers & Hessing, 1997; Grasmick et al., 1994; Lewis et al., 2009; Schepanski & Kelsey, 1990; Schmidt, 2001; Yaniv, 1999). Nachfolgend sollen einige empirische Studien zu diesem Thema etwas ausführlicher besprochen werden.

Schepanski und Kelsey (1990) untersuchten in einer experimentellen Studie den Einfluss von Framingeffekten auf das Steuerverhalten in objektiv identischen Situationen. In dem Experiment wurden $N = 202$ Wirtschaftsstudierende zufällig auf eine Verlust-, Refundierungs- oder absolute Vermögensbedingung verteilt. Die Verlust- und absolute Vermögensbedingung wurden dabei jeweils negativ geframt, jedoch mit dem Unterschied, dass in ersterer die Höhe des Nachzahlungsbetrags und in zweiterer das veränderte Gesamtvermögen angegeben wurde. Die Ergebnisse zeigten in der Refundierungsbedingung eine signifikant höhere Steuerehrlichkeit als in der Verlustbedingung. Der Framingeffekt zeigte sich allerdings nur bei einer Prüfungswahrscheinlichkeit unter 30 %. Des Weiteren zeigte sich eine höhere Steuerehrlichkeit in der absoluten Vermögensbedingung im Vergleich zur Verlustbedingung. Der Unterschied war aber lediglich marginal signifikant ($\alpha < .10$).

In einem weiteren Experiment mit Wirtschaftsstudierenden ($N = 408$) untersuchten Schepanski und Shearer (1995) in einem 2×2 Zwischensubjekt-Design den Einfluss von Entscheidungsframing (Refundierung versus Nachzahlung) und der Vermögensposition (aktuelle versus erwartet) auf die Steuerehrlichkeit. Die Ergebnisse zeigten, in Konsistenz mit dem *Withholding Phenomenon*, eine signifikant höhere Steuerehrlichkeit bei einer Steuerrefundierung als bei einer Nachzahlung von Steuern. Anzumerken ist jedoch, dass die Steuerehrlichkeit in den Refundierungsbedingungen nicht signifikant höher war als in der Kontrollbedingung. Resultierend daraus kommen Schepanski und Shearer (1995) zu dem Schluss, dass möglicherweise der negative Effekt der Steuernachzahlung im Hinblick auf die Steuerehrlichkeit größer ist als der positive Effekt der Steuerrefundierung.

Kirchler und Maciejovsky (2001) untersuchten wie Schepanski und Shearer (1995) experimentell den Effekt des Entscheidungsframings (Refundierung versus Nachzahlung) und der Vermögensposition (aktuelle versus erwartet) auf die

Steuerehrlichkeit, jedoch nicht bei Studierenden, sondern bei Selbständigen ($n = 60$) und Unternehmensführenden ($n = 59$). Dabei wurde ein signifikanter Effekt des Framings gefunden, der in die erwartete Richtung wies. Die Ergebnisse der Studie deuten zudem darauf hin, dass Selbständige eher die aktuelle Vermögensposition als Referenzpunkt wählen, während Unternehmensführenden eher die erwartete Vermögensposition als Ausgangspunkt für die Beurteilung heranziehen.

In einem Feldexperiment mit $N = 435$ Steuerzahlenden untersuchten Hasseldine und Hite (2003) den Einfluss von Goal Framing, im Sinne der Definition von Levin et al. (1998), auf die Steuerehrlichkeit. Dabei wurden entweder die positiven Konsequenzen eines ehrlichen Verhaltens oder die negativen Konsequenzen bei einer Hinterziehung dargestellt. Die Ergebnisse zeigten keinen Haupteffekt des Entscheidungsframings bezüglich der Steuerehrlichkeit, aber ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen Geschlecht und Framing konnte nachgewiesen werden. Während bei Frauen die Steuerehrlichkeit stärker durch die Darstellung der positiven Konsequenzen einer ehrlichen Deklaration stieg, führte bei den Männern eher die Darlegung der negativen Konsequenzen einer Steuerhinterziehung zu ehrlichem Verhalten.

In einer sehr umfassenden experimentellen Studie in Italien untersuchten Lewis et al. (2009) an $N = 505$ Studierenden den Einfluss von Prüfungswahrscheinlichkeit (1 %, 5 % und 25 %), Framing (bezahlt versus noch zu bezahlen), Instrumentalisierung (Maximieren versus normales Verhalten), Studienrichtung (Psychologie versus Wirtschaft) und Geschlecht auf das Steuerverhalten. Die Ergebnisse zeigten, neben dem Framingeffekt entsprechend der *Prospect Theory*, dass die Steuerehrlichkeit mit steigender Prüfungswahrscheinlichkeit zunimmt und Frauen ehrlicher waren als Männer. Weiters deklarierten Psychologiestudierende ihr Einkommen ehrlicher als Wirtschaftsstudierende. Lediglich für den Faktor Instrumentalisierung konnte kein signifikanter Haupteffekt gefunden werden. Die Studienergebnisse deuten zudem darauf hin, dass Männer empfänglicher für Framingeffekte sind als Frauen. Im Vergleich zu der Studie von Cullis et al. (2006), die mit $N = 539$ Psychologie- und Wirtschaftsstudierende aus Großbritannien durchgeführt wurde, zeigten sich weiters signifikante Kulturunterschiede. Im Gegensatz zu der italienischen Stichprobe, konnte bei britischen Studierenden kein signifikanter Haupteffekt des Entscheidungsframings gefunden werden. Lediglich bei Männern und Wirtschaftsstudierenden zeigte sich ein

signifikanter Framingeffekt hinsichtlich der Steuerehrlichkeit (Cullis et al., 2006). Die höhere Empfänglichkeit der Wirtschaftsstudierenden für Framingeffekte führen Cullis et al. (2006) darauf zurück, dass selbige im Vergleich zu Psychologiestudierenden stärker an der eigenen Nutzenmaximierung interessiert sind (Frank, Gilovich & Regan, 1993; Frank & Schulze, 2000). In der Studie von Cullis et al. (2006) zeigten sich außerdem erhebliche Geschlechtsunterschiede. Bei weiblichen Studierenden hatte lediglich die Prüfungswahrscheinlichkeit, nicht jedoch das Entscheidungsframing, die Instrumentalisierung oder die Studienrichtung, einen signifikanten Einfluss auf die Steuerehrlichkeit.

Neben obigen Einflussgrößen könnte weiters auch der regulatorische Fokus einer Person einen Einfluss auf die Wirkung von Framingeffekten haben. Diesbezüglich postuliert die Regulatory Focus Theorie von Higgins (1997), dass die Selbstregulation einer Person davon beeinflusst wird, ob sie eher präventions- und promotionsorientiert ist. Während Personen mit einer hohen Präventionsorientierung eher Sicherheit suchen und Verluste oder Fehler vermeiden möchten, streben Individuen mit hoher Promotionsorientierung eher eine persönliche Verbesserung beziehungsweise Weiterentwicklung an (Keller, 2008). Leder, Mannetti, Hölzl und Kirchler (2010) untersuchten in diesem Zusammenhang mittels 2 x 2 faktoriellen Designs experimentell den Einfluss des regulatorischen Fokus (Präventions- versus Promotionsorientierung) und des Goal Framings (positiv versus negativ) auf die Einschätzung der staatlichen Steuergegenleistungen und die Steuerehrlichkeit. Dabei zeigte sich in der ersten Studie ($N = 80$) eine signifikante Wechselwirkung mittlerer Effektstärke zwischen dem regulatorischen Fokus und dem Goal Framing hinsichtlich der Einschätzung der erhaltenen Steuergegenleistungen. Personen deren Aufmerksamkeit durch die Manipulation auf die Promotionsorientierung gelenkt wurde schätzten die Steuergegenleistung im positiven Framing höher ein als im negativen. Personen die manipulativ auf Prävention fokussiert wurden beurteilten hingegen bei negativem Framing die Steuergegenleistungen höher. Die Haupteffekte des Goal Framings und des Regulatorischen Fokus fielen dagegen nicht signifikant aus. Die Ergebnisse änderten sich auch durch den Einbezug der Kovariaten Geschlecht, Art der Berufstätigkeit und Steuermoral nicht. In einer weiteren Untersuchung ($N = 83$) wurde der Regulatorische Fokus nicht mehr experimentell manipuliert sondern durch eine Skala erfasst. Die Teilnehmenden wurden dann in die Gruppen Präventions- ($n = 43$) und

Promotionsorientiert ($n = 40$) aufgeteilt. Die Auswertung zeigte wiederum signifikante Wechselwirkungen mittlerer Effektstärke zwischen dem regulatorischen Fokus und dem Goal Framing in Bezug auf die Einschätzung der erhaltenen Steuergegenleistung und der Steuerehrlichkeit. Die Ergebnisse der ersten Studie konnte somit bestätigt werden und zeigten sich auch für die Steuerehrlichkeit.

Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass Framingeffekte im Steuerkontext durch empirische Studien relativ konsistent belegt werden konnten. Als Referenzpunkt für die subjektiven Aussichten auf Gewinn oder Verlust kann dabei sowohl die aktuelle als auch die erwartete Vermögensposition herangezogen werden. Weiters deuten einige Studien darauf hin, dass Frauen bei Entscheidungen weniger stark durch Framingeffekte beeinflusst werden als Männer. Zudem könnte auch die Wahl der Studienrichtung einen Einfluss auf das Steuerverhalten und die Wirksamkeit von Framingeffekten haben. Nach Cullis et al. (2006) scheint es, dass Wirtschaftsstudierende im Steuerkontext nutzenmaximierender handeln und empfänglicher für Framingeffekte sind als Psychologiestudierende. Auf Basis der Studien von Leder et al. (2010) ist vermutlich auch der regulatorische Fokus einer Person bedeutend für die Wirkung des Framings.

Als praktische Implikation lässt sich ausgehend von den Ergebnissen der bisherigen Studien ableiten, dass Steuerbehörden den geschätzten Steuervorauszahlungsbetrag jeweils geringfügig zu hoch ansetzen sollten, damit am Ende der Periode eine Steuererfundierung entrichtet werden kann, um die Steuerehrlichkeit positiv beziehungsweise zumindest nicht negativ zu beeinflussen.

4.4 Mental Accounting

Thaler (1999) definiert *Mental Accounting* als “set of cognitive operations used by individuals and households to organize, evaluate, and keep track of financial activities“ (S. 183). Vergleichbar mit der realen Buchhaltung in Unternehmen, geht es bei Mental Accounting also darum, durch die Führung differenter Konten, auf welchen finanzielle Bewegungen dokumentiert werden, die Kontrolle über die eigenen Einnahmen und Ausgaben zu wahren. Mental Accounting umfasst nach Thaler (1999) die Wahrnehmung finanzieller Ereignisse, deren Zuordnung zu einem Konto und deren

Beurteilung, sowie sämtliche damit verbundenen Auswirkungen auf das finanzielle Entscheidungsverhalten. *Mental Accounting* kann deshalb als komplexer Prozess verstanden werden, der auf zahlreichen Regeln und Aspekten menschlichen Verhaltens basiert. Thaler (1999) erläutert *Mental Accounting* anhand drei zentraler Komponenten, die nachfolgend jeweils in einem Unterkapitel dargestellt werden.

4.4.1 Grundlagen des Entscheidens und der Ergebniswahrnehmung

Die erste Komponente bezieht sich darauf, wie finanzielle Entscheidungen getroffen und evaluiert werden. Dabei spielt die Wahrnehmung von finanziellen Ergebnissen hinsichtlich des Kostennutzenverhältnisses, sowohl vor als auch nach der Entscheidung, eine bedeutende Rolle. Thaler (1999) geht diesbezüglich davon aus, dass Ergebnisse entsprechend der Wertefunktion der bereits beschriebenen *Prospect Theory* von Kahneman und Tversky (1979) wahrgenommen werden. Wesentlich für die mentale Buchhaltung ist in diesem Zusammenhang, dass der Wert eines Ergebnisses relativ zum Referenzpunkt subjektiv als Gewinn oder Verlust erlebt wird und Menschen verlustaversiv sind. Weiters verhalten sich Menschen, bedingt durch die abnehmende Grenzrate des positiven und negativen Wertes, in Gewinnsituationen eher risikovermeidend und in Verlustsituationen eher risikofreudig.

In Bezug auf die Wahrnehmung und Beurteilung von Ergebnissen fungiert ein mentales Konto als Entscheidungsframe. Dieser Frame spezifiziert welche Ergebnisse mit einander verglichen werden und wie diese gegebenenfalls miteinander kombiniert werden (Thaler, 1999). Als Referenzpunkt für die Beurteilung kann dabei der aktuelle Stand des mentalen Kontos herangezogen werden.

Thaler (1999) geht weiters davon aus, dass Menschen, in Abhängigkeit vom Framing durch mentale Konten, bestrebt sind Ergebnisse so hedonistisch wie möglich wahrzunehmen und zu verbuchen. Ausgangspunkt dafür bilden die Prinzipien des hedonistischen Framings, welche aus der Wertefunktion der *Prospect Theory* abgeleitet werden können (Thaler, 1985). Diese Prinzipien zielen darauf ab den subjektiv wahrgenommen Nutzen zu maximieren und postulieren, dass Gewinne getrennt von anderen Gewinnen und Verluste verbunden mit anderen Verlusten erlebt werden sollten. Kleine Verluste sollten zudem mit großen Gewinnen kombiniert und kleine Gewinne von großen Verlusten segregiert werden. Nach Thaler (1999) wenden Menschen diese

Prinzipien des hedonistischen Framings auch beim *Mental Accounting* an. Eine Ausnahme bildet allerdings die Wahrnehmung mehrerer Verluste, da es Menschen aufgrund der Verlustaversion schwer fällt Verluste zu verbinden, um den wahrgenommen negativen Wert zu verringern. Thaler (1999) geht in diesem Fall eher davon aus, dass Menschen versuchen durch das Ausnützen von Ermessensspielräumen oder Freiheiten im mentalen Kontensystem Verluste zu vermeiden. Ein Beispiel dafür ist, dass sehr kleine oder unbedeutende Ausgaben häufig gar nicht verbucht werden. Im Hinblick auf finanzielle Entscheidungen ist weiters relevant, dass Konten die sich im Verlustbereich befinden nicht gerne geschlossen werden, da der Verlust dann mental tatsächlich realisiert wird und keine Möglichkeit mehr besteht das Konto auszugleichen. Odean (1998) konnte eine solche Verlustaversion beispielsweise am Verhalten von Finanzinvestoren zeigen, die abgeneigter waren Aktien abzustoßen, wenn diese sich im Verlust- und nicht im Gewinnbereich befanden.

Neben den beschriebenen Aspekten werden Entscheidungen der mentalen Buchführung auch durch versunkene Kosten, die gerechtfertigt werden müssen, sowie die Entkoppelung von Zahlungen und Konsum, die beispielsweise durch „all inclusive“ Angebote erreicht werden kann, beeinflusst (Thaler, 1980).

4.4.2 Kontenzuweisung und Budgetierung

Die zweite wesentliche Komponente des *Mental Accounting* rekuriert darauf, wie Finanzen kategorisiert und auf verschiedene Konten verteilt werden (Thaler, 1999). Eine zentrale Annahme in der *Mental Accounting* Theorie ist in diesem Zusammenhang, dass Finanzen zwischen den Konten, gegensätzlich zu den Annahmen der Ökonomie, nicht fungibel verschoben werden können. Daraus folgt, dass ein verbrauchtes Konto in einem bestimmten Bereich, nicht durch das Zurückgreifen auf ein anderes Konto kompensiert werden kann. Kahneman und Tversky (1984) veranschaulichen diese Nicht-Fungibilität zwischen Konten am Beispiel eines Theaterbesuchs. Wurden Personen gefragt, ob sie sich noch ein Theaterticket um \$10 kaufen würden, wenn sie im Theater bemerken, dass sie das bereits gekaufte Ticket um \$10 verloren haben, antworteten 54 % mit nein. Hatten die Personen, jedoch noch kein Theaterticket gekauft und bemerkten an der Kassa, dass sie \$10 verloren haben, waren lediglich 12 % nicht mehr bereit sich das \$10 Ticket zu kaufen. Heath und Soll (1996) konnten selbiges in einem ähnlichen Experiment zeigen, in dem die Bereitschaft zum Kauf eines

Theatertickets davon abhing, ob die Teilnehmenden zuvor \$50 für eine Sporteintrittskarte oder für eine Schutzimpfung ausgegeben hatten. Dies zeigt, dass eine gerade getätigte Ausgabe in einem Konto zum Verzicht auf eine weitere Ausgabe in selbigem Konto führen kann. Zudem wird dadurch verdeutlicht, dass die verschiedenen mentalen Konten unabhängig voneinander sind.

Nach der *Mental Accounting* Theorie haben Personen mentale Kontensysteme für die Bereiche Ausgaben, Vermögen und Einnahmen (Thaler, 1999). Im Folgenden wird für jeden der drei Bereiche genauer erläutert wie Personen ihre diesbezüglichen finanziellen Aktivitäten durch mentale Buchführung organisieren und kontrollieren.

Ausgaben werden nach Thaler (1999) in mentale Konten, wie beispielsweise „Essen“, „Unterhaltung“ oder „Kleidung“, eingeteilt. Für jedes dieser mentalen Konten wird ein bestimmtes Budget veranschlagt. Je begrenzter die verfügbaren Mittel sind, desto detaillierter und konkreter erfolgt diese Budgetierung. Voraussetzung für die Zuordnung einer Ausgabe zu einem bestimmten mentalen Konto ist im ersten Schritt die Wahrnehmung der Ausgabe und im zweiten Schritt die Zuweisung zu dem Konto (Heath & Soll, 1996). Ist ein Konto vor dem Ende der Periode verbraucht, nimmt die Wahrscheinlichkeit von weiteren Ausgaben in diesem Bereich ab, auch wenn diese rational betrachtet sinnvoll wären.

Das Vermögen wird ebenfalls in verschiedene mentale Konten eingeteilt, auf die unterschiedlich einfach zugegriffen werden kann. Shefrin und Thaler (1988) unterscheiden diesbezüglich zwischen den Kontenklassen *Current Assets*, *Current Wealth* und *Future Income*. Am einfachsten verfügbar sind nach dieser Kategorisierung finanzielle Mittel die sich auf dem *Current Assets* Konto befinden. Zu dieser Kontenklasse zählt Geld auf Girokonto, Bargeld oder sonstige frei verfügbare Finanzen. Mittel auf dem *Current Assets* Konto sind für den täglichen Gebrauch vorgesehen und die Verlockung selbige auszugeben ist hoch. Das *Current Wealth* Konto umfasst Aktien, Anlagefonds, Anleihen oder längerfristig angelegte Sparbücher. Diese Mittel sind stärker gebunden und für das Sparen oder die Rücklagenbildung vorgesehen. Am schwersten zugegriffen werden kann auf Mittel des *Future Income* Kontos zu dem beispielsweise Pensionsansparungen oder Lebensversicherungen zählen. Nach Thaler (1999) hängt die Verwendung finanzieller Mittel davon ab, auf welcher Kontenklasse selbige sich befinden. Die Neigung Geld

auszugeben ist dabei im *Current Assets* Konto am höchsten und *Future Income* Konto am geringsten. Daraus resultiert nach dem Behavioral Life-Cycle Model von Shefrin und Thaler (1988), dass durch die Umverteilung von Finanzen vom *Current Assets* auf das *Future Income* Konto die langfristigen Ersparnisse erhöht werden können.

Die Verwendung von Einnahmen wird ebenfalls durch die mentale Buchführung beeinflusst. Nach Thaler (1999) werden beispielsweise regelmäßige und unerwartete Einkommen auf differente mentale Konten verbucht und in Abhängigkeit zum Konto für andere Aufwendungen ausgegeben. Regelmäßige Einkommen sind etwa typischerweise für Haushaltsausgaben die laufend anfallen vorgesehen, während unerwartete Einkommen wie eine Bonuszahlung oder eine Steuerrefundierung eher für besondere Ausgaben eingeplant sind (Fogel, 1997). Neben der Planbarkeit einer Einnahme scheint es im Hinblick auf die mentale Buchführung weiters relevant zu sein ob diese aus einer ernsthaften oder hedonistischen Quelle resultiert. Fogel (1997) zeigte in einer Studie, in der Einnahmen und Ausgaben in einem Pretest auf einer Skala hinsichtlich der Ernsthaftigkeit eingeschätzt werden mussten, dass ernsthafte Einkünfte eher für ernsthafte Ausgaben und hedonistische Einnahmen eher für hedonistische Ausgaben verwendet werden. Beispielsweise werden Einnahmen aus einer Steuerrefundierung eher für die Bezahlung von Rechnungen verwendet, während ein Geldgeschenk eher für Unterhaltungsaktivitäten ausgegeben wurde. Auch Glocknitzer (2011) konnte im Zuge seiner Diplomarbeit zeigen, dass ernsthafte Einnahmen, wie eine Steuerrefundierung, eher für ernsthafte Ausgaben verwendet wurden. Ein Gewinn im Casino wurde dagegen eher für hedonistische Aktivitäten verwendet. Kooreman (1997, zitiert nach Thaler, 1999) konnte in einer Studie bezüglich des Zusammenhangs zwischen Kindergeld und Ausgaben für Kinderkleidung ebenfalls nachweisen, dass die Einkommensquelle einen Einfluss auf die Verwendung hat.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass finanzielle Entscheidungen durch die Bildung von mentalen Konten beeinflussen werden und die Fungibilitätsannahme aufgrund des realen menschlichen Verhaltens nicht haltbar ist. Nach Thaler (1999) erfüllt die mentale Kontenzuweisung und Budgetierung zwei bedeutende Funktionen: Einerseits wird durch die Budgetierung von Ausgabenbereichen, sowie dem Labeling von Vermögen und Einkommen eine sinnvolle Verteilung begrenzter finanzieller Mittel auf konkurrierende Verwendungsmöglichkeiten ermöglicht. Andererseits erfüllt *Mental*

Accounting auch eine Selbstkontrollfunktion, um ein Übermaß an rein hedonistischen Ausgaben zu vermeiden.

4.4.3 Frequenz der Kontenevaluierung

Die dritte Komponente bezieht sich darauf, wie häufig mentale Konten evaluiert und ausgeglichen werden. „Accounts can be balanced daily, weekly, yearly, and so on“ (Thaler, 1999, S. 184). Die Häufigkeit mit der mentale Konten ausgeglichen werden kann zwischen den Konten variieren und hängt davon ab wie notwendig es ist, die eigenen Finanzen genau zu planen. Beispielsweise scheinen Familien mit begrenzteren finanziellen Mitteln die Budgets ihrer mentalen Konten für kürzere Perioden festzulegen als wohlhabendere Familien (Thaler, 1999).

Die Häufigkeit mit der mentale Konten ausgeglichen und neu eröffnet werden ist im Hinblick auf finanzielle Entscheidungen deshalb bedeutend, weil die Attraktivität von Alternativen sich in Abhängigkeit zum betrachteten Zeithorizont verändern kann. Dies lässt sich am Beispiel von Aktien und Anleihen verdeutlichen. Betrachteten Personen in einem Experiment von Benartzi und Thaler (1999) die Entwicklung von zwei Investmentfonds nach einem Jahr, entschied sich die Mehrheit für den Anleihenfond, während bei der Vorgabe der Entwicklung über 30 Jahren die Teilnehmenden mehrheitlich den Aktienfond wählten. Weiters ist auch relevant wie häufig mentale Konten evaluiert werden. Thaler, Tversky, Kahneman und Schwartz (1997) zeigten etwa, dass sich Präferenzen durch die Häufigkeit mit der Investitionen evaluiert wurden veränderten. Ebenfalls relevant ist, dass finanzielle Entscheidungen häufig einzeln und sequenziell evaluiert werden (Thaler, 1999). Steht man zweihundertmal vor der Entscheidung mit jeweils 50 prozentiger Wahrscheinlichkeit 110 zu gewinnen oder 100 zu verlieren, würde dies bei sequentieller Betrachtung, in der jede Entscheidung für sich analysiert wird, bei den meisten aufgrund der Verlustaversion dazu führen, dass keine der Wetten attraktiv wäre. Betrachtet man die Wette allerdings als Portfolio wäre bei vielen Personen eine Präferenzumkehr zu erwarten. Dieser Sachverhalt wird nach Thaler (1999) auch als „myopic loss aversion“ bezeichnet.

Zu erwähnen ist an dieser Stelle, dass die *Mental Accounting* Theorie von Thaler (1999) noch weitere Aspekte inkludiert, wie beispielsweise die Differenzierung zwischen dem Wert eines Produktes (*Acquisition Utility*) und dem Wert einer Transaktion

(*Transaction Utility*) oder Überlegungen zum Wert luxuriöser Geschenke. Da diese Aspekte im Kontext dieser Arbeit jedoch nicht relevant sind, wurde auf die Darstellung verzichtet.

4.5 Mental Accounting im Steuerkontext

Nach der *Mental Accounting* Theorie werden, wie bereits erwähnt, Ausgaben in unterschiedlichen mentalen Konten (zum Beispiel „Unterhaltung“, „Lebensmittel“, „Wohnung“, „Urlaub“ etc.) erfasst, um selbige besser organisieren und kontrollieren zu können (Thaler, 1999). In diesem Zusammenhang wäre es möglich, dass auch Ausgaben für Steuern auf einem eigenen mentalen Steuerkonto verbucht werden und die mentale Buchführung somit, aufgrund der Nicht-Fungibilität der Finanzen zwischen den Konten, das Steuerverhalten beeinflusst.

Doch auch wenn Steuern nicht auf einem eigenen mentalen Konto erfasst werden ist zu erwarten, dass Steuern als ernsthafte Finanzquelle wahrgenommen und auf einem ernsthaften mentalen Konto verbucht werden (Fogel, 1997; Glocknitzer, 2010). Ein Gewinn oder Verlust aus einer hedonistischen Finanzquelle (z.B. Sportwette) sollte dagegen auf einem anderen mentalen Konto verbucht werden als Steuern und somit das Steuerverhalten nicht oder lediglich geringfügig beeinflussen (Fogel, 1997). Im Hinblick auf Framingeffekte ist weiters zu erwarten, dass ein Gewinn- oder Verlustframe mit der Finanzquelle Steuern, aufgrund der mentalen Buchführung, einen höheren Einfluss auf das Steuerverhalten haben sollte als mit der Finanzquelle Sportwette.

Im Steuerkontext ist nach der *Mental Accounting* Theorie weiters anzunehmen, dass die ehrliche Deklaration der Steuer auch davon abhängt, ob der Steuerbetrag als integraler Bestandteil des Einkommens wahrgenommen wird oder von selbigem segregiert wird. Wählt der Steuerzahlende den Bruttobetrag als Referenzpunkt und verbucht sowohl das Einkommen als auch den davon abzuziehenden Steuerbetrag auf demselben mentalen Konto, erscheint die Zahlung subjektiv als Verlust. In diesem Fall ist nach der *Prospect Theory* mit einer Verringerung der Steuerehrlichkeit zu rechnen. Geht der Steuerzahlende andererseits zu jedem Zeitpunkt davon aus, dass der Steuerbetrag dem Staat gehört und segregiert folglich die zu zahlende Steuer mental vom

Nettoeinkommen, sollte die Steuerehrlichkeit nicht negativ beeinflusst werden, da es zu keinem subjektiven Verlust kommt. Des Weiteren könnte die Steuerehrlichkeit dadurch beeinflusst werden, dass in Abhängigkeit zur Art des Einkommens verschiedene Konten gebildet werden, die aus subjektiver Sicht nicht alle steuerpflichtig sein müssen.

Nachfolgend sollen die wichtigsten empirischen Ergebnisse zu *Mental Accounting* im Steuerbereich dargestellt werden. Bedingt durch die geringe Anzahl empirischer Untersuchungen, werden in diese Darstellung auch die Ergebnisse einiger Studien, die im Rahmen von Diplomarbeiten durchgeführt wurden, integriert (Grausenburger, 2010; Müller, 2010; Rieger, 2010).

Adams und Webley (2001) untersuchten in einer qualitativen Studie den Einfluss von *Mental Accounting* hinsichtlich der Umsatzsteuerabgabe von Selbständigen in den Branchen Gastronomie ($n = 10$), Bodenverlegung ($n = 9$) und Bau ($n = 8$). Anhand semistrukturierter Interviews zeigte sich, dass die meisten der befragten Unternehmenden die Umsatzsteuer in den Unternehmensgewinn integrierten und die Steuerzahlung nicht gerne an das Finanzamt entrichteten, da sie die Abgabe subjektiv als Verlust empfanden. Jene Unternehmenden, welche die Umsatzsteuer auf einem eigenen mentalen Konto verbuchten und nicht als eigenes Geld betrachteten, berichteten hingegen keine negativen Empfindungen bei der Abgabe der Umsatzsteuer. Weiters weisen die Ergebnisse darauf hin, dass Branchenunterschiede bezüglich der mentalen Kontierung der Umsatzsteuer bestehen könnten. In der Bodenverlegungsbranche wurde die Umsatzsteuer dabei eher vom Unternehmensgewinn segregiert als in den Branchen Gastronomie und Bau. Nach der Studie könnte *Mental Accounting* zudem auch einen Einfluss darauf haben, ob die Steuerrate als zu hoch empfunden wird.

In einer weiteren qualitativen Studie untersuchten Ashby und Webley (2008) ebenfalls mittels semistrukturierter Interviews das Steuerverhalten von Selbständigen und Unternehmenden ($N = 19$) aus der Friseur- und Kosmetikbranche. In Bezug auf *Mental Accounting* weist die Studie darauf hin, dass differente Einkommensstypen auf verschiedenen mentalen Konten verbucht werden. Einige der Befragten versteuerten beispielsweise Trinkgelder nicht, da sie diese als Geschenk betrachteten und auf einem anderen mentalen Konto verbuchten als das reguläre Einkommen. Auch Einkommen aus Wochenendarbeit wurde häufig mental auf ein eigenes, umsatzsteuerfreies Konto

verbucht. Zudem gaben einige der Befragten an für die Steuerabgabe jede Woche extra Geld für die Umsatzsteuer beiseite zu legen, um die Abgabe später entrichten zu können.

Ausgehend von den Ergebnissen von Ashby und Webley (2008), sowie Adams und Webley (2001) scheint *Mental Accounting* eine mögliche Einflussgröße im Hinblick auf das Steuerverhalten darzustellen. Auch die Ergebnisse von Rieger (2010) und Müller (2010), die *Mental Accounting* bei Selbständigen (jeweils $N = 30$) im Kontext der Einkommensteuer qualitativ untersuchten, unterstützen diese Annahme. In beiden Diplomarbeitsstudien zeigte sich, dass Steuerzahlende sich hinsichtlich der Bildung mentaler Konten unterschieden. Einige der Selbständigen verbuchten die zu bezahlende Einkommenssteuer auf einem eigenen mentalen Konto, während andere Selbständige keine solche mentale Trennung vornahmen. In einer ersten quantitativen Studie mit Selbständigen ($N = 189$) konnte ein Effekt des *Mental Accounting* auf die Intention Steuer zu hinterziehen und auf die Einstellung gegenüber Steuern in erwartete Richtung gefunden werden (Grausenburger, 2010). Selbständige, welche die Steuern vom Einkommen mental segregieren gaben eine positivere Einstellung zu Steuern und eine geringere Absicht zur Steuerhinterziehung an.

Resümierend lässt sich festhalten, dass weitere quantitative Studien erforderlich sind um eine eindeutigere Aussage in Bezug auf die Wirkung von *Mental Accounting* auf die Steuerehrlichkeit treffen zu können. Die bisherigen qualitativen Studien weisen jedoch darauf hin, dass auch im Steuerkontext verschiedene Einkommensarten auf differenten mentalen Konten verbucht werden und Steuern teils mental vom Einkommen segregiert werden.

An dieser Stelle sollen noch kurz weitere Faktoren besprochen werden, welche den Einfluss von *Mental Accounting* auf die Steuerehrlichkeit moderieren könnten. Antonides, de Groot und van Raaij (2011) gehen davon aus, dass Personen die über ein hohes Finanzwissen verfügen in geringem Maße mental budgetieren. Die mentale Budgetierung ist zwar nur ein Teilprozess des *Mental Accounting* (Thaler, 1999), aber dennoch wäre es möglich, dass Personen mit hoher finanzieller Expertise weniger auf *Mental Accounting* angewiesen sind, um die Kontrolle über die eigenen Finanzen zu

wahren. Weiters könnten selbige auch eher reale Buchhaltungsaktivitäten nutzen, um Einnahmen und Ausgaben zu erfassen.

Aufgrund des Sachverhalts, dass Zeit- und Risikopräferenzen einen Einfluss auf die mentale Buchführung einer Person haben, könnte die kognitive Reflexionsfähigkeit ebenfalls bedeutend sein. Nach Frederick (2005) sind Personen mit einer hohen kognitiven Reflexionsfähigkeit eher in der Lage durch kurzfristigen Verzicht den eigenen langfristigen Nutzen zu maximieren. Weiters handeln Personen mit einer hohen kognitiven Reflexionsfähigkeit eher risikoreich, wenn dadurch der eigene Gewinn maximiert werden kann. Umgelegt auf *Mental Accounting*, könnten Personen mit einer hohen kognitiven Reflexionsfähigkeit eigene Konten weniger häufig evaluieren und ausgleichen. Weiters wäre zu erwarten, dass selbige breitere Entscheidungsframes bei der Beurteilung von Risikosituationen nutzen. Antonides et al. (2001) gehen generell davon aus, dass sich Personen mit hoher kognitiver Reflexionsfähigkeit eher entsprechend dem Rationalitätsmodell der Ökonomie verhalten und weniger mental budgetieren.

II. EMPIRISCHER TEIL

Im empirischen Teil dieser Arbeit werden im fünften Kapitel erst die Forschungsfrage und die Hypothesen vorgestellt. Anschließend wird im sechsten Kapitel die Stichprobe, das Erhebungsinstrument und die Durchführung beschrieben, um das methodische Vorgehen transparent zu machen. Im siebten Kapitel werden die Ergebnisse präsentiert. Dabei werden zuerst die vorgegebenen Skalen analysiert und die Ergebnisse der vorbereitenden Auswertung dargestellt. Im Anschluss daran werden die Hypothesen im Zuge einer mehrstufigen Auswertung überprüft und es wird zusätzlich eine Datenexploration durchgeführt. Im Diskussionsteil werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und in Bezug zum aktuellen Forschungsstand gesetzt. Weiters werden Limitationen und praktische Implikationen der vorliegenden Untersuchung diskutiert. Abschließend erfolgt ein Ausblick auf mögliche zukünftige Forschungsvorhaben.

5. Forschungsfrage und Hypothesen

In der vorliegenden Arbeit soll der Einfluss von Framingeffekten und *Mental Accounting* auf die Steuerehrlichkeit bei Wirtschafts- und Psychologiestudierenden untersucht werden. Diesbezüglich werden, auf Basis der *Prospect Theory* (Kahneman & Tversky, 1979) und der *Mental Accounting* Theorie (Thaler, 1999), sowie den in dieser Arbeit dargestellten empirischen Erkenntnissen, die nachfolgenden Hypothesen aufgestellt.

H1: Die Steuerehrlichkeit der Studierenden ist bei positivem Framing der Steuerentscheidung höher als bei negativen Framing.

Diese gerichtete Hypothese leitet sich aus den theoretischen Annahmen der *Prospect Theory* bezüglich der Wirkung der subjektiven Aussichten auf Gewinn und Verlust bei Entscheidungen unter Risiko ab. Empirisch gestützt wird obige Hypothese unter anderem durch die Studien von Lewis et al. (2009), Kirchler und Maciejovsky (2001), sowie Schepanski und Shearer (1995), in denen jeweils ein signifikanter Framingeffekt im Steuerkontext nachgewiesen wurde.

H2: Die Steuerehrlichkeit von Psychologiestudierenden ist höher als jene von Wirtschaftsstudierenden.

Diese gerichtete Hypothese wurde aufgrund Ergebnisse von Cullis et al. (2006) und Lewis et al. (2009) aufgestellt, welche nahe legen, dass Wirtschaftsstudierende sich weniger steuerehrlich verhalten als Psychologiestudierende. Eine theoretische Erklärung dafür wäre, dass sich Wirtschaftsstudierende entweder aufgrund der biographischen oder studienbedingten Sozialisation nutzenmaximierender verhalten als Psychologiestudierende. Die Ergebnisse von Cullis et al. (2006), sowie Frank und Schulze (2000) deuten diesbezüglich eher darauf hin, dass nicht die im Studium vermittelten Inhalte ausschlaggebend sind, sondern die biographische Sozialisation, die bereits vor dem Studium erfolgte.

H3: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen dem Effekt des Framings und der Finanzquelle hinsichtlich der Steuerehrlichkeit der Studierenden.

In diesem Zusammenhang wird, basierend auf der *Mental Accounting* Theorie, angenommen, dass der Effekt des Framings auf die Steuerehrlichkeit durch die Finanzquelle beeinflusst wird. Eine Steuernachzahlung oder Steuerrückzahlung sollte dabei zu einem starken Effekt des Framings in Bezug auf die Steuerehrlichkeit führen, da diese Finanztransaktionen mental auf einem steuerbezogenen oder zumindest ernsthaften Konto verbucht werden (Fogel, 1997). Das Framing durch einen Sportwettenverlust oder Sportwettengewinn sollte die Steuerehrlichkeit dagegen nur gering oder gar nicht beeinflussen, da diese Finanzflüsse nicht auf einem ernsthaften sondern einem hedonistischen mentalen Konto verbucht werden. Relevant für den Einfluss der Finanzquelle auf den Framingeffekt ist die individuelle Tendenz zur mentalen Buchführung. Direkt empirisch untersucht wurde der Einfluss von *Mental Accounting* auf die Wirkung von Framingeffekten im Steuerkontext bislang noch nicht, weshalb diese gerichtete Wechselwirkungshypothese theoriegeleitet aufgestellt wurde.

H4: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen dem Effekt des Framings und der Studienrichtung hinsichtlich der Steuerehrlichkeit der Studierenden.

In Bezug auf diese Wechselwirkung wird angenommen, dass die Steuerehrlichkeit von Wirtschaftsstudenten stärker durch Framingeffekte beeinflusst wird als jene von Psychologiestudenten. Diese Hypothese basiert darauf, dass Wirtschaftsstudenten, im Vergleich zu Studierenden anderer Studienrichtungen, eher bestrebt sind den eigenen Nutzen zu maximieren (Frank et al., 1993; Frank & Schulze, 2000) und ihr Entscheidungsverhalten folglich stärker durch die subjektiven Aussichten auf einen Gewinn oder Verlust beeinflusst wird (Cullis et al., 2006). Bei Psychologiestudenten könnten dagegen moralische und kooperative Aspekte bei der Steuerentscheidung stärker gewichtet werden als bei Wirtschaftsstudenten und der Einfluss des Framings deshalb geringer sein (Cullis et al., 2006). Alternativ zu obiger Hypothese könnte auch angenommen werden, dass Wirtschaftsstudenten rationaler handeln und deshalb weniger durch Framingeffekte beeinflusst werden als Psychologiestudenten. Diese Annahme wird jedoch durch die bisherigen empirischen Befunde nicht gestützt (z.B. Lewis et al., 2009; Schepanski & Kelsey, 1990; Schepanski & Shearer, 1995).

Anzumerken ist, dass ergebend aus den Hypothesen **H3** und **H4** auch eine Dreifachinteraktion zwischen Framing, Finanzquelle und Studienrichtung möglich wäre. Zusätzlich zu den oben angeführten Hypothesen könnten sich Wirtschafts- und Psychologiestudierende, aufgrund des unterschiedlichen finanziellen Wissens, auch hinsichtlich der Tendenz zur mentalen Buchführung unterscheiden. Diese Annahme basiert unter anderem auf der von Antonides et al (2001) erwarteten negativen Korrelation zwischen dem Finanzwissen und der mentalen Budgetierung. Entgegen dieser Annahme wäre jedoch auch eine positive Relation dieser Konstrukte möglich. Ein höheres finanzielles Wissen könnten auch dazu führen, dass sich Personen mental mehr mit ihren Finanzen beschäftigen und die reale Buchführung durch eine mentale substituieren.

In Bezug auf die Hypothesenprüfung ist weiters zu erwähnen, dass vorausgehend der Einfluss verschiedener Determinanten der Steuerehrlichkeit erfasst werden soll, um die relevantesten davon bei der nachfolgenden Auswertung kontrollieren zu können. Ausgehend von der theoretischen Auseinandersetzung sind im Hinblick auf die empirische Untersuchung, neben den demographischen Variablen, vermutlich die steuerbezogenen Normen, die motivationalen Grundhaltungen und der regulatorische Fokus am bedeutendsten. Zudem soll die kognitive Reflexionsfähigkeit der Studierenden erhoben werden, um einen möglichen Zusammenhang selbiger mit der Tendenz zur mentalen Buchführung zu explorieren.

6. Methode

In der vorliegenden Arbeit soll mittels eines 2 x 2 x 2 faktoriellen Zwischensubjekt-Design untersucht werden welchen Einfluss das Entscheidungsframing (Gewinn versus Verlust), die Finanzquelle (Steuer versus Sportwette) und die Studienrichtung (Wirtschaft versus Psychologie) auf die Höhe der Steuerehrlichkeit haben. Die motivationalen Grundhaltungen, die steuerbezogenen Normen, der Regulatorische Fokus und die demographische Merkmale der Teilnehmenden wurden als Kontrollvariablen miterhoben. Die Tendenz zur mentalen Buchführung wurde ebenfalls erfasst. Im Folgenden werden die gezogene Stichprobe, das verwendete Erhebungsinstrument und die Durchführung der Untersuchung genauer beschrieben.

6.1 Stichprobe

Untersucht wurde die Population der Psychologie- und Wirtschaftsstudierenden in Wien. Die Ziehung der Studierenden wurde als anfallende Stichprobe konzipiert und die Zuweisung zu einer der vier Fragebogenversionen erfolgte randomisiert. Die intendierte Stichprobengröße betrug $N > 320$ und $n > 40$ in jeder der acht Versuchsbedingungen. Nicht in die Stichprobe gelangten Studierende, welche aufgrund ihrer Herkunft Schwierigkeiten mit dem sprachlichen Verständnis des Textes hatten oder Teilnehmende die weder Psychologie noch Wirtschaft als Hauptstudium verfolgten. Nachträglich ausgeschlossen wurden zudem Teilnehmende, welche eine der Steuerentscheidungsfragen nicht beantworteten oder vor der Beendigung des demographischen Teils das Ausfüllen des Fragebogens abgebrochen haben.

Die schlussendlich realisierte Stichprobe bestand aus $N = 343$ Studierenden. Davon waren 68.8 % ($n = 236$) weiblich und 31.2 % ($n = 107$) männlich. Das mittlere Alter der Studierenden betrug 23.4 Jahre ($SD = 3.29$). In der Stichprobe waren 49.0 % ($n = 168$) nicht berufstätig, 43.1 % ($n = 148$) unselbständig beschäftigt, 4.7 % ($n = 16$) selbständig tätig und 2.0 % ($n = 7$) sowohl selbständig als auch unselbständig beschäftigt. Von den Berufstätigen waren die meisten geringfügig ($n = 107$) oder in Teilzeit ($n = 51$) beschäftigt. Einer Vollzeitbeschäftigung gingen $n = 8$ Studierende nach. Die überwiegende Zahl an Studierenden verfügt, abzüglich der Fixkosten, über

ein Einkommen von € 0-500 ($n = 157$) oder € 501-1 000 ($n = 134$) pro Monat. Ein Einkommen von mehr als € 1 000 pro Monat haben lediglich $n = 41$ Studierende.

Die demographischen Merkmale der Wirtschaftsstudierenden ($n = 165$) insgesamt und aufgeteilt auf die vier Versuchsbedingungen sind in Tabelle 1 ersichtlich. Selbiges wird in Tabelle 2 für die Teilstichprobe der Psychologiestudierenden ($n = 178$) dargestellt.¹² Anzumerken ist, dass $n = 5$ Studierende mit dem Hauptstudium Psychologie noch zusätzlich ein wirtschaftswissenschaftliches Zweitstudium betrieben.

Tabelle 1. *Demographische Merkmale der Wirtschaftsstudierenden aufgeteilt auf die einzelnen Versuchsbedingungen*

Variable	Ausprägung	Steuer		Sportwette		Gesamt
		Gewinn	Verlust	Gewinn	Verlust	
n		42	43	40	40	165
Geschlecht	weiblich	26	24	25	22	97
	männlich	16	19	15	18	68
Alter	M	22.5	22.8	23.9	22.9	23.1
	SD	2.10	2.97	3.44	2.34	2.80
Berufstätigkeit	nicht berufstätig	27	17	19	22	85
	unselbständig	13	21	19	17	70
	selbständig	0	4	1	1	6
Beschäftigung	Vollzeit	2	1	1	2	6
	Teilzeit	6	7	8	3	24
	Geringfügig	5	17	11	13	46
	Sonstiges	0	1	1	0	2
Einkommen	€ 0-500	14	20	16	20	70
	€ 501-1 000	20	15	17	13	65
	€ 1 001-1 500	4	7	2	6	19
	€ > 1 501	1	0	1	0	2

Anmerkungen. Die Tabelle enthält (außer bei Alter) jeweils die absolute Häufigkeit der Nennungen. Wirtschaftsstudierende die selbständig und unselbständig tätig waren ($n = 5$) wurden aufgrund der einfacheren Lesbarkeit als unselbständig beschäftigt angeführt.

¹² Die Aufteilung in zwei Tabellen wurde auf Kosten der einfachen Vergleichbarkeit vorgenommen, um die Übersichtlichkeit der Darstellung zu erhöhen.

Tabelle 2. *Demographische Merkmale der Psychologiestudierenden aufgeteilt auf die einzelnen Versuchsbedingungen*

Variable	Ausprägung	Steuer		Sportwette		Gesamt
		Gewinn	Verlust	Gewinn	Verlust	
<i>n</i>		50	41	42	45	178
Geschlecht	weiblich	37	28	35	39	139
	männlich	13	13	7	6	39
Alter	<i>M</i>	23.5	24.1	23.5	23.9	23.7
	<i>SD</i>	3.99	3.48	2.89	4.17	3.67
Berufstätigkeit	nicht berufstätig	25	19	20	19	83
	unselbständig	23	18	20	24	85
	selbständig	2	4	2	2	10
Beschäftigung	Vollzeit	1	0	0	1	2
	Teilzeit	10	5	6	6	27
	Geringfügig	12	14	16	19	61
	Sonstiges	2	5	2	3	12
Einkommen	€ 0-500	27	21	16	23	87
	€ 501-1 000	16	17	20	16	69
	€ 1 001-1 500	5	2	5	5	17
	€ > 1 501	1	1	0	1	3

Anmerkungen. Die Tabelle enthält (außer bei Alter) jeweils die absolute Häufigkeit der Nennungen. Psychologiestudierende die selbständig und unselbständig tätig waren ($n = 2$) wurden aufgrund der einfacheren Lesbarkeit als unselbständig beschäftigt angeführt.

Ein Vergleich der Tabelle 1 und 2 zeigt, dass die Verteilung der Ausprägungen in den Variablen Alter, Berufstätigkeit, Beschäftigung und Einkommen sowohl zwischen den Teilstichproben der Wirtschafts- und Psychologiestudierenden, als auch zwischen allen acht Versuchsbedingungen sehr ähnlich ist. Die Anzahl der Studierenden in den einzelnen Versuchsbedingungen ist ebenfalls vergleichbar hoch. Der größte Unterschied zwischen den Teilstichproben der Wirtschafts- und Psychologiestudierenden besteht in Bezug auf die Geschlechtsverteilung. Der Männeranteil ist bei Wirtschaftsstudierenden mit 41.2 % fast doppelt so hoch wie bei Psychologiestudierenden mit 21.9 %. Weiters beinhaltet jede der vier Versuchsbedingungen aus der wirtschaftlichen Teilstichprobe mindestens $n = 15$ Männer, wohingegen in der psychologischen Teilstichprobe in der Versuchsbedingung *Sportwettengewinn* lediglich $n = 6$ Männer enthalten sind.

6.2 Erhebungsinstrument

Die Datenerhebung erfolgte mittels eines quantitativen Fragebogens, welcher (a) ein Steuerentscheidungsszenario, (b) mehrere Skalen und (c) einen demographischen Teil inkludierte. Der gesamte Fragebogen ist im Anhang ersichtlich.

(a) Mittels des Steuerentscheidungsszenarios sollte erfasst werden, ob die systematische Variation des Framings (Gewinn versus Verlust) und der Finanzquelle (Steuer versus Sportwette) die Steuerehrlichkeit von Wirtschafts- und Psychologiestudierenden beeinflusst. Jeder Teilnehmende erhielt lediglich eines von vier Szenarien. Die Szenarien waren, abgesehen von einigen Wörtern im letzten Absatz, durch welche die Manipulation erfolgen sollte, inhaltlich identisch. Durch diese Art der Operationalisierung sollte ein möglicher Einfluss der Formulierung auf die anschließende Steuerentscheidung minimiert werden. Im Folgenden soll die Entscheidungssituation, in der sich die Teilnehmenden befanden, anhand der allgemein verfügbaren und manipulierten Informationen erläutert werden.¹³

Alle Teilnehmenden wurden instruiert sich in ein zukünftiges Szenario zu versetzen, in welchem sie als selbständige/r Unternehmensberater/in tätig waren und gerade ihre Steuererklärung vorbereiteten. Dann wurden sie darüber informiert, dass ihnen für eine größere Ausgabe der Beleg fehlt, der für die rechtmäßige Abschreibung des Betrags notwendig wäre. Die Reduktion der eigenen Steuerlast durch die Abschreibung der Ausgabe würde somit, im Falle einer Prüfung durch das Finanzamt, zu einer Strafzahlung führen. Den Teilnehmenden wurde zudem mitgeteilt, dass die Prüfungswahrscheinlichkeit sehr gering sei. Die Höhe der Strafe wurde nicht spezifiziert.

In den vier Versuchsbedingungen (siehe Abbildung 5) wurde systematisch manipuliert, ob die Teilnehmenden ein Gewinn oder Verlust (Framing) durch Steuern oder eine Sportwette (Finanzquelle) erlitt. Resultierend aus den Kombinationsmöglichkeiten erfuhren die Teilnehmenden, deren Aussichten auf einen Gewinn geframet werden sollten, dass sie entweder eine Steuerrückzahlung erhalten oder in einer Sportwette

¹³ Die genaue Formulierung der einzelnen Szenarien und der anschließenden Fragen wird im Anhang C und D dargestellt.

gewonnen haben. In den Verlustframes wurde den Teilnehmenden mitgeteilt, dass sie entweder eine Steuernachzahlung leisten müssen oder eine Sportwette verloren haben. In jeder der Versuchsbedingungen wurde darauf hingewiesen, dass es sich dabei um einen hohen Betrag handelt.

	Gewinn	Verlust
Steuer	Steuerrückzahlung	Steuernachzahlung
Sportwette	Sportwettengewinn	Sportwettenverlust

Abbildung 5. Darstellung der *Versuchsbedingungen*

Im Anschluss an die Erläuterung der Entscheidungssituation sollten alle Teilnehmenden im ersten Schritt entscheiden, ob sie die Abschreibung der Ausgabe vornehmen oder nicht. Im zweiten Schritt sollte dann die Sicherheit der getroffenen Entscheidung auf einer 7-stufigen Skala (1 = gar nicht sicher; 7 = ganz sicher) beurteilt werden. Die beiden Antworten können nach Zeelenberg und van Dijk (1997) zu einer Intervallskala verrechnet werden. Die Abschreibungsentscheidung (-1 = abschreiben; $+1$ = nicht abschreiben) wird dabei mit dem Wert der Entscheidungssicherheit multipliziert und davon wird der Wert 0.5 abgezogen. Daraus resultiert eine 14-stufige Skala (-6.5 = ganz sicher abschreiben; $+6.5$ = ganz sicher nicht abschreiben), die als Maß für die Steuerehrlichkeit beziehungsweise die Risikobereitschaft einer Person im Steuerkontext herangezogen werden kann.

An dieser Stelle sollen noch einige Entscheidungen, die im Zuge der beschriebenen Operationalisierung getroffen wurden, transparent gemacht und begründet werden. In der vorliegenden Arbeit wurde in den Szenarien bewusst auf die Angabe von konkreten Zahlenwerten verzichtet. Stattdessen wurden Formulierungen wie „größere Ausgabe“ oder „hoher Betrag“ verwendet, um den subjektiven Wert zu spezifizieren. Dadurch sollte vermieden werden, dass die Teilnehmenden das Entscheidungsproblem aus einer überwiegend ökonomischen Perspektive betrachten und sich hauptsächlich auf das Berechnen der günstigsten Alternative konzentrieren. Durch das gewählte Vorgehen kann weiters sichergestellt werden, dass die Wirkung der Betragsangabe

vermögensunabhängig ist, weil ein hoher Betrags relativ zu den eigenen Vermögensverhältnissen definiert wird.¹⁴ Im Hinblick auf die formale Gestaltung des Textes ist zu erwähnen, dass bedeutende Inhalte fett hervorgehoben wurden. Dadurch sollte die Erfassung der wichtigsten Informationen erleichtert werden. In Bezug auf das Entscheidungsframing ist anzumerken, dass die Entscheidungssituation in den einzelnen Versuchsbedingungen nicht objektiv identisch war. Nach Stocké (2002) wurde folglich keine strikte Operationalisierung des Framings gewählt. Außerdem handelt es sich nach Levin et al. (1998) um ein *Risky Choice Framing*. Die Wahl der beiden Finanzquellen begründet sich dadurch, dass Steuern als sehr ernsthafte und Sportwetten als sehr hedonistische Quelle wahrgenommen werden (Fogel, 1997). Aufgrund der Charakteristika obiger Finanzquellen ist es wahrscheinlich, dass Personen, die mental buchführen, diese Einnahmen auf differenten mentalen Konten verbuchen.

(b) Nach der Steuerentscheidung wurde eine *Mental Accounting* Skala vorgegeben. Selbige inkludierte fünf Items von Glocknitzer (2011) und vier Items von Grausenburger (2010) zur Erfassung von *Mental Accounting*. Die motivationalen Grundhaltungen der Teilnehmenden wurden mittels der deutschen Kurzform der Motivational Postures (Kirchler & Wahl, 2010) erhoben. Weiters wurde eine Skala zur Erfassung der steuerbezogenen Normen aus der *SIT Tax* Studie eingesetzt (Rechberger, Hartner & Kirchler, 2009). Diese Skala bezog sich ursprünglich lediglich auf persönliche Normen, wurde jedoch in der vorliegenden Arbeit, um den sozialen und gesellschaftlichen Referenzpunkt erweitert. Zusätzlich wurden Skalen von Sassenberg, Ellemers und Scheepers (2012), sowie Haws, Dholakia und Bearden (2010) zur Erfassung des *Regulatory Focus* der Teilnehmenden vorgegeben. Eine genauere Darstellung der Items der oben angeführten Skalen und der Kennwerte selbiger erfolgt in Kapitel 7.1 im Zuge der Skalenanalysen.

(c) Im demographischen Teil des Fragebogens wurden das Alter, Geschlecht, und Hauptstudium der Teilnehmenden erfasst. Weiters sollten Fragen zur Berufstätigkeit und dem Beschäftigungsausmaß beantworten, sowie das mittlere, monatlich verfügbare Einkommen angegeben werden.

¹⁴ Bei der Angabe eines konkreten Zahlenwerts wäre dies nicht der Fall, da beispielsweise der Verlust von € 500 für wohlhabende und weniger wohlhabende Personen subjektiv unterschiedlich schmerzhaft sein kann.

Im Anschluss an den demographischen Teil wurde der aus drei Items bestehende Cognitive Reflection Test (CRT) von Frederick (2005) vorgegeben. Zusätzlich sollten die Teilnehmenden auf einer 7-stufigen Ratingskala ihr steuerbezogenes Wissen und ihre Erfahrung beim Zahlen von Steuern einschätzen. Abschließend wurde ebenfalls mittels einer 7-stufigen Ratingskala erfasst wie bemüht die Teilnehmenden an der Befragung partizipierten.

6.3 Durchführung

Die Datenerhebung mit dem oben beschriebenen quantitativen Fragebogen wurde Mitte Mai 2012 an der Wirtschaftsuniversität Wien (WU) und der Universität Wien durchgeführt. Zusätzlich fand am 29. Mai eine Nacherhebung an der WU statt, um die intendierte Stichprobengröße von $n > 40$ je Versuchsbedingung zu gewährleisten. Der Fragebogen wurde persönlich vorgegeben. Die Instruktion der Studierenden erfolgte jedoch ausschließlich durch den standardisierten Text des Fragebogens, um eine mögliche Beeinflussung der Studierenden durch variierende mündliche Anweisungen auszuschließen. Vor der Vorgabe wurde allerdings explizit darauf hingewiesen, dass kein Steuerwissen für die Teilnahme an der Untersuchung erforderlich ist. Die Zuweisung der Studierenden zu einer der Versuchsbedingungen erfolgte randomisiert. Dazu wurden die Fragebogenversionen aufeinanderfolgend jeweils von 1 bis 4 gestapelt und immer in dieser Reihenfolge an die ad-hoc gezogenen Studierenden verteilt. Die Bearbeitung des Fragebogens dauerte durchschnittlich 10 bis 15 Minuten und war damit zeitlich zumutbar. Die Wirtschaftsstudierenden wurden in der Bibliothek der Wirtschaftsuniversität Wien befragt, da die Bearbeitungsbedingungen dort sehr gut waren. Die Psychologiestudierenden beantworteten den Fragebogen überwiegend vor dem Beginn von universitären Lehrveranstaltungen im Neuen Institutsgebäude (NIG). Einige füllten den Fragebogen auch während einer Lehrveranstaltung oder im Anschluss daran aus. Im Hinblick auf die Auswahl der Psychologiestudierenden wurde darauf geachtet, dass selbige keine Lehrveranstaltungen mit wirtschaftspsychologischem Schwerpunkt besuchten.

7. Ergebnisse

In diesem Kapitel werden zuerst die eingesetzten Skalen analysiert und vorbereitende Analysen durchgeführt. Im Anschluss daran werden die Hypothesen überprüft. Abschließend wird eine Datenexploration durchgeführt. Zu erwähnen ist, dass für alle statistischen Tests von einem Signifikanzniveau von $\alpha = .05$ ausgegangen wird. Marginal signifikante Ergebnisse ($p < .10$) werden ebenfalls berichtet. Weiters wird jeweils die Effektstärke von signifikanten Ergebnissen angeführt, um die Abschätzung der praktischen Relevanz zu erleichtern. Die Angabe der Effektstärke erfolgt durch η^2 (η^2)¹⁵, Cohen's d (d) oder den Korrelationskoeffizient (r).

7.1 Analyse der Skalen und Kontrollvariablen

Einleitend wird angeführt, ob eine Skala unverändert übernommen oder selbständig konstruiert beziehungsweise erweitert wurde. Dann werden relevante Informationen zu den Skalen (Skalenstufen, Benennung der Endpunkte des Kontinuums, Anzahl der Items) berichtet. Die Überprüfung der Normalverteilung der Skalen erfolgt graphisch, anhand von Histogrammen. Auf eine rechnerische Überprüfung der Normalverteilung durch den Kolmogorov-Smirnov-Test wurde verzichtet, da dieses Testverfahren bei der vorliegenden Stichprobengröße ($N = 343$) bereits bei kleinsten Abweichungen signifikant ausfallen würde. Neben der deskriptiven Beschreibung der Skalen (M , SD) wird Cronbach's Alpha als Reliabilitätsmaß angeführt. Nach George und Mallery (2002) kann das Cronbach's Alpha hinsichtlich der Güte folgendermaßen interpretiert werden: $\alpha > .90$ = sehr gut, $\alpha > .80$ = gut, $\alpha > .70$ = akzeptabel, $\alpha > .60$ = fragwürdig, $\alpha > .50$ = schlecht und $\alpha \leq .50$ = inakzeptabel. Zusätzlich zur Reliabilitätsanalyse wurden Faktorenanalysen durchgeführt. Nach Stevens (1992, zitiert nach Field, 2005) sollte sich dabei die Höhe der Faktorenladung bei Stichproben von $N > 300$ mindestens bei .298 befinden, um von einer hohen Bedeutsamkeit des Items für den Faktor ausgehen zu können.

¹⁵ Es wird dabei nicht das partielle η^2 berichtet, welches im SPSS ausgewiesen wird, sondern das η^2 , welches auf Basis der Quadratsummen ($QS_{\text{Faktor}} / QS_{\text{Gesamt}}$) berechnet wurde. η^2 kann vergleichbar mit R^2 als Maß der Varianzaufklärung interpretiert werden.

7.1.1 Mental Accounting

Die eingesetzte *Mental Accounting* Skala wurde aus bestehenden Items konstruiert. Die Items 1 bis 5 wurden von Glocknitzer (2011) und die Items 6 bis 9 von Grausenburger (2010) übernommen. Die neun Items wurden auf einem Kontinuum von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“ beurteilt. Die Normalverteilung der Skala kann ausgehend von der graphischen Überprüfung angenommen werden. Das Cronbach's Alpha der Gesamtskala befindet sich bei $\alpha = .71$. Durch die Entfernung von Item 9 ($r_{(ij)} = .15$) konnte das Cronbach's Alpha auf $\alpha = .74$ erhöht werden. Im Anschluss daran wurde eine Faktorenanalyse mit Varimax Rotation durchgeführt. Aus der Analyse resultierten zwei Faktoren mit Eigenwert $\lambda > 1$, die gemeinsam 56.0 % der Gesamtvarianz erklären konnten ($F1 = 28.9 \%$, $\lambda = 2.32$; $F2 = 27.1 \%$, $\lambda = 2.17$). Ausgehend vom Ergebnis der Faktorenanalyse wurde aus den Items 1 bis 5 die Subskala *Mental Accounting Allgemein* (Cronbach's $\alpha = .68$) und den Items 6 bis 8 die Subskala *Mental Accounting im Steuerbereich* (Cronbach's $\alpha = .80$) gebildet. In Tabelle 3 sind die Trennschärfe und Faktorenladungen der Items ersichtlich.

Tabelle 3. Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items zu *Mental Accounting*

Items der Mental Accounting Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	r_{ij-G}	r_{ij-S}	F1	F2
1. Es ist mir wichtig, einen guten Überblick über meine Finanzen zu behalten	6.22	1.09	.49	.52	.73	.16
2. Ich führe genau Buch über meine Einnahmen und Ausgaben	3.68	1.87	.47	.56	.75	.16
3. Ich könnte zumindest ungefähr angeben, wie viel ich in diesem Monat bereits ausgegeben habe.	5.13	1.48	.40	.50	.75	.02
4. Ich teile meine Ausgaben in verschiedene Kategorien (Kleidung, Unterhaltung, Bildung...) ein.	3.37	2.10	.35	.41	.59	.13
5. Generell bin ich jemand, den andere als „gut organisiert“ bezeichnen würden.	5.20	1.60	.29	.29	.50	.06
6. Wenn ich Geld einnehme, denke ich automatisch an die später anfallenden Steuern.	2.15	1.61	.47	.64	.11	.84
7. Ich weiß relativ genau, wie viel Geld ich für anfallende Steuern beiseitelegen muss.	2.58	1.75	.50	.71	.12	.88
8. Ich finde es ist notwendig, sich zeitgerecht einen entsprechenden Geldbetrag extra für Steuern zur Seite zu legen.	3.56	1.79	.48	.59	.16	.79
9. Das Geld, das ich dem Staat als Steuern zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	4.20	1.98	.15			

Anmerkungen. r_{ij-G} = Trennschärfe der Items zur Gesamtskala, r_{ij-S} = Trennschärfe der Items zur jeweiligen Subskala, F = Faktorenladung.

Betrachtet man die Subskalen auf inhaltlicher Ebene zeigt sich, dass die Zustimmung der Teilnehmenden zu den Items der Subskala *Mental Accounting Allgemein* im Mittel relativ hoch war ($M = 4.72$, $SD = 1.11$), wohingegen die gemittelte Zustimmung zu den Items der Subskala *Mental Accounting im Steuerbereich* eher gering war ($M = 2.76$, $SD = 1.45$). Die Studierenden scheinen also eher allgemein und weniger steuerspezifisch mental Buch zu führen.

7.1.2 Motivational Postures

Die Motivational Postures von Braithwaite (2003a) wurden in der deutschen Kurzform von Kirchler und Wahl (2010) vorgegeben, die aus 10 Items besteht. Die motivationalen Grundhaltungen *Commitment* (Item 1 und 2), *Capitulation* (Item 3 und 4), *Resistance* (Item 5 und 6), *Disengagement* (Item 7 und 8) und *Game Playing* (Item 9 und 10) werden dabei jeweils mit zwei Items erfasst. Weiters können nach Braithwaite (2003a) die Items 1 bis 4 zu den *Postures of Deference* und die Items 5 bis 10 zu den *Postures of Defiance* zusammengefasst werden. Die Beurteilung der Items erfolgt auf einer 7-stufigen Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“. Die Prüfung der Normalverteilung mittels Histogrammen zeigte, dass sowohl die Items als auch die fünf Grundhaltungen normalverteilt sind. Das Cronbach's Alpha kann für die Grundhaltungen *Commitment* ($\alpha = .84$) und *Game Playing* ($\alpha = .86$) nach George und Mallery (2002) als gut klassifiziert werden. Für die Grundhaltungen *Resistance* ($\alpha = .62$), *Disengagement* ($\alpha = .47$) und *Capitulation* ($\alpha = .35$) war das Cronbach's Alpha hingegen fragwürdig bis inakzeptabel (George & Mallery, 2002). Für die *Postures of Deference* ($\alpha = .71$) und *Postures of Defiance* ($\alpha = .71$) befand sich das Cronbach's Alpha jedoch auf einem akzeptablen Niveau. Obwohl die Motivational Postures bereits eine eindeutig postulierte Faktorenstruktur haben, welche nicht im Zuge jeder weiteren empirischen Untersuchung verändert werden sollte, wurde dennoch eine Faktorenanalyse mit Varimax Rotation durchgeführt. In selbiger entsprach der Faktor 1 ($\lambda = 2.42$), der 24.2 % der Gesamtvarianz erklärt, den *Postures of Deference*. Die *Postures of Defiance* konnten faktorenanalytisch allerdings nur teilweise bestätigt werden. Der Faktor 2 ($\lambda = 2.31$), der 23.1 % der Gesamtvarianz erklärte, erfasste die Grundhaltungen *Resistance* und *Game Playing*. Die Grundhaltung *Disengagement* bildete, dagegen einen eigenen Faktor ($F3 = 13.2$ %, $\lambda = 1.32$). Insgesamt erklärten die drei Faktoren kumuliert 60.5 % der Gesamtvarianz. Die Faktorenladungen und die Trennschärfe der einzelnen Items werden in der Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4. Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items der Motivational Postures.

Items Motivational Postures	<i>M</i>	<i>SD</i>	r_{ij-G}	r_{ij-S}	F1	F2	F3
1. Ich akzeptiere die Verantwortung meinen fairen Steueranteil zu bezahlen.	5.30	1.38	.66	.73	.83	-.18	.01
2. Ich fühle mich moralisch dazu verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.	4.91	1.66	.64	.73	.85	-.13	-.07
3. Die beste Strategie ist immer mit der Steuerbehörde zu kooperieren, egal ob diese kooperativ ist oder nicht.	4.31	1.45	.35	.22	.61	.03	-.14
4. Auch wenn das Steuersystem nicht perfekt sein mag, so ist es für die meisten von uns gut genug.	4.21	1.38	.38	.22	.51	-.25	.46
5. Es ist wichtig sich gegenüber der Steuerbehörde zu behaupten.	3.78	1.53	.47	.45	.16	.76	.19
6. Als Gesellschaft brauchen wir mehr Menschen, die sich gegen die Steuerbehörde zur Wehr setzen.	3.34	1.52	.39	.45	-.04	.70	.07
7. Ich persönlich bin der Meinung, dass die Steuerbehörde wenig Möglichkeiten hat mich dazu zu bringen meine Steuern zu bezahlen, wenn ich das nicht möchte.	2.41	1.42	.18	.31	-.03	.06	.82
8. Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde von mir verlangt.	2.35	1.34	.41	.31	-.39	.30	.60
9. Ich finde Vergnügen daran, einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen minimieren kann.	3.59	1.88	.65	.75	-.31	.76	.08
10. Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.	3.47	2.00	.54	.75	-.31	.68	.05

Anmerkungen. r_{ij-G} = Trennschärfe der Items 1 bis 4 zu den *Postures of Deference* beziehungsweise der Item 5 bis 10 zu den *Postures of Defiance*, r_{ij-S} = Trennschärfe der Items zur entsprechenden Grundhaltung, F = Faktorenladung.

Da eine postulierte Faktorenstruktur nicht in jeder weiteren Untersuchung verändert werden sollte, wurde selbige trotz der Abweichung des Ergebnisses in der weiteren Auswertung beibehalten. Das Item 7 ($r_{(ij)} = .18$) wurde allerdings aus den *Postures of Defiance* entfernt, wodurch das Cronbach's Alpha auf $\alpha = .73$ erhöht werden konnte. Aus testtheoretischer Sicht ist in Bezug auf obiges Ergebnis generell anzumerken, dass eine Skala mit steigender Anzahl an Items genauer messen sollte. Erfasst man eine Subskala jedoch lediglich mit zwei Items, wie im vorliegenden Fall, ist eine entsprechend geringe Zuverlässigkeit der Messung zu erwarten. Auf inhaltlicher Ebene zeigte sich, dass die durchschnittliche Zustimmung für die Items der Grundhaltungen *Commitment* ($M = 5.10$, $SD = 1.42$) und *Capitulation* ($M = 4.26$, $SD = 1.10$) am höchsten war. Am niedrigsten war die durchschnittliche Zustimmung der

Teilnehmenden bei den Items der Grundhaltung *Disengagement* ($M = 2.37$, $SD = 1.11$). Daraus ergebend war auch die durchschnittliche Zustimmung zu den *Postures of Deference* ($M = 4.68$, $SD = 1.08$) höher als jene zu den *Postures of Defiance* ($M = 3.30$, $SD = 1.16$). Die insgesamt Grundhaltung gegenüber der Steuerbehörde war somit in der vorliegenden Stichprobe eher positiv.

7.1.3 Steuerbezogene Normen

In der eingesetzten Skala zur Erfassung der steuerbezogene Normen wurde die persönliche Normenskala von Rechberger et al. (2009) um die Erfassung der sozialen und gesellschaftlichen Norm erweitert. Dabei wurde für jede der sechs Fragen, auf einer 7-stufigen Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“ sequenziell die gesellschaftliche, soziale und persönliche Norm erfasst.¹⁶ Ein hoher Wert bedeutet in diesem Zusammenhang eine starke Ausprägung der steuerbezogenen Normen beziehungsweise eine hohe Intention sich ehrlich zu verhalten. Insgesamt bestand die Skala aus 18 Items. Die Normalverteilung der Skala kann aufgrund der graphischen Prüfung angenommen werden. Das Cronbach's Alpha der Gesamtskala war mit $\alpha = .83$ gut (George & Mallery, 2002). Für die Subskalen *Gesellschaftliche Normen* ($\alpha = .60$), *Soziale Normen* ($\alpha = .66$) und *Persönliche Normen* ($\alpha = .74$) befand sich das Cronbach's Alpha jedoch lediglich auf einem schlechten bis akzeptablen Niveau (George & Mallery, 2002). Anhand einer Faktorenanalyse mit Varimax Rotation zeigte sich eine Sieben-Faktorenlösung. Dabei konnte lediglich die Subskala *Gesellschaftliche Normen* ($F7 = 9.7\%$, $\lambda = 1.74$) bestätigt werden. Gemeinsam erklärten die sieben Faktoren 81.2 % der Gesamtvarianz. Aufgrund der Ergebnisse der Faktorenanalyse wurde in der weiteren Auswertung lediglich die Gesamtskala verwendet. Insgesamt zeigte sich, ausgehend von der durchschnittlichen Zustimmung zu den Items der Gesamtskala, dass die steuerbezogenen Normen in der Stichprobe durchschnittlich ausgeprägt waren ($M = 3.99$, $SD = 0.79$). Das persönliche, steuerbezogene Normbewusstsein ($M = 4.41$, $SD = 1.11$) wurde von den Studierenden im Vergleich zum Normbewusstsein des persönlichen Umfelds ($M = 4.04$, $SD = 0.95$) und von Österreicher/innen allgemein ($M = 3.53$, $SD = 0.81$) im Durchschnitt am höchsten eingeschätzt.

¹⁶Beispiel Frage 1 sequenzielle Erfassung der drei Normen: Item 1: „**Unter Österreicher/innen** gilt generell die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.“ Item 2: „**In meinem persönlichen Umfeld** gilt generell die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.“ Item 3: „**Ich persönlich** vertrete die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.“

Tabelle 5. Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items zu steuerbezogenen Normen

Items zu Nomen	<i>M</i>	<i>SD</i>	r_{ij-G}	r_{ij-S}	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
1. Item	4.01	1.35	.30	.40	-.02	<-.01	.21	.03	-.12	.56	.64
2. Item	4.66	1.51	.51	.45	.08	.06	.18	.12	.18	.85	.11
3. Item	5.08	1.51	.48	.50	.09	.09	.17	.17	.14	.82	-.09
4. Item	3.32	1.48	.36	.48	.11	.07	.01	-.02	.56	-.03	.71
5. Item	4.05	1.60	.49	.48	.10	.12	-.01	.17	.87	.11	.13
6. Item	4.44	1.74	.57	.61	.16	.17	.06	.25	.80	.21	-.10
7. Item	3.16	1.37	.37	.44	.03	.11	-.03	.66	-.02	-.04	.60
8. Item	3.58	1.65	.55	.47	.14	.11	.01	.88	.21	.13	.05
9. Item	3.88	1.86	.55	.53	.16	.09	.05	.85	.20	.21	-.08
10. Item	2.71	1.46	.26	.31	.09	.77	-.04	.05	-.10	-.16	.42
11. Item	3.05	1.59	.46	.37	.11	.89	-.04	.08	.19	.11	<.01
12. Item	3.52	1.72	.48	.46	.13	.83	-.01	.15	.21	.19	-.16
13. Item	4.39	1.37	.15	.10	-.02	-.11	.72	-.06	<-.01	.10	.20
14. Item	4.80	1.38	.29	.16	.04	.02	.91	<.01	.02	.13	.01
15. Item	5.02	1.43	.32	.30	.12	.03	.83	.11	.03	.15	-.13
16. Item	3.58	1.43	.34	.31	.84	.03	.02	.04	-.04	-.10	.35
17. Item	4.08	1.62	.51	.41	.88	.16	.05	.13	.14	.09	-.06
18. Item	4.49	1.72	.54	.50	.81	.13	.09	.17	.21	.20	-.15

Anmerkungen. r_{ij-G} = Trennschärfe der Items zur Gesamtskala, r_{ij-S} = Trennschärfe der Items zu den erwarteten Subskalen *Gesellschaftliche Normen*, *Soziale Normen* und *Persönliche Normen*, F = Faktorladung. Jede Frage umfasst drei aufeinanderfolgende Items, beispielsweise Frage 1: Item 1 bis 3. Die genaue Formulierung der einzelnen Items ist im Anhang ersichtlich.

7.1.4 Regulatorischer Fokus

Der Regulatorische Fokus der Studierenden wurde durch Skalen von Sassenberg et al. (2012), sowie von Haws et al. (2010) erhoben. Die Skalen sollen die Promotions- und Präventionsorientierung einer Person erfassen. Diese zwei grundlegenden motivationalen Orientierungen sind voneinander unabhängig und können nicht zu einer Gesamtskala verrechnet werden. Nachfolgend werden die Analyseergebnisse für beide Skalen getrennt voneinander dargestellt.

Sassenberg et al. (2012) erfasst die Promotionsorientierung mit 12 Items und die Präventionsorientierung mit 10 Items auf einem Kontinuum von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“. Die Normalverteilung der Skalen darf, aufgrund der graphischen Prüfung, angenommen werden. Das Cronbach's Alpha beträgt für die Skala *Präventionsorientierung* $\alpha = .61$ und ist damit relativ gering (George & Mallery, 2002). Durch den sequenziellen Ausschluss von Item 1 ($r_{(ij)} = .01$) und 5 ($r_{(ij)} = .04$) erhöhte sich das Cronbach's Alpha auf $\alpha = .67$. Das Cronbach's Alpha der Skala *Promotionsorientierung* ($\alpha = .78$) war dagegen akzeptabel und konnte durch die Entfernung von Item 10 ($r_{(ij)} = .08$) auf $\alpha = .81$ angehoben werden (George & Mallery, 2002). Die Durchführung einer Varimax rotierten Faktorenanalyse mit allen 22 Items ergab eine Fünf-Faktorenlösung, welche 54.0 % der Gesamtvarianz erklärte. Die zwei postulierten Skalen konnten dabei nicht bestätigt werden. In der weiteren Auswertung wird, dennoch mit den von Sassenberg et al. (2012) postulierten Skalen *Präventions-* und *Promotionsorientierung* gerechnet. Ausgehend von der mittleren Zustimmung zu den Items, war in der vorliegenden Stichprobe weiters sowohl die Präventions- ($M = 4.81$, $SD = 0.76$) als auch die Promotionsorientierung ($M = 5.29$, $SD = 0.73$) eher hoch.

Die Präventions- und Promotionsskala konstruierten Haws et al. (2010) aus mehreren diesbezüglichen Skalen¹⁷. Die Skala *Präventionsorientierung* besteht insgesamt aus 8 Items und die Skala *Promotionsorientierung* aus 9 Items. Dabei werden 7 Items auf einem Kontinuum von „1 = nie oder selten“ bis „5 = sehr häufig“ und 10 Items auf einem Kontinuum von „1 = überhaupt nicht zutreffend“ bis „5 = sehr zutreffend“ eingeschätzt. Die genaue Skalenzuordnung der Items wird im Anhang D erläutert. Die Normalverteilung der Skalen kann auf Basis der graphischen Prüfung angenommen werden. Das Cronbach's Alpha der Skala *Präventionsorientierung* befand sich anfangs bei $\alpha = .66$. Nach der sequenziellen Entfernung von Item 2.8¹⁸ ($r_{(ij)} = .09$), 2.9 ($r_{(ij)} = .03$), 2.10 ($r_{(ij)} = .21$) und 2.1 ($r_{(ij)} = .27$) erhöhte sich das Cronbach's Alpha auf $\alpha = .81$. Das Cronbach's Alpha der Skala *Promotionsorientierung* ($\alpha = .64$) konnte durch den sequenziellen Ausschluss der Items 2.4 ($r_{(ij)} = .18$), 2.2 ($r_{(ij)} = .22$), 2.5 ($r_{(ij)} = .23$) und 2.6 ($r_{(ij)} = .20$) auf $\alpha = .71$ angehoben werden. Aus einer Faktorenanalyse mit Varimax Rotation, bei der alle 17 Items berücksichtigt wurden, resultierte eine Vier-

¹⁷ RFQ measure, BIS/BAS measure und Lockwood scale (Haws, Dholakia & Bearden, 2010)

¹⁸ Um die Unterscheidbarkeit zu ermöglichen wird vor die 7 Items mit dem Antwortformat „1 = nie oder selten“ bis „5 = sehr häufig“ jeweils eine 1 gesetzt und vor die 10 Items mit dem Antwortformat „1 = überhaupt nicht zutreffend“ bis „5 = sehr zutreffend“ eine 2.

Faktorenlösung, die 52.5 % der Gesamtvarianz erklären konnte. Die zwei motivationalen Orientierungen konnten dabei näherungsweise bestätigt werden. Faktor 1 erfasste die vier Items der finalen Skala *Präventionsorientierung* nach der Entfernung der Items mit geringer Trennschärfe. Die Faktorenladungen der Items 1.2 ($F1 = .86$), 1.4 ($F1 = .80$), 1.5 ($F1 = .71$) und 1.6 ($F1 = .78$) auf Faktor 1 war dabei sehr hoch. Die fünf Items der finalen Skala *Promotionsorientierung* hatten hohe Ladungen ($F2 = .62$ bis $.69$) auf Faktor 2. Weiters hatte auch das aus dieser Skala entfernte, Item 2.2 eine relativ hohe Ladung auf Faktor 2 ($F2 = .50$). Auf Faktor 3 luden die entfernten Präventionsitems 2.8 ($F3 = .60$), 2.9 ($F3 = .51$) und 2.10 ($F3 = .65$). Auf Faktor 4 luden die entfernten Promotionsitems 2.5 ($F4 = .58$) und 2.6 ($F4 = .76$). Für die weiteren Auswertungen in der vorliegenden Arbeit werden die finalen Skalen zur *Präventionsorientierung* und *Promotionsorientierung* herangezogen, welche durch die ersten zwei Faktoren repräsentiert werden. Inhaltlich ist weiters zu erwähnen, dass die mittlere Zustimmung der Studierenden zu den Items der Skalen *Präventionsorientierung* ($M = 3.33$, $SD = 0.95$) und *Promotionsorientierung* ($M = 3.89$, $SD = 0.55$) eher gering bis durchschnittlich war.

7.1.5 Kontrollvariablen

Ausgehend von den Erkenntnissen des theoretischen Teils wurde vor der Überprüfung der Hypothesen analysiert, ob verschiedene ebenfalls erhobene Variablen einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit in der vorliegenden Stichprobe haben. Durch diese vorbereitenden Analysen wurde erfasst, welche Variablen in der Auswertung kontrolliert werden sollten, um eine diesbezügliche Verzerrung der Ergebnisse zu minimieren.

Zur Überprüfung des Zusammenhangs zwischen der Steuerehrlichkeit und weiteren möglichen Determinanten wurden mehrere Korrelationen berechnet. Die Normalverteilung aller Variablen, außer der Steuerehrlichkeit, konnte dabei angenommen werden. Trotz der nicht gegebenen Normalverteilung für die Variable Steuerehrlichkeit, wird in Tabelle 6 die Produkt-Moment-Korrelation zwischen den analysierten Variablen angeführt, da eine Absicherung mittels Rangkorrelation zu praktisch identischen Ergebnissen führte. Die Auswertung zeigte mittlere bis geringe positive Korrelationen der Steuerehrlichkeit mit den steuerbezogenen Normen ($r = .35$, $p < .001$), der Präventionsorientierung nach Sassenberg et al. ($r = .34$, $p < .001$), den

Postures of Deference ($r = .25, p < .001$), der Präventionsorientierung nach Haws et al. ($r = .21, p < .001$) und der Tendenz zur mentalen Buchführung ($r = .12, p = .03$). Weiters bestand eine mittlere negative Korrelation zwischen der Steuerehrlichkeit und den *Postures of Defiance*. ($r = -.31, p < .001$). Keinen signifikanten Zusammenhang mit der Steuerehrlichkeit hatten die Promotionsorientierung nach Sassenberg et al. ($p = .46$), die Promotionsorientierung nach Haws et al. ($p = .63$) und das Alter ($p = .24$).

Tabelle 6. Korrelationstabelle mit Deskriptiv Statistik

Variablen	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Mental Accounting	3.99	0.99	1								
2. Normen Steuer	3.99	0.79	.04	1							
3. Postures of Deference	4.68	1.08	.18**	.41**	1						
4. Postures of Defiance	3.30	1.16	.10 [#]	-.48**	-.38**	1					
5. Prävention (Sass.)	4.81	0.76	.22**	.33**	.31**	-.26**	1				
6. Promotion. (Sass.)	5.29	0.73	.31**	-.09[#]	.03	.30**	-.12*	1			
7. Prävention (Haws)	3.33	0.95	.10 [#]	.28**	.16**	-.30**	.42**	-.08	1		
8. Promotion (Haws)	3.89	0.55	.28**	.02	.10 [#]	.08	-.03	.65**	.06	1	
9. Alter	23.4	3.30	.12*	-.07	.01	.05	.03	-.21**	-.02	-.09[#]	1
10. Steuerehrlichkeit	1.43	4.57	.12*	.35**	.25**	-.31**	.34**	-.04	.21**	.03	-.07

Anmerkungen. Signifikante Ergebnisse werden folgendermaßen angegeben: [#] = $p < .10$, * = $p < .05$, und ** = $p < .01$. Die Stichprobengröße jeder Korrelation befand sich bei mindestens $n = 322$. Die Variablen 1 bis 6 wurden auf einer 7-stufigen Skala und die Variablen 7 und 8 auf einer 5-stufigen Skala erhoben. Die Steuerehrlichkeit erstreckt sich auf einem Kontinuum von -6.5 bis $+6.5$.

Berichtenswert ist außerdem, dass wie erwartet beide Präventionsorientierungen ($r = .42, p < .001$) und beide Promotionsorientierungen ($r = .65, p < .001$) mittel bis hoch miteinander korrelierten. Ebenfalls konsistent zur Theorie waren die positiven Korrelation zwischen der Präventionsorientierung nach Sassenberg et al. und den *Postures of Deference* ($r = .31, p < .001$), sowie der Promotionsorientierung und den *Postures of Defiance* ($r = .30, p < .001$). Die *Postures of Deference* und *Defiance* korrelierten, entsprechend den theoretischen Annahmen zudem, signifikant negativ miteinander ($r = -.38, p < .001$). Zusätzlich zu den weiteren in Tabelle 6 ersichtlichen Korrelationen zeigte sich, dass das steuerbezogene Wissen ($p = .99$) und die Erfahrung

mit Steuern ($p = .38$) nicht signifikant mit der Steuerehrlichkeit zusammenhängen. Auch die selbsteingeschätzte Gewissenhaftigkeit bei der Fragebogenbearbeitung korrelierte nicht signifikant mit der Steuerehrlichkeit ($p = .25$). Anzumerken ist, dass die drei letztgenannten Ergebnisse mittels Rangkorrelationen berechnet wurden, da für keine der Variablen die Normalverteilung angenommen werden konnte und sich die Ergebnisse der Rangkorrelationen deutlich von jenen der Produkt-Moment-Korrelationen unterschieden.

Die Überprüfung möglicher Geschlechtsunterschiede bezüglich der Steuerehrlichkeit erfolgte mittels U-Test, da die abhängige Variable keine Normalverteilung aufwies. Dabei zeigte sich ein signifikanter Unterschied ($U = 10\,878.50$, $p = .04$, $r = .11$ ¹⁹) zwischen Frauen ($Md = 3.50$, $Q_3 - Q_1 = 9.00$) und Männern ($Md = 2.50$, $Q_3 - Q_1 = 10.00$)²⁰. Auch in Bezug auf die Häufigkeiten der Abschreibungsentscheidung zeigte sich ein signifikanter Geschlechtsunterschied ($\chi^2(1) = 4.78$, $p = .03$). Während 66.5 % der Frauen die ehrliche Alternative wählten, waren es bei den Männern lediglich 54.2 %. Der mit einer Vierfeldertafel berechnete Zusammenhang war aber gering ($r_\phi = .12$).

Ein möglicher Effekt des Einkommens auf die Steuerehrlichkeit der Studierenden wurde mit dem nichtparametrischen Kruskal-Wallis-Test untersucht. Dabei wurden die Einkommenskategorien € 1 001-1 500 ($n = 36$) und $> € 1\,500$ ($n = 5$), aufgrund der geringen Anzahl an Studierenden, zur Kategorie $> € 1\,000$ ($n = 41$) zusammengefasst. Die Auswertung zeigte keinen signifikanten Unterschied zwischen den Einkommensgruppen ($\chi^2(1) = 4.43$, $p = .11$).

Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass insbesondere die steuerbezogenen Normen, die Präventionsorientierung, sowie die positive und negative motivationale Grundhaltung der Teilnehmenden bei der Datenauswertung kontrolliert werden sollten. Nicht in das Erklärungsmodell integriert werden sollten, auf Basis der Ergebnisse, das Alter und die Promotionsorientierung, obwohl selbige dennoch durch Interaktionseffekte einen Einfluss auf die Wirkung anderer Variablen haben könnte.

¹⁹ Die Effektstärke wurde approximativ durch die Formel $r = z / \sqrt{N}$ berechnet.

²⁰ Md = Median und $Q_3 - Q_1$ = Quartilsabstand (Abstand zwischen dem 3 und 1 Quartil).

7.2 Hypothesenüberprüfung

Die Überprüfung der aufgestellten Hypothesen erfolgte durch eine dreifaktorielle Kovarianzanalyse (ANCOVA). In selbiger wurde der Einfluss der unabhängigen Variablen Framing (Gewinn versus Verlust), Finanzquelle (Steuer versus Sportwette) und Studienrichtung (Wirtschaft versus Psychologie) auf die abhängige Variable Steuerehrlichkeit, bei simultaner Kontrolle mehrerer Variablen, untersucht. Als Kontrollvariablen beziehungsweise Kovariaten integriert wurden die steuerbezogenen Normen, die Präventionsorientierung, sowie die positive und negative motivationale Grundhaltung der Studierenden. Die Auswahl dieser Kovariaten erfolgte auf Basis der Ergebnisse der vorbereitenden Analysen. Gewählt wurden dabei jene theoretisch begründeten Einflussgrößen die am höchsten mit der Steuerehrlichkeit korrelierten. Die Begrenzung auf vier Kovariaten begründet sich dadurch, dass mit der zunehmenden Zahl an Kovariaten auch die Fehlervarianz steigt und die Höhe der F -Werte geringer wird. Resultierend daraus verringert sich die Teststärke der Kovarianzanalyse, wenn zu viele Kovariaten berücksichtigt werden.

In Bezug auf die Anwendung der Kovarianzanalyse wird vorausgesetzt, dass die Varianzen homogen sind, die abhängigen Variable in den einzelnen Versuchsbedingungen normalverteilt ist und die Regressionsgeraden annähernd parallel verlaufen beziehungsweise die Regressionskoeffizienten homogen sind. Weiters sollten die Kovariaten linear mit der abhängigen Variable zusammenhängen. Letztere Voraussetzung wurde bereits durch die Korrelationen überprüft und darf als gegeben angenommen werden. Die Prüfung der Homogenität der Varianzen erfolgte mit dem Levene-Test, der in den Auswertungsschritten eins ($F(7, 335) = 0.93, p = .48$), zwei ($F(7, 307) = 0.62, p = .74$) und drei ($F_P(3, 162) = 1.51, p = .21$; $F_W(3, 145) = 0.72, p = .55$)²¹ jeweils nicht signifikant ausfiel.

Die Voraussetzung der Homogenität der Steigungen der Regressionsgeraden kann nach Field (2005) durch Überprüfung der Wechselwirkungen zwischen den unabhängigen Variablen und den Kovariaten in einem eigenen angepassten Modell überprüft werden. Die Prüfung dieses Modells zeigte, dass keine dieser Interaktion auf dem geforderten

²¹ F_P = F-Wert des Levene-Tests für Psychologiestudierende; F_W = F-Wert des Levene-Tests für Wirtschaftsstudierende.

Niveau von $p < .01$ signifikant ausfiel. Die genaue Darstellung der Ergebnisse ist in Tabelle 10 im Anhang B ersichtlich.

Die Überprüfung der Normalverteilung der abhängigen Variable zeigte in allen acht Versuchsbedingungen eine zweigipflige Verteilung. Dies begründet sich dadurch, dass die ursprüngliche normalverteilte Entscheidungssicherheit durch die Multiplikation mit der Abschreibungsentscheidung ($-1 =$ abschreiben; $+1 =$ nicht abschreiben) auf zwei Gipfel verteilt wurde. Die Normalverteilung der Steuerehrlichkeit kann somit nicht angenommen werden. Da es kein äquivalentes nicht parametrisches Verfahren für die dreifaktorielle Kovarianzanalyse gibt und die Überprüfung der Hypothesen durch alternative nicht parametrische Verfahren nur teilweise möglich wäre, erfolgt die Auswertung dennoch mittels Kovarianzanalyse. Gestützt wird diese Entscheidung durch den Sachverhalt, dass Varianzanalysen generell relativ robust gegenüber der Verletzung der Normalverteilungsvoraussetzung sind (Bortz & Schuster, 2010; Rudolf & Kuhlisch, 2008; Toutenburg & Knöfel, 2009; Ziegler & Bühner, 2009). Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Homogenität der Varianzen, wie in der vorliegenden Studie, gegeben ist (Rudolf & Kuhlisch, 2008). Ziegler und Bühner (2009) meinen deshalb, „dass es nicht ratsam ist, sofort ein anderes Verfahren zu nutzen, das eventuell weniger teststark ist“ (S. 368). „Generell gilt, dass die Voraussetzungen der Varianzanalyse mit wachsendem Umfang der untersuchten Stichproben an Bedeutung verlieren“ (Bortz & Schuster, 2010, S. 214). In der vorliegenden Untersuchung sind die Stichprobengrößen mit $n > 40$ in den einzelnen Versuchsbedingungen relativ groß und zudem ähnlich verteilt. Ergend daraus ist anzunehmen, dass die Robustheit der Kovarianzanalyse relativ hoch ist. Dennoch werden zumindest im ersten Modell die Haupteffekte durch die zusätzliche Berechnung nicht parametrischer U-Tests abgesichert.

Die im Anschluss an obige Voraussetzungsprüfung durchgeführte Auswertung erfolgte in drei Schritten. Im ersten Schritt wurde eine dreifaktorielle Varianzanalyse berechnet, um den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable ohne Berücksichtigung der Kovariaten zu erfassen. Im zweiten Schritt wurden die einleitend angeführten Kovariaten in das Modell inkludiert. Im dritten Schritt wurde schließlich die Wirkung des Framings und der Finanzquelle auf die Steuerehrlichkeit getrennt für die Stichproben der Wirtschafts- und Psychologiestudierenden durch zweifaktorielle Kovarianzanalysen berechnet.

Die Berechnung der dreifaktoriellen Varianzanalyse zeigte keinen signifikanten Haupteffekt des Framings ($F(1, 335) = 1.69, p = .20$), der Finanzquelle ($F(1, 335) = 0.25, p = .62$) und der Studienrichtung ($F(1, 335) = 0.12, p = .73$). Auch die Wechselwirkungen zwischen Framing und Finanzquellen ($F(1, 335) = 0.01, p = .91$), Framing und Studienrichtung ($F(1, 335) = 1.24, p = .27$), sowie Finanzquelle und Studienrichtung ($F(1, 335) = 0.13, p = .72$) waren nicht signifikant. Es zeigte sich jedoch eine signifikante Dreifachinteraktion zwischen Framing, Finanzquelle und Studienrichtung ($F(1, 335) = 5.31, p = .02, \eta^2 = .015$). Eine Überprüfung der Haupteffekte durch U-Tests stützte die Ergebnisse der ANOVA und zeigte keine signifikanten Effekte des Framings ($U = 13\,257.50, p = .11$) der Finanzquelle ($U = 14\,158.00, p = .56$) und der Studienrichtung ($U = 14\,479.00, p = .82$). Auch auf die Abschreibungshäufigkeit hatte das Framing ($\chi^2(1) = 1.213, p = .27$), die Finanzquelle ($\chi^2(1) < 0.01, p = .94$) und die Studienrichtung ($\chi^2(1) = 0.10, p = .75$) keinen signifikanten Einfluss.

In der im zweiten Schritt berechneten Kovarianzanalyse zeigte sich, dass die steuerbezogenen Normen ($F(1, 303) = 9.71, p < .01, \eta^2 = .024$), die *Postures of Defiance* ($F(1, 303) = 5.05, p = .03, \eta^2 = .013$) und die Präventionsorientierung ($F(1, 303) = 17.53, p < .001, \eta^2 = .044$) einen signifikanten Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hatten. Keinen signifikanten Effekt auf die Steuerehrlichkeit hatten in diesem Modell die *Postures of Deference* ($F(1, 303) = 1.05, p = .31$). Durch die Integration der Kovariaten zeigte sich, zusätzlich zur signifikanten Dreifachinteraktion ($F(1, 303) = 5.25, p = .02, \eta^2 = .013$), auch eine signifikante Wechselwirkung zwischen Framing und Studienrichtung ($F(1, 303) = 4.11, p = .04, \eta^2 = .010$). Dabei war die Steuerehrlichkeit von Wirtschaftsstudierenden ($M = 2.26, SD = 4.55$) bei positivem Framing höher als jene von Psychologiestudierenden ($M = 1.51, SD = 4.55$). Bei negativem Framing waren hingegen Psychologiestudierende ($M = 1.50, SD = 4.48$) ehrlicher als Wirtschaftsstudierende ($M = 0.82, SD = 4.73$). Interessant ist weiters, dass der Mittelwert der Steuerehrlichkeit der Psychologiestudierenden bei positivem und negativem Framing praktisch identisch ist. Bei Wirtschaftsstudierenden unterscheiden sich die Mittelwerte dagegen deutlich zwischen den Framingbedingungen. Alle Haupteffekte und die weiteren Wechselwirkungen fielen auch nach dem Einbezug der Kovariaten nicht signifikant aus ($p > .05$).

Betrachtet man im dritten Schritt die Wirkung des Framings und der Finanzquelle auf die Steuerehrlichkeit für jede Studienrichtung getrennt, um die Dreifachinteraktion genauer zu erörtern, zeigt sich für die Stichprobe der Wirtschaftsstudierenden ein signifikanter Haupteffekt des Framings ($F(1, 141) = 6.48, p = .01, \eta^2 = .033$). Ausgehend vom Eta^2 (η^2) werden durch das Framing 3.3 % der Gesamtvarianz der Steuerehrlichkeit erklärt. Nach den Einschätzungsrichtlinien von Cohen (1988) ist diese Effektstärke als klein zu bezeichnen. Der Haupteffekt der Finanzquelle ($F(1, 141) = 0.02, p = .89$) und die Wechselwirkung zwischen Framing und Finanzquelle ($F(1, 141) = 1.34, p = .25$) waren bei Wirtschaftsstudierenden jeweils nicht signifikant. Die weiteren Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse werden in Tabelle 7 dargestellt.

Tabelle 7. *Ergebnis der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse für Wirtschaftsstudierende*

Variablen	SS	df	MS	F	p	η^2
Steuerbezogen Normen	66.149	1	66.149	4.037	.046	.020
Postures of Deference	110.621	1	110.621	6.752	.010	.034
Postures of Defiance	12.531	1	12.531	0.765	.383	.004
Präventionsorientierung	142.470	1	142.470	8.696	.004	.044
Framing	106.186	1	106.186	6.481	.012	.033
Finanzquelle	0.340	1	0.340	0.021	.886	< .001
Framing x Finanzquelle	21.889	1	21.889	1.336	.250	.007
Fehler	2 310.158	141	16.384			
Gesamt	3 240.671	148				

Anhand des geschätzten Randmittels der Steuerehrlichkeit in Abbildung 6 wird ersichtlich, dass sich die Wirtschaftsstudierenden in beiden Gewinnbedingungen ehrlicher verhielten als in den Verlustbedingungen. Überraschender Weise war der Anstieg des Mittelwerts zwischen Sportwettenverlust ($M = 0.56, SD = 4.58$) und Sportwettengewinn ($M = 2.86, SD = 4.64$) höher, als zwischen Steuernachzahlung ($M = 1.05, SD = 4.90$) und Steuerrückzahlung ($M = 1.61, SD = 4.43$).

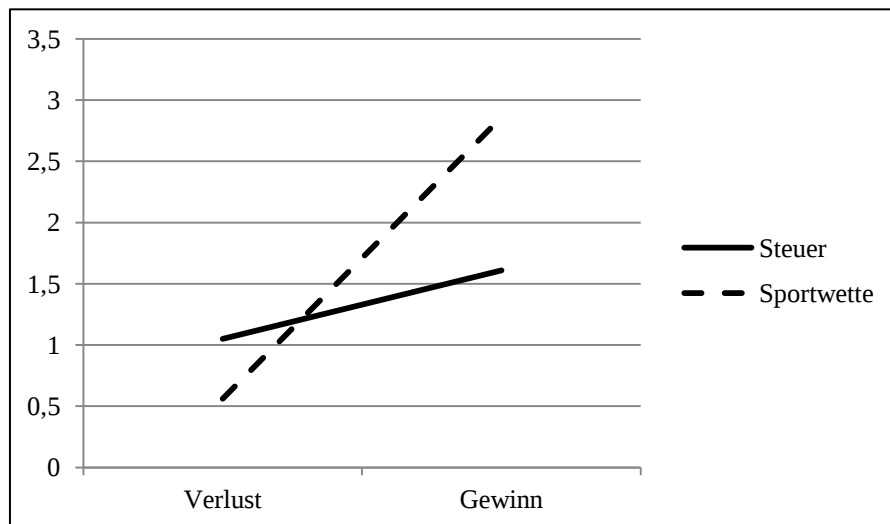


Abbildung 6. Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Wirtschaftsstudierende

In der Stichprobe der Psychologiestudierenden fiel der Haupteffekt des Framings, im Gegensatz zu den Wirtschaftsstudierenden, nicht signifikant aus ($F(1, 158) = 0.12, p = .74$). Es zeigte sich aber eine signifikante Wechselwirkung zwischen Framing und Finanzquelle ($F(1, 158) = 4.96, p = .03, \eta^2 = .024$). Durch die Wechselwirkung dieser Faktoren können auf Basis des η^2 2.4 % der Gesamtvarianz der Steuerehrlichkeit erklärt werden. Die Effektstärke ist nach Cohen (1988) als klein zu interpretieren. Der Haupteffekt der Finanzquelle war bei den Psychologiestudierenden nicht signifikant ($F(1, 158) = 0.01, p = .91$). In Tabelle 8 sind alle Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse für die Stichprobe der Psychologiestudierenden ersichtlich.

Tabelle 8. Ergebnis der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse für Psychologiestudierende

Variablen	SS	df	MS	F	p	η^2
Steuerbezogen Normen	120.741	1	120.741	7.371	.007	.036
Postures of Deference	19.031	1	19.031	1.162	.283	.006
Postures of Defiance	62.465	1	62.465	3.813	.053	.019
Präventionsorientierung	168.450	1	168.450	10.284	.002	.050
Framing	1.891	1	1.891	0.115	.735	< .001
Finanzquelle	0.228	1	0.228	0.014	.906	< .001
Framing x Finanzquelle	81.262	1	81.262	4.961	.027	.024
Fehler	3 723.500	158	16.380			
Gesamt	3 346.994	165				

Betrachtet man das geschätzte Randmittel der Steuerehrlichkeit in Abbildung 7, so zeigt sich bei Psychologiestudierenden ein gegensätzlicher Effekt des Framings für die Finanzquellen Steuer und Sportwette. Entgegen der theoretischen Annahme war die Steuerehrlichkeit bei einem Sportwettenverlust ($M = 2.23$, $SD = 4.24$) höher als bei einem Sportwettengewinn ($M = 0.71$, $SD = 4.57$). Bei der Finanzquelle Steuer führte das positive Framing ($M = 2.15$, $SD = 4.48$) hingegen zu einer höheren Steuerehrlichkeit als das negative Framing ($M = 0.74$, $SD = 4.65$).

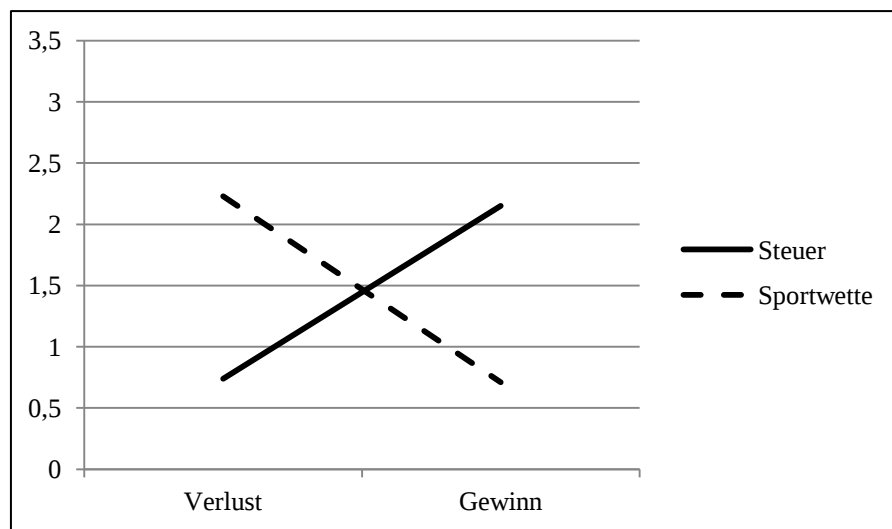


Abbildung 7. Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Psychologiestudierende

Zu erwähnen ist, dass sowohl bei den Wirtschafts- ($F(1, 141) = 8.70$, $p < .01$, $\eta^2 = .044$) als auch Psychologiestudierenden ($F(1, 158) = 10.28$, $p < .01$, $\eta^2 = .050$) die Präventionsorientierung den größten Effekt auf die Steuerehrlichkeit hatte. Selbige erklärt bei Wirtschaftsstudierenden 4.4 % und bei Psychologiestudierenden 5.0 % der Gesamtvarianz der Steuerehrlichkeit. Weiters war der Einfluss der steuerbezogenen Normen bei Psychologiestudierenden ($F(1, 158) = 7.37$, $p < .01$, $\eta^2 = .036$) etwas höher als bei Wirtschaftsstudierenden ($F(1, 141) = 4.04$, $p < .05$, $\eta^2 = .020$). Berichtenswert ist zudem, dass der Effekt der *Postures of Deference* lediglich bei Wirtschaftsstudierenden ($F(1, 141) = 6.75$, $p = .01$, $\eta^2 = .034$), nicht jedoch bei Psychologiestudierenden ($F(1, 158) = 1.16$, $p = .28$) signifikant ausfiel. Die *Postures of Defiance* waren dagegen bei Psychologiestudierenden ($F(1, 158) = 3.81$, $p = .053$, $\eta^2 = .019$), aber nicht bei Wirtschaftsstudierenden ($F(1, 141) = 0.77$, $p = .38$) marginal signifikant.

7.3 Exploration

Im Zuge der Exploration der Daten wurde erst mit t -Tests untersucht, ob Unterschiede hinsichtlich der Tendenz zur mentalen Buchführung zwischen den Studienrichtungen bestehen. Dabei zeigte sich, dass Wirtschaftsstudierende ($M = 4.19$, $SD = 0.94$) eine signifikant höhere Tendenz zur mentalen Buchführung aufwiesen ($t(336) = -3.66$, $p < .001$, $d = .40$) als Psychologiestudierende ($M = 3.80$, $SD = 1.02$). Vergleichbare Unterschiede in dieser Richtung zeigten sich auch für die Subskalen *Mental Accounting Allgemein* ($t(338.67) = -3.51$, $p < .01$, $d = .38$) und *Mental Accounting im Steuerbereich* ($t(336) = -2.18$, $p = .03$, $d = .24$). Dieses Ergebnis war aufgrund der Hypothesenprüfung nicht zu erwarten, da bei selbiger lediglich für Psychologiestudierende ein Wechselwirkungseffekt zwischen Finanzquelle und Framing nachgewiesen werden konnte.

Weiters wurde exploriert ob, entsprechend der Annahme von Antonides et al. (2001), Geschlechtsunterschiede bezüglich der Tendenz zur mentalen Buchführung bestehen. Die Analyse mit t -Test ergab keine signifikanten Geschlechtsunterschiede für die Gesamtskala *Mental Accounting* ($t(341) = -1.20$, $p = .23$) und die Subskala *Mental Accounting Allgemein* ($t(336) = 0.03$, $p = .97$). Die Tendenz zur mentalen Buchführung im Steuerbereich war dagegen bei Männern ($M = 3.03$, $SD = 1.55$) signifikant höher ($t(182.58) = -2.18$, $p = .03$, $d = .26$) als bei Frauen ($M = 2.64$, $SD = 1.39$). Die Effektstärke dieses Unterschiedes ist nach Cohen (1988) als klein zu bezeichnen.

Aufgrund der signifikanten Geschlechtsunterschiede beim *Mental Accounting* im Steuerbereich wurde im Anschluss daran untersucht ob das Geschlecht einen Einfluss auf die Wirkung der Finanzquelle auf die Steuerehrlichkeit hat. Es wurde eine dreifaktorielle Varianzanalyse mit der abhängigen Variable Steuerehrlichkeit und den unabhängigen Variablen Framing, Finanzquelle und Geschlecht gerechnet. Die Varianzen war nach dem Levene-Test homogen ($F(7, 335) = 1.57$, $p = .14$) und die Normalverteilung der abhängigen Variable war, wie bereits mehrfach erwähnt, nicht gegeben. Die Auswertung ergab einen signifikanten Haupteffekt des Geschlechts ($F(1, 335) = 5.59$, $p = .02$, $\eta^2 = .016$) und eine signifikante Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Finanzquelle ($F(1, 335) = 4.91$, $p = .03$, $\eta^2 = .014$). Alle weiteren Haupteffekte und Wechselwirkungen fielen nicht signifikant aus ($p > .05$).

Tabelle 9. Ergebnis der dreifaktoriellen Varianzanalyse

Variablen	SS	df	MS	F	p	η^2
Framing	27.583	1	27.583	1.337	.248	.004
Finanzquelle	6.302	1	6.302	0.305	.581	< .001
Geschlecht	115.403	1	115.403	5.593	.019	.016
Framing x Finanzquelle	0.566	1	0.566	0.027	.869	< .001
Framing x Geschlecht	0.016	1	0.016	0.001	.978	< .001
Finanzquelle x Geschlecht	101.408	1	101.408	4.914	.027	.014
Framing x Finanzquelle x Geschlecht	0.573	1	0.573	0.028	.868	< .001
Fehler	6 912.709	335	20.635			
Gesamt	7 152.321	342				

In Bezug auf den Haupteffekt des Geschlechts zeigte sich, wie bei der Analyse mittels U-Test in Kapitel 7.1, dass sich Frauen ($M = 1.81$, $SD = 4.39$) im Vergleich zu Männern ($M = 0.60$, $SD = 4.86$) generell steuerehrlicher verhielten. Weiters waren Frauen, wie in Abbildung 8 erkennbar, im Mittel in den Bedingungen mit der Finanzquelle Sportwette ($M = 2.22$, $SD = 4.34$) steuerehrlicher als in den Bedingungen mit der Finanzquelle Steuer ($M = 1.37$, $SD = 4.43$).

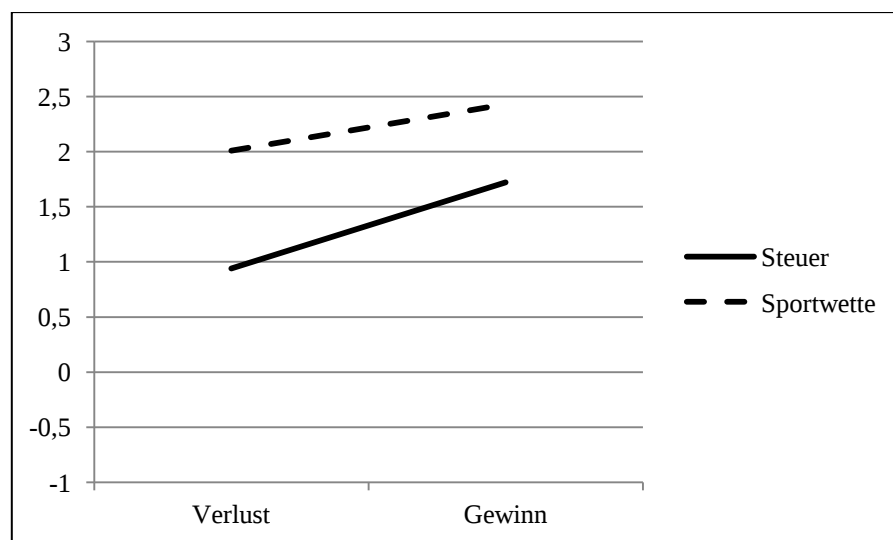


Abbildung 8. Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Frauen

Bei männlichen Studierenden war die Wirkung der Finanzquelle in Bezug auf die Steuerehrlichkeit, wie in Abbildung 9 veranschaulicht, dagegen genau umgekehrt. Die

Männer verhielten sich im Mittel in den Bedingungen mit der Finanzquelle Steuer ($M = 1.24$, $SD = 4.95$) ehrlicher als in den Bedingungen mit der Finanzquelle Sportwette ($M = -0.24$, $SD = 4.67$). Sowohl bei den Frauen als auch Männern zeigte sich weiters, in dieser nicht nach Studienrichtung unterteilten Stichprobe, ein Anstieg der Steuerehrlichkeit in Gewinnbedingungen im Vergleich zu den Verlustbedingungen (siehe Abbildungen 8 und 9). Dieser Unterschied zwischen Gewinn- ($M = 1.74$, $SD = 4.56$) und Verlustframing ($M = 1.12$, $SD = 4.57$) war allerdings nicht signifikant.

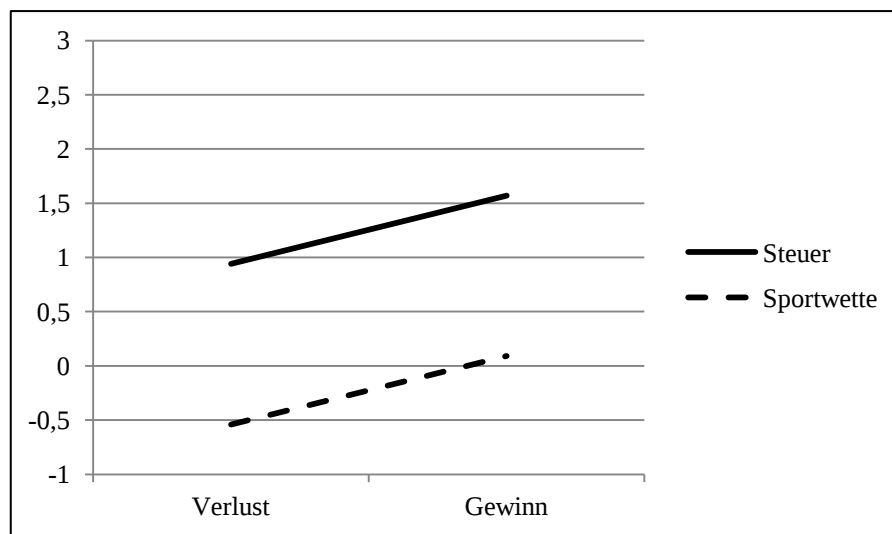


Abbildung 9. Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Männer

Nachfolgend wurde untersucht, ob sich diese Ergebnisse verändern, wenn die steuerbezogenen Normen, die Präventionsorientierung, sowie die positive und negative motivationale Grundhaltung als Kovariaten einbezogen werden. Die Voraussetzungen der Homogenität der Varianzen ($F(7, 307) = 0.55$, $p = .80$) und die annähernde Parallelität der Regressionsgeraden (siehe Anhang B Tabelle 11) waren gegeben. Die Auswertung der dreifaktoriellen Kovarianzanalyse zeigte, dass nach Berücksichtigung obiger Kovariaten lediglich die Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Finanzquelle marginal signifikant ausfiel ($F(1, 303) = 3.10$, $p = .08$, $\eta^2 = .008$). Durch diese Wechselwirkung wird jedoch nur 0.8 % der Gesamtvarianz der Steuerehrlichkeit erklärt. Alle Haupteffekte und die restlichen Wechselwirkungen waren nicht signifikant ($p > .05$).

Aus diesem Ergebnis wird ersichtlich, dass ein erheblicher Teil der Geschlechtsunterschiede auf Differenzen in diesen Kovariaten zurückgeführt werden

kann. Dies erklärt auch, weshalb das Geschlecht bei der versuchsweisen Integration als Kovariate im Zug der Hypothesenprüfung keinen signifikanten Einfluss hatte ($F(1, 302) = 0.02, p = .90$). Die genaue Analyse von Geschlechtsunterschieden hinsichtlich der Ausprägungen der Kovariaten erfolgte mit t -Tests. Dabei zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Studierenden bei den steuerbezogenen Normen ($t(331) = 0.50, p = .62$) und den *Postures of Deference* ($t(334) = 1.20, p = .23$). In den *Postures of Defiance* hatten Männer ($M = 3.65, SD = 1.18$) jedoch signifikant höhere Ausprägungen ($t(334) = -3.74, p < .001, d = .44$) als Frauen ($M = 3.15, SD = 1.12$). Die Präventionsorientierung war dagegen bei Frauen ($M = 4.90, SD = 0.73$) signifikant höher ausgeprägt ($t(330) = 3.52, p < .001, d = .42$) als bei Männern ($M = 4.59, SD = 0.78$). Dies bedeutet inhaltlich, dass männliche Studierende insgesamt eine geringere Präventionsorientierung und eine negativere Einstellung gegenüber der Steuerbehörde hatten als weibliche Studierende. Die Effektstärke beider Unterschiede ist nach Cohen (1998) allerdings klein.

Ebenfalls im Rahmen der Exploration überprüft wurde ein möglicher Einfluss der kognitiven Reflexionsfähigkeit auf die Tendenz zur mentalen Buchführung. Dazu wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse gerechnet. Die Normalverteilung der abhängigen Variable Mental Accounting und die Homogenität der Varianzen ($F(3, 307) = 1.29, p = .28$) waren gegeben. Weiters war die Stichprobengröße in den Stufen 0 ($n = 89$), 1 ($n = 68$), 2 ($n = 84$) und 3 ($n = 75$) der kognitiven Reflexionsfähigkeit sehr ähnlich. Anzumerken ist, dass sich obige Stufen auf die Anzahl der richtigen Antworten im drei Items umfassenden Cognitive Reflection Test von Frederick (2005) beziehen. Die Auswertung zeigte keinen signifikanten Haupteffekt der kognitiven Reflexionsfähigkeit auf die Tendenz zur mentalen Buchführung ($F(3, 307) = 0.18, p = .91$). Die im Anschluss daran überprüften Kontraste zwischen den vier Stufen fielen ebenfalls alle nicht signifikant aus ($p > .05$). Auch auf Ebene der Subskalen *Mental Accounting Allgemein* ($F(3, 312) = 0.23, p = .87$) und *Mental Accounting im Steuerbereich* ($F(3, 307) = 0.52, p = .67$) konnte kein signifikanter Einfluss der kognitiven Reflexionsfähigkeit nachgewiesen werden. Im Zusammenhang mit der kognitiven Reflexionsfähigkeit wurde weiters untersucht, ob weibliche und männliche Studierende sich diesbezüglich unterscheiden. Die Auswertung mittels einer einfaktoriellen Varianzanalyse bestätigte dabei die nach Frederick (2005) zu erwartenden signifikanten Geschlechtsunterschiede hinsichtlich der kognitiven

Reflexionsfähigkeit ($F(1, 314) = 26.17, p < .001, \eta^2 = .076$). Das gemittelte Ergebnis der Männer ($M = 1.90, SD = 1.11$) war dabei höher als jenes der Frauen ($M = 1.24, SD = 1.09$). Die Effektstärke kann nach Cohen (1988) als mittel klassifiziert werden. Da die kognitive Reflexionsfähigkeit nur näherungsweise normalverteilt war wurde zur Absicherung noch der nichtparametrische Kruskal-Wallis-Test berechnet. Dieser zeigte ebenfalls signifikante Geschlechtsunterschiede, welche in dieselbe Richtung wie bei der Varianzanalyse weisen ($\chi^2(1) = 24.33, p < .001$).

Des Weiteren wurde im Zuge der Datenexploration der Einfluss des Regulatorischen Fokus auf die Steuerehrlichkeit genauer betrachtet. Dazu wurden die Präventions- und Promotionsorientierung zuerst mittels Mediansplit jeweils in zwei Gruppen aufgeteilt. Anschließend wurde durch eine zweifaktorielle Varianzanalyse überprüft, welchen Einfluss obige Orientierungen auf die Steuerehrlichkeit haben. Die Homogenität der Varianzen ($F(3, 322) = 9.82, p < .001$) und die Normalverteilung der abhängigen Variable Steuerehrlichkeit waren dabei nicht gegeben. Da die Stichprobengröße in jeder der Versuchsbedingungen jedoch $n > 74$ betrug, sollte die Varianzanalyse sehr robust gegenüber Voraussetzungsverletzungen sein (Bortz & Schuster, 2010). Im Folgenden werden die Ergebnisse der Varianzanalyse deshalb dennoch dargestellt. Selbige sollten aber eher als mögliche Hinweise verstanden und entsprechend kritisch rezipiert werden.

In der Auswertung zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Präventionsorientierung mit mittlerer Effektstärke ($F(1, 322) = 21.98, p < .001, \eta^2 = .063$). Der Haupteffekt der Promotionsorientierung war dagegen nicht signifikant ($F(1, 322) = 1.63, p = .20$). Die Wechselwirkung zwischen Präventions- und Promotionsorientierung fiel knapp nicht signifikant aus ($F(1, 322) = 2.33, p = .13$). Betrachtet man allerdings die geschätzten Randmittel in Abbildung 10, so zeigt sich entsprechend den theoretischen Annahmen die höchste Steuerehrlichkeit bei hoher Präventions- und niedriger Promotionsorientierung ($M = 3.30, SD = 3.82$). Bei hoher Präventions- und hoher Promotionsorientierung war die Steuerehrlichkeit dagegen tendenziell niedriger ($M = 1.92, SD = 4.68$). Bei niedriger Präventionsorientierung hatte die Promotionsorientierung hingegen auch keinen tendenziellen Einfluss.

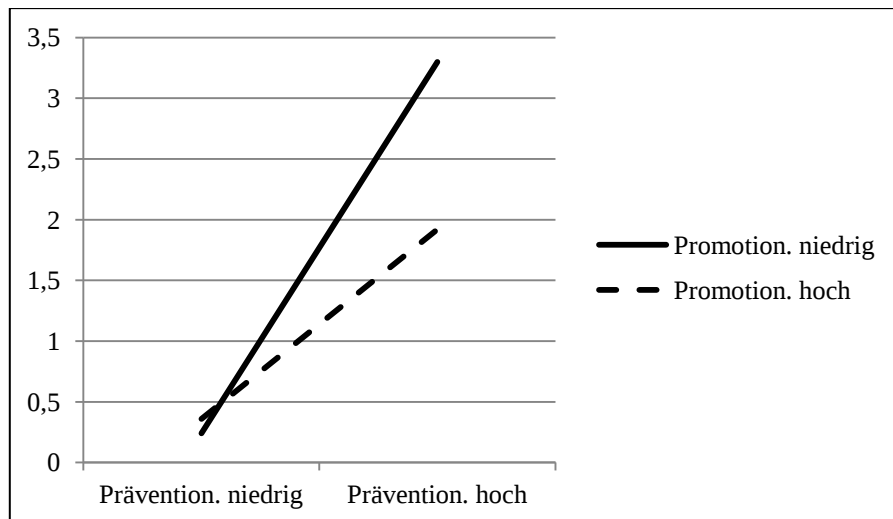


Abbildung 10. Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit aufgrund des Regulatorischen Fokus

Im Anschluss daran sollte im zweiten Schritt untersucht werden, ob die Präventions- und Promotionsorientierung die Wirkung des Framings beeinflussen. Auf die ursprünglich geplante dreifaktorielle Varianzanalyse, bei welcher das Framing als dritte unabhängige Variable integriert worden wäre, wurde jedoch verzichtet, da wiederum die Homogenität der Varianzen nicht gegeben war ($F(7, 318) = 4.05, p < .001$). Die minimale Stichprobengröße in den Versuchsbedingung ($n > 36$) wäre jedoch im Vergleich zu der vorherigen Analyse wesentlich geringer gewesen. Alternativ dazu wurden zwei zweifaktorielle Varianzanalysen berechnet, bei denen die Homogenität der Varianzen jeweils gegeben war ($F(3, 328) = 1.99, p = .12$; $F(3, 320) = 2.01, p = .11$).

In der ersten Varianzanalyse zeigte sich keine signifikante Wechselwirkung zwischen Präventionsorientierung und Framing ($F(1, 328) = 2.14, p = .15$). Der Haupteffekt des Framings war marginal signifikant ($F(1, 328) = 2.85, p = .09, \eta^2 = .008$) und der Haupteffekt der Präventionsorientierung hoch signifikant ($F(1, 328) = 21.69, p < .001, \eta^2 = .061$). Die Effektstärke der Präventionsorientierung war, vergleichbar mit der vorhergehenden Analyse, ebenfalls mittel. In Konsistenz zu den theoretischen Annahmen war die Steuerehrlichkeit bei hoher Präventionsorientierung ($M = 2.55, SD = 4.32$) wesentlich höher als bei einer niedrigen ($M = 0.33, SD = 4.60$). Interessant ist, dass bei niedriger Präventionsorientierung tendenziell ein Unterschied zwischen dem Verlust- ($M = -0.49, SD = 4.44$) und Gewinnframing ($M = 1.05, SD = 4.63$) bestand. Bei hoher Präventionsorientierung war hingegen praktisch gar keine Differenz des Mittelwertes zwischen dem Verlust- ($M = 2.50, SD = 4.29$) und Gewinnframing ($M =$

2.61, $SD = 4.39$) erkennbar. Die zweite Varianzanalyse zeigte keinen signifikanten Haupteffekt des Framings ($F(1, 330) = 2.04, p = .15$) und die Wechselwirkung zwischen Promotionsorientierung und Framing war ebenfalls nicht signifikant ($F(1, 330) = 0.16, p = .69$). Der Haupteffekt der Promotionsorientierung fiel annähernd marginal signifikant aus ($F(1, 330) = 2.69, p = .10, \eta^2 = .008$). Es konnte entsprechend der Theorie tendenziell bei niedriger Promotionsorientierung ($M = 1.88, SD = 4.40$) eine höhere Steuerehrlichkeit gefunden werden als bei einer hohen ($M = 1.07, SD = 4.73$).

In Bezug auf den Regulatorischen Fokus ist außerdem zu erwähnen, dass signifikante Unterschiede zwischen den Studienrichtungen hinsichtlich der Präventions- ($t(330) = 2.44, p = .02, d = .27$) und Promotionsorientierung ($t(328.55) = -3.22, p = .001, d = .35$) bestehen. Während die Präventionsorientierung bei Psychologiestudierenden ($M = 4.90, SD = 0.72$) höher war als bei Wirtschaftsstudierenden ($M = 4.70, SD = 0.79$), hatten zweitens ($M = 5.42, SD = 0.73$) eine höhere Promotionsorientierung als Psychologiestudierende ($M = 5.17, SD = 0.71$).

Abschließend wurde noch ein möglicher Einfluss der Berufstätigkeit auf die Steuerehrlichkeit exploriert. Dabei wurden lediglich zwischen den Gruppen berufstätige und nicht berufstätig differenziert, da ein zusätzlicher Vergleich zwischen unselbständig und selbständig tätigen Studierenden aufgrund der geringen Anzahl von Selbständigen ($n = 16$) in der Stichprobe nicht sinnvoll gewesen wäre. Die Auswertung mittels U-Test zeigte keinen signifikanten Unterschied ($U = 14\,062.50, p = .74$) zwischen berufstätigen ($Md = 3.50, Q_3 - Q_1 = 10.00$) und nicht berufstätigen ($Md = 3.50, Q_3 - Q_1 = 8.75$) Studierenden. Auch die Häufigkeiten der Abschreibungsentscheidung unterschieden sich nicht signifikant ($\chi^2(1) = 0.99, p = .32$) zwischen den beiden Studierendengruppen.

8. Diskussion

Im Diskussionsteil dieser Arbeit werden erst die aufgestellten Hypothesen und bedeutendsten Ergebnisse besprochen. Anschließend werden Limitationen und praktische Implikationen der Untersuchung thematisiert. Abschließend erfolgt ein kurzer Ausblick. Anzumerken ist, dass aufgrund der Art der Stichprobenziehung nicht von der Repräsentativität der Stichprobe ausgegangen werden kann und somit eine Verallgemeinerung der Erkenntnisse auf die Population aller Wirtschafts- und Psychologiestudierenden in Wien lediglich bedingt möglich ist (Bortz & Döring, 2006). Außerdem wird die Aussagekraft der Ergebnisse dadurch eingeschränkt, dass die Voraussetzung der Normalverteilung für das verwendete Maß der Steuerehrlichkeit nicht gegeben war. Diese zwei Sachverhalte sollten bei der Interpretation der Ergebnisse jeweils berücksichtigt werden.

8.1 Besprechung der Hypothesen und Ergebnisse

Ein signifikanter Haupteffekt des Framings, wie in der gerichteten **H1** aufgrund der *Prospect Theory* erwartet wurde, konnte lediglich für die Teilstichprobe der Wirtschaftsstudierenden bestätigt werden. Bei Psychologiestudierenden war der Haupteffekt des Framings gegensätzlich dazu nicht signifikant. Ergebend daraus konnte auch für die Gesamtstichprobe kein signifikanter Haupteffekt des Framings nachgewiesen werden. Dieser Befund ist vergleichbar mit dem Ergebnis der Untersuchung von Cullis et al. (2006), in der sich ebenfalls kein signifikanter Haupteffekt des Framings zeigte. Weiters konnten auch Leder et al. (2010), sowie Hasseldine und Hite (2003) keinen Haupteffekt des Framings finden. In diesen zwei Studien wurde allerdings ein *Goal Framing* und kein *Risky Choice Framing* Ansatz verfolgt. Insgesamt zeigte sich für die vorliegende Stichprobe, dass die Effektstärke der Gewinn- und Verlustframes relativ gering war. Dieses Erkenntnis befindet sich in Konsistenz zu den Annahmen von Fagley und Miller (1997) die meinen: “Studies have generally found that framing has a smaller effect on choice than originally reported“ (S. 359). Konträr zu dieser Annahme eines schwachen Framingeffekts konnte, jedoch in zahlreichen Studien ein eindeutiger Haupteffekt des Framings im Steuerkontext gefunden werden (z.B. Schepanski & Kelsey, 1990, Schepanski & Shearer, 1995; Lewis et al. 2009). Eine mögliche Erklärung für diese divergierenden Ergebnisse

hinsichtlich der Effektstärke von Entscheidungsframes wäre, dass die Wirksamkeit des Framings sehr stark von der gewählten Operationalisierung abhängt. Levin et al. (1998) unterscheiden deshalb zwischen verschiedenen Formen des Framings, um eine differenziertere Diskussion über Framingeffekte zu ermöglichen. Doch selbst innerhalb einer Form des Framings wie beispielsweise dem *Risky Choice Framing* ist davon auszugehen, dass die Position des Frames im Text und viele weitere Faktoren einen erheblichen Einfluss auf die Effektstärke haben können. In Bezug auf die vorliegende Arbeit ist beispielsweise nicht notwendigerweise davon auszugehen, dass bei einem *Risky Choice Framing* mit Zahlenangabe ein vergleichbarer Effekt erzielt worden wäre. Fagley und Miller (1997) gehen weiters davon aus, dass viele Variablen einen moderierenden Einfluss auf die Wirkung des Framings haben. Umgelegt auf den Steuerkontext bedeutet dies, dass durch die Berücksichtigung vieler Determinanten nicht nur Interaktionseffekte wahrscheinlicher werden, sondern auch der erwartete Erklärungsbeitrag der einzelnen Variablen abnimmt.

Die Annahme der **H2**, dass Psychologiestudierende sich ehrlicher verhalten als Wirtschaftsstudierende konnte anhand der Ergebnisse der Kovarianzanalyse, in der kein signifikanter Haupteffekt gefunden wurde, nicht bestätigt werden. Das vorliegende Ergebnis befindet sich im Gegensatz zu den Ergebnissen von Cullis et al. (2006) und Lewis et al. (2009), die jeweils bei Wirtschaftsstudierenden eine signifikant geringere Steuerehrlichkeit fanden als bei Psychologiestudierenden. Bedacht werden sollte allerdings bei der Interpretation des Ergebnisses, dass sich Wirtschafts- und Psychologiestudierende signifikant hinsichtlich der Wirkung des Framings und der Finanzquelle unterschieden. Bei genauerer Betrachtung der gefundenen Dreifachinteraktion zwischen Studienrichtung, Finanzquelle und Framing erscheint es sogar eher plausibel, dass der nicht gefundene Unterschied hinsichtlich der Steuerehrlichkeit zwischen Wirtschafts- und Psychologiestudierenden durch die differente Wirkung der Finanzquelle erklärt werden kann.

Die Wechselwirkung zwischen Framing und Finanzquelle, welche in der **H3** angenommen wurde, konnte lediglich für die Stichprobe der Psychologiestudierenden bestätigt werden, bei Wirtschaftsstudierenden und in der Gesamtstichprobe interagierten das Framing und die Finanzquelle hingegen nicht signifikant. Das Verhalten der Psychologiestudierenden entsprach jedoch auch nur teilweise der aufgrund der *Mental*

Accounting Theorie von Thaler (1999) erwarteten Wechselwirkung. Für die Finanzquelle Steuer konnte konsistent zur Theorie ein Effekt des Framings gefunden werden. Im Hinblick auf die Finanzquelle Sportwette zeigte sich jedoch ein inverser Framingeffekt. Erwartet wurde allerdings kein Effekt oder lediglich eine geringe Wirkung des Framings. Eine mögliche Erklärung für die wesentlich geringere Steuerehrlichkeit von Psychologiestudierenden bei einem Sportwettengewinn im Vergleich zu einem Sportwettenverlust wäre, dass selbige durch den Gewinn aus einer hedonistischen Quelle annahmen sie befinden sich in einer Glücksträhne. Daraus resultierend würden sie dann eher erwarten, dass eine Steuerhinterziehung nicht aufgedeckt wird. Eine andere Erklärung wäre, dass Psychologiestudierende aufgrund der vermittelten Inhalte zu *Mental Accounting* im Studium annahmen, dass die Sportwette keinen Einfluss auf die Entscheidung im Steuerbereich haben sollte und sich deshalb überkompensatorisch weniger ehrlich verhielten, um ihr Wissen zu demonstrieren. Dies ist vergleichbar damit, dass das Wissen über die Wirkungen des Halo-Effekts bei Professoren in mündlichen Prüfungssituationen, aufgrund einer zu starken Korrektur, auch zu einer unbeabsichtigten Benachteiligung von charismatischen Prüflingen führen kann. Weiters wäre es auch möglich, dass den Psychologiestudierenden der Manipulationsversuch bei der Finanzquelle Sportwette eher auffiel und selbige dann versuchten, entsprechend der Reaktanztheorie von Brehm (1966), ihre Freiheit durch ein gegensätzliches Verhalten wieder herzustellen (Aronson, Wilson & Akert, 2008). Die nicht signifikante Wechselwirkung zwischen Framing und Finanzquelle bei Wirtschaftsstudierenden könnte dagegen dadurch erklärt werden, dass diese sich, bedingt durch die von Cullis et. al. (2006) angenommene höhere Tendenz zur Nutzenmaximierung, stärker auf das Framing fokussierten und die Finanzquelle deshalb keine Rolle mehr spielte. Anzumerken ist weiters, dass die selbsteingeschätzte Tendenz zur mentalen Buchführung bei Wirtschaftsstudierenden signifikant höher war als bei Psychologiestudierenden. Dieses Ergebnis befindet sich somit im Widerspruch zum experimentellen Verhalten der Studierenden und der Annahme von Antonides et al. (2001), dass bei höherem Finanzwissen weniger mental budgetiert wird.

Die in der **H4** erwartete Wechselwirkung zwischen dem Effekt des Framings und der Studienrichtung in Hinblick auf die Steuerehrlichkeit, konnte für die vorliegende Stichprobe bestätigt werden. Während wie bereits erwähnt bei Psychologiestudierenden kein Haupteffekt des Framing gefunden werden konnte, fiel selbiger bei

Wirtschaftsstudierenden signifikant aus. Dabei ist jedoch wiederum zu berücksichtigen, dass diese Wechselwirkung möglicherweise durch die Wirkung der Finanzquelle beeinflusst wird, da der Framingeffekt bei der Finanzquelle Steuer in beiden Studienrichtungen vergleichbar war. Die in dieser Untersuchung gefundene stärkere Wirkung des Framings bei Wirtschaftsstudierenden im Vergleich zu Psychologiestudierenden befindet sich in Konsistenz zu den Ergebnissen der Studie von Cullis et al. (2006). Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass Wirtschaftsstudierende, wie bereits vorhergehend angeführt, eher versuchen den eigenen Nutzen zu maximieren und die Gewinn- oder Verlustframes deshalb einen stärkeren Einfluss auf die Entscheidung haben. Diese Annahme wird auch dadurch gestützt, dass Wirtschaftsstudierende eine signifikant höhere Promotionsorientierung und eine signifikant niedrigere Präventionsorientierung aufweisen als Psychologiestudierende.

In Bezug auf die Kovariaten zeigte sich, dass die Präventionsorientierung und die steuerbezogenen Normen insgesamt den höchsten Anteil der Gesamtvarianz der Steuerehrlichkeit im Modell erklären konnten. Weiters hatten auch die *Postures of Defiance*, nicht jedoch die *Postures of Deference*, einen signifikanten Einfluss auf die Steuerehrlichkeit in der untersuchten Stichprobe. Die Effektstärke der signifikanten Dreifachinteraktion zwischen Framing, Finanzquelle und Studienrichtung, sowie der signifikanten Wechselwirkung zwischen Framing und Hauptstudium war, im Vergleich zu den erstgenannten zwei Kovariaten, deutlich geringer. Resultierend daraus kann festgehalten werden, dass der Einfluss der unabhängigen Variablen auf die Steuerehrlichkeit insgesamt relativ gering war und viele Faktoren einen Beitrag zur Erklärung der Steuerehrlichkeit in der Stichprobe leisten konnten. Die Einflussrichtung der Präventionsorientierung und steuerbezogenen Normen auf die Steuerehrlichkeit war dabei positiv, wohingegen die *Postures of Defiance* negativ mit selbiger korrelierten. Weiters korrelierten die *Postures of Deference* und die Tendenz zur mentalen Buchführung in der Einzelanalyse ebenfalls signifikant positiv mit der Steuerehrlichkeit.

Die Annahme von Kirchler (2007), dass die steuerbezogenen Normen und die motivationalen Grundhaltungen wesentliche Determinanten der Steuerehrlichkeit sind, kann durch die gefunden Ergebnisse eindeutig gestützt werden. Auch die Ergebnisse zum Einfluss des Regulatorischen Fokus auf die Steuerehrlichkeit, der bislang im

Steuerkontext noch wenig erforscht wurde, entsprechen den theoretischen Erwartungen. Die Steuerehrlichkeit der Studierenden war dabei bei hoher Präventionsorientierung signifikant höher als bei einer niedrigen. Der Einfluss der Promotionsorientierung auf die Steuerehrlichkeit fiel zwar nicht signifikant aus, weist jedoch dennoch in die theoretisch anzunehmende Richtung. Personen mit hoher Promotionsorientierung hatten tendenziell eine geringere Steuerehrlichkeit als jene mit einer niedrigen. Weiters fiel auch die Wechselwirkung zwischen Präventions- und Promotionsorientierung marginal signifikant aus. Dabei war die Steuerehrlichkeit der Studierenden, wie theoretisch vorhergesagt, bei hoher Präventions- und niedriger Promotionsorientierung am höchsten. Eine signifikante Wechselwirkung zwischen regulatorischem Fokus und Framing, wie von Leder et al. (2010) berichtet, konnte dagegen nicht bestätigt werden.

Die Ergebnisse der Exploration zeigen weiters, dass die Steuerehrlichkeit bei Frauen signifikant höher war als bei Männern. Dieses Ergebnis ist konsistent zum bisherigen Forschungsstand und konnte bereits in zahlreichen Studien nachgewiesen werden (z.B. Bazart & Pickhardt, 2009; Gerxhani, 2007; Wilson & Sheffrin, 2005). Interessant war allerdings, dass eine signifikante Wechselwirkung zwischen Geschlecht und der Finanzquelle gefunden werden konnte. Während die Steuerehrlichkeit von Frauen in den Bedingungen mit der Finanzquelle Sportwette höher war, verhielten sich Männer gegensätzlich dazu bei der Finanzquelle Steuer wesentlich ehrlicher. Diese Wechselwirkung blieb auch nach der Berücksichtigung der besprochenen Kovariaten marginal signifikant, wohingegen der signifikante Haupteffekt des Geschlechts dadurch verschwand. Die Ergebnisse der Untersuchung legen weiters nahe, dass ein großer Teil der Geschlechtsunterschiede in der Stichprobe durch die Differenzen in den *Postures of Defiance* und der Präventionsorientierung erklärt werden können. Frauen wiesen dabei, im Vergleich zu Männern, niedrigere Ausprägungen in den *Postures of Defiance* auf. Die Präventionsorientierung von Frauen war dagegen deutlich höher als bei Männern.

Ein Einfluss der kognitiven Reflexionsfähigkeit auf die Tendenz zur mentalen Buchführung, wie von Antonides et al. (2001) angenommen, konnte hingegen nicht nachgewiesen werden. In Konsistenz zu den Ergebnissen von Frederick (2005) konnte jedoch gezeigt werden, dass die kognitive Reflexionsfähigkeit von Männern deutlich höher war als jene von Frauen. Es zeigte sich weiters keine Beeinflussung der Steuerehrlichkeit durch das Alter oder die Einkommensgruppe. Dies war aufgrund der

diesbezüglichen Homogenität der untersuchten Stichprobe allerdings auch nicht zu erwarten.

Betrachtet man die gefundenen Ergebnisse ganzheitlich ist resümierend zu sagen, dass die Steuerehrlichkeit von einer Vielzahl determinierender Faktoren und ihren interaktionalen Beziehungen abhängt. Bei der Untersuchung der Steuerehrlichkeit sollten deshalb neben ökonomischen auch psychologische und soziologische Determinanten berücksichtigt werden, wenn tatsächlich adäquate Aussagen über das reale Steuerverhalten gemacht werden sollen. Diese globale Erkenntnis befindet sich in Konsistenz zu den Darstellungen und Schlussfolgerungen des theoretischen Teils der vorliegenden Arbeit. Aufgrund der Ergebnisse und diesen Ausführungen ist weiters kritisch anzumerken, dass die externe Validität ökonomischer Studien, die sich ausschließlich oder hauptsächlich auf die Untersuchung von Strafen und Prüfungswahrscheinlichkeit konzentrierten, vermutlich sehr gering ist.

8.2 Limitationen und praktische Implikationen der Studie

Eine wesentliche Limitation der vorliegenden Untersuchung im Steuerbereich ist, dass eine Population von Studierenden untersucht wurde. Diese Gruppe verfügt tendenziell über einen geringen Bezug zu dieser Thematik und hat überwiegend noch wenig Erfahrungen mit Steuern gesammelt. Diese Annahme wird auch durch die Selbsteinschätzung der Studierenden in Bezug auf das eigene Wissen und die realen Erfahrung im Steuerbereich gestützt. Es könnte folglich sein, dass sich die untersuchte Studierendengruppe systematisch anders bei Steuerentscheidungen verhält als Personengruppen, die sich notwendigerweise häufig mit Steuern beschäftigen. Interessanter wäre deshalb eine Untersuchung von Selbständigen oder Unternehmensleitenden gewesen, jedoch war diese Population nur schwer zugänglich und die Realisierung der vorliegenden Stichprobengröße von $N = 343$ wäre, vor dem Hintergrund des erheblichen Mehraufwands bei der Datenerhebung, ebenfalls nicht realistisch gewesen. Im Hinblick auf die Populationsdefinition kann weiters kritisiert werden, dass Psychologiestudierende untersucht wurden. In dieser Gruppe ist zu erwarten, dass zumindest bei einigen Studierenden bereits Wissen hinsichtlich der *Mental Accounting* Theorie vorhanden war, welches das Entscheidungsverhalten beeinflussen könnte. Deshalb wäre es zumindest wichtig gewesen durch den

Fragebogen zu erfassen, ob die Theorie bereits bekannt war. Weiters wäre rückblickend betrachtet die Interpretation der Ergebnisse leichter gewesen, wenn zusätzlich die Nutzenmaximierungstendenz der Studierenden miterhoben worden wäre. Anzumerken ist, dass die Definition von Wirtschafts- und Psychologiestudierenden als Untersuchungspopulation deshalb erfolgte, weil Vergleiche mit den Studienergebnissen von Lewis et al. (2009) und Cullis et al. (2006) angestrebt wurden. Ein weiterer zentraler Grund war die einfache Zugänglichkeit dieser Gruppen.

Als ebenfalls bedeutende Limitation der Studie ist zu nennen, dass die Steuerehrlichkeit nicht anhand realer Daten untersucht wurde, sondern die Auswertung auf der Selbsteinschätzung der Studierenden basiert, welche beispielsweise durch sozial erwünschtes Antwortverhalten verzerrt sein könnte. Zudem handelte es sich um ein rein hypothetisches Entscheidungsszenario, in dem kein reales Geld auf dem Spiel stand. Weiters wird die Aussagekraft der Ergebnisse wie bereits mehrfach angesprochen auch dadurch eingeschränkt, dass keine echte Zufallsstichprobe gezogen wurde und die Normalverteilung auf Grund des gewählten Antwortformates nicht gegeben war.

Positiv hervorzuheben ist, dass in der vorliegenden Arbeit die Steuerehrlichkeit in einem ganzheitlichen Ansatz aufgrund einer Vielzahl von Faktoren untersucht wurde. Deshalb wurden, ergänzend zur experimentell manipulierten abhängigen Variable, auch die steuerbezogenen Normen, die motivationalen Grundhaltungen, der Regulatorische Fokus, die kognitive Reflexionsfähigkeit und demographische Variablen miterhoben. Weiters kann die Operationalisierung der Szenarien inklusive des Framings anhand des subjektiven Werts (z.B. hoher Betrag) ohne konkrete Zahlen, im Vergleich zu bisherigen Untersuchungen, als innovativ bezeichnet werden. Kritisch zu erwähnen ist allerdings, dass dadurch möglicherweise die Stärke des Framings geringer ausfällt als mit realen Zahlen, da eine konkrete Zahlenangabe vermutlich alltagsnäher und weniger abstrakt ist und deshalb zu einer stärkeren emotionalen Aktivierung und Verhaltenswirksamkeit führen könnte.

Praktisch relevant ist ausgehend von den empirischen Ergebnissen dieser Arbeit, dass zumindest für einige der Steuerzahlenden ein positiver Effekt auf die Ehrlichkeit zu erwarten ist, wenn selbige keine Steuernachzahlung leisten müssen, sondern eine Steuerrefundierung erhalten. Dies stützt sich darauf, dass der Framingeffekt für die

Finanzquelle Steuer sowohl bei Wirtschafts- als auch Psychologiestudierenden unter Berücksichtigung der Kovariaten in dieselbe Richtung weist. Daraus lässt sich die praktische Implikation ableiten, dass das Finanzamt die Schätzung der Steuervorauszahlung jeweils zu hoch ansetzen sollte, um sicherzustellen dass ein Steuerbetrag refundiert und jedenfalls eine Nachzahlung vermieden wird.

Bei genauerer Betrachtung ist diese Empfehlung zwar aus theoretischer Perspektive sehr sinnvoll, jedoch könnte selbige Unternehmende und Selbständige aus praktischer Sicht vor Liquiditäts- oder Finanzierungsschwierigkeiten stellen, da diese das Geld an das Finanzamt vorstrecken müssten. Dies führt zur Überlegung, ob möglicherweise auch über eine andere Finanzquelle ein diesbezüglicher Framingeffekt auf die Steuerehrlichkeit erzielt werden könnte. Beispielsweise könnte die Aufforderung zur Steuererklärung mit der Information über eine andere staatliche Auszahlung, wie dem Kindergeld oder ähnlichem, kombiniert werden. In diesem Zusammenhang wäre im Hinblick auf die Wirksamkeit des Framings jedoch unter anderem relevant wie die Mehrheit der Steuerzahlenden mental buchführt. Nach der *Mental Accounting* Theorie sollte der Framingeffekt auf die Steuerehrlichkeit bei Einnahmen aus anderen Finanzquellen am höchsten sein, wenn diese ähnlich ernsthaft sind wie die Steuer. Die Ergebnisse dieser Studie deuten jedoch daraufhin, dass bei einigen Personen auch mit einer hedonistischen Finanzquelle ein solcher Framingeffekt erzielt werden kann.

Eine weitere praktische Implikation, die aus den Ergebnissen gefolgert werden kann, ist, dass das Finanzamt bestrebt sein sollte die Steuermoral und steuerbezogenen Normen durch die Art der Kommunikation und Interaktion mit den Steuerzahlenden zu erhöhen. Das Verhalten des Finanzamts gegenüber den Steuerzahlenden sollte dabei, im Sinne der Norm der Reziprozität, von Wertschätzung und Respekt geprägt sein. Weiters sollte sich der Fokus des Finanzamts vermehrt darauf richten die Steuerzahlenden bei der Steuerabgabe, im Sinne einer Serviceorientierung, zu unterstützen. Diese Empfehlungen befinden sich in Konsistenz zu den Annahmen von Kirchler (2007), Torgler (2005) und Tyler (2001), die ebenfalls die Bedeutung der Interaktion und Kooperation zwischen der Steuerbehörde und den Steuerzahlenden hervorheben. Anzumerken ist allerdings, dass die Wirksamkeit des Verhaltens der Steuerbehörde nach dem ATO Compliance Model von Braithwaite (2003) auch von den vorherrschenden motivationalen Grundhaltungen innerhalb der Bevölkerung abhängt.

8.3 Ausblick

Aufgrund der Erkenntnisse dieser Arbeit erscheint für zukünftige Studien besonders eine genauere Untersuchung der Wechselwirkung zwischen differenten Finanzquellen und dem Framing im Steuerkontext interessant. Dabei könnten, im Gegensatz zu dieser Studie, Finanzquellen verwendet werden die der Staat regelmäßig als Gegenleistung an die Steuerzahlenden refundiert, wie beispielsweise das Kindergeld. Durch die Untersuchung von Finanzquellen die sinnvoll mit der Steuererklärung kombiniert werden könnten, würde sich die praktische Relevanz der Ergebnisse erhöhen und praktische Implikationen könnten direkter abgeleitet werden. Weiters wäre es auch spannend genauer zu eruieren, welche Auswirkung die Ernsthaftigkeit der Finanzquelle auf die Wechselwirkung mit dem Framing hat.

Im Hinblick auf die externe Validität der Ergebnisse wären eine Untersuchung der Wechselwirkung zwischen *Mental Accounting* und Framing im Zuge eines Feldexperimentes wünschenswert. Eine Möglichkeit zur Umsetzung wäre in diesem Zusammenhang, dass wie in der Studie von Slemrod et al. (2001) Briefe an ausgewählte Steuerzahlende versendet werden, in denen die zu untersuchenden unabhängigen Variablen manipuliert werden.

Bei weiteren experimentellen Studien wäre möglicherweise auch eine Methodentriangulation sinnvoll. Neben der quantitativen Untersuchung könnten beispielsweise mittels der Methode des „Lauten Denkens“ zusätzliche Informationen über Entscheidungsgründe generiert werden (Deffner, 1984). Allerdings wäre eine solche Untersuchung sehr aufwändig, da im Hinblick auf die quantitative Auswertung eine entsprechend große Stichprobe erforderlich ist. Es wäre jedoch auch möglich lediglich bei einer Teilstichprobe durch diese Methode ergänzende Informationen zu sammeln.

Abschließend ist noch anzumerken, dass für zukünftige Studien, wie von Cullis et al. (2006) gefordert, vor allem ein möglichst hoher Realismus angestrebt werden sollte, da bereits zahlreiche Untersuchungen zur Wirkung einzelner Faktoren durchgeführt wurden, die dann allerdings bei ganzheitlicher Betrachtung meist nur einen sehr begrenzten Erklärungsbeitrag leisten können.

Literaturverzeichnis

- Adams, C. & Webley, P. (2001). Small business owners' attitudes on VAT compliance in the UK. *Journal of Economic Psychology*, 22, 195-216.
- Alabede, Ariffin, Z. Z. & Idris, K. (2011). Determinants of tax compliance behaviour: A proposed model for Nigeria. *International Research Journal of Finance and Economics*, 78, 121-136.
- Ali, M. M., Cecil, H. W. & Knoblett, J. A. (2001). The effects of tax rates and enforcement policies on taxpayer compliance: A study of self-employed taxpayers. *Atlantic Economic Journal*, 29, 186-202.
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion: Lessons from theory, experiments, and field studies. *International Tax Public Finance*, 19, 54-77.
- Alm, J., Jackson, B. R. & McKee, M. (1992). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45, 107-114.
- Alm, J., McClelland, G. H. & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48, 21-38.
- Alm, J., McClelland, G. H. & Schulze, W. D. (1999). Changing the social norm of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52, 141-171.
- Alm, J., Sanchez, I. & De Juan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 3-18.
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27, 224-246.
- Anderhub, V., Giese, S., Güth, W., Hoffmann, A. & Otto, T. (2001). Tax evasion with earned income – an experimental study. *Finanz Archiv*, 58, 188-206.
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *The Journal of Economic Literature*, 36, 818-860.
- Antonides, G., de Groot, M. I. & van Raaij, F. W. (2011). Mental budgeting and the management of household finance. *Journal of Economic Psychology*, 32, 546-555.
- Aronson, E., Wilson, T. D. & Akert, R. M. (2008). *Sozialpsychologie* (6., aktualisierte Aufl.). München: Pearson Studium.
- Ashby, J. S. & Webley, P. (2008). 'But everyone else is doing it': A closer look at the occupational taxpaying culture of one business sector. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 18, 194-210.

- Baldry, J. C. (1987). Income Tax Evasion and the Tax Schedule: Some Experimental Results. *Public Finance*, 42, 357-383.
- Bazart, C. & Pickhardt, M. (2009). Fighting income tax evasion with positive rewards: Experimental evidence. Working paper. LAMETA, University of Montpellier.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76, 169-217.
- Beiser, R. (2009). *Steuern: Ein systematischer Grundriss* (7., überarbeitete Aufl.). Wien: Facultas.
- Benartzi, S. & Thaler, R. H. (1999). Risk aversion or myopia: choices in repeated gambles and retirement investments. *Management Science*, 45, 364-381.
- Birk, D. (2010). *Steuerrecht* (13., Aufl.). Heidelberg: C.F. Müller.
- Blackwell, C. (2002). A Meta-Analysis of Tax Compliance Experiments. Working paper. School of Business & Economics, Charleston College.
- Bohley, P. (2003). *Die öffentliche Finanzierung*. Oldenbourg: Wissenschaftsverlag.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation* (4., überarbeitete Aufl.). Berlin: Springer Verlag.
- Bortz, J. & Schuster, C. (2010). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler* (7., Aufl.). Berlin: Springer Verlag.
- Braithwaite, V. (2003a). Dancing with tax authorities: Motivational postures and noncompliant actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and evasion*. (S. 15-39). Aldershot: Ashgate.
- Braithwaite, V. (2003b). A new approach to tax compliance. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and evasion*. (S. 1-11). Aldershot: Ashgate.
- Braithwaite, V., Smart, M. & Reinhart, M. (2006). Why young people are less compliant on tax: Enduring or transient defiance? RegNet Occasional Paper No. 1. Regulatory Institutions Network, Australian National University.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Breuer, W. & Gürtler, M. (2006). Kumulative prospect theory. Working paper. Department of Finance, RWTH Aachen University.
- Brümmerhoff, D. (2011). *Finanzwissenschaft* (9., überarbeitete Aufl.). Oldenbourg: Wissenschaftsverlag.
- Bundeskanzleramt (2012). Rechtsinformationssystem. Zugriff am 07.08.2012. Verfügbar unter http://www.ris.bka.gv.at/JustizEntscheidung.wxe?Abfrage=Justiz&Dokumentnummer=JJT_19991110_OGH0002_0070OB00275_99P0000_000&IncludeSelf=True

- Bundesministerium für Finanzen (2011). Arbeitsbehelf Bundesfinanzgesetz 2011. Gesamtüberblick. Zugriff am 07.08.2012. Verfügbar unter http://www.bmf.gv.at/Budget/Budgetsimberblick/Sonstiges/Budgetsimberblick/Budget2011/Gesamtueberblick_2011.pdf
- Bundesministerium für Finanzen (2012). Einkommenssteuer. Zugriff am 07.08.2012. Verfügbar unter http://www.bmf.gv.at/Steuern/TippsfrUnternehmeru_7722/Einkommensteuer/Einkommensteuer.htm
- Bussmann, K.-D. (2003). Causes of Economic Crime and the Impact of Values: Business Ethics as a Crime Prevention Measure. Working paper. Faculty of Law, Martin-Luther-University Halle-Wittenberg.
- Cansier, D. (2004). *Finanz- und wissenschaftliche Steuerlehre*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Chang, O. H. & Schultz J. J. (1990). The income tax withholding phenomenon: Evidence from TCMP data. *The Journal of the American Taxation Association*, 12, 88-93.
- Chung, P. (1976). On complaints about “high” taxes: An analytical note. *Public Finance*, 31, 36-47.
- Chung, J. & Trivedi, V. U. (2003). The effect of friendly persuasion and gender on tax compliance behavior. *Journal of Business Ethics*, 47, 133-145.
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax evasion and tax rates: an analysis of individual returns. *Review of Economics and Statistics*, 65, 363-373.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Collins, J. H. & Plumlee, R. D. (1991). The taxpayers labor and reporting decision – The effect of audit schemes. *Accounting Review*, 66, 559-576.
- Crane, S. E. & Nourzad, F. (1986). Inflation and tax evasion: An empirical analysis. *The Review of Economics and Statistics*, 68, 217-223.
- Crane, S. E. & Nourzad, F. (1990). Tax rates and tax evasion: Evidence from California amnesty data. *National Tax Journal*, 43, 189-199.
- Crane, S. E. & Nourzad, F. (1987). On the treatment of income tax rates in empirical analysis of tax evasion. *Kyklos*, 40, 338-348.
- Cullis, J., Jones, P. & Lewis, A. (2006). Tax framing, instrumentality and individual differences: Are there two different cultures? *Journal of Economic Psychology*, 27, 304-320.
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2004). Effects of culture on tax compliance: A cross check of experimental and survey evidence. *CREMA Working Paper Series*, 13. Center for Research in Economics, Management and the Arts, Basel.

- Das-Gupta, A., Lahiri, R. & Mookherjee, D. (1995). Income tax compliance in India: An empirical analysis. *World Development*, 23, 2051-2064.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- Dawes, R. M. & Messick, D. M. (2000). Social dilemmas. *International Journal of Psychology*, 35, 111-116.
- Deffner, G. (1984). *Lautes Denken. Untersuchung zur Qualität eines Datenerhebungsverfahrens*. Frankfurt: Peter Lang Verlagsgruppe.
- Der Standard (2012). Austro-Patronanz für griechische Steuersünder. Zugriff am 16.11.2012. Verfügbar unter <http://derstandard.at/1350260513694/Austro-Patronanz-fuer-griechische-Steuersuender>
- Dubin, J. A. Graetz, M. J. & Wilde, L. L. (1987). „Are we a nation of tax cheaters? New econometric evidence on tax compliance.” *The American Economic Review*, 77, 240-245.
- Dubin, J. A., Graetz, M. J. & Wilde, L. L. (1990). The effect of audit rates on the federal individual income tax, 1977-1986. *National Tax Journal*, 43, 395-409.
- Dusenbury, R. (1994). The effect of prepayment position on individual taxpayers' preferences for risky tax-filing options. *The Journal of the American Taxation Association*, 16, 1-16.
- Elffers, H. & Hessing, D. J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289-304.
- Elffers, H., Weigel, R. H. & Hessing, D. J. (1987). The consequences of different strategies for measuring tax evasion behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 8, 311-337.
- Fagley, N. S. & Miller, P. M. (1990). The effect of framing on choice: Interactions with risk-taking propensity, cognitive style, and sex. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 496-510.
- Fagley, N. S. & Miller, P. M. (1997). Framing effects and arenas of choice: Your money or your life. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71, 355-373.
- Feinstein, J. S. (1991). An econometric analysis of income tax evasion and its detection. *RAND Journal of Economics*, 22, 14-35.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics using SPSS* (2nd ed.). London: Sage Publications.
- Fischer, C. M., Wartick, M. & Mark, M. M. (1992). Detection probability and taxpayer compliance: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 11, 1-46.
- Fogel, S. (1997). Income source effects. Working paper. Department of Marketing, DePaul University.
- Fortin, B., Lacroix, G. & Villeval, M.-C. (2007). Tax evasion and social interactions. *Journal of Public Economics*, 91, 2089-2112.

- Frank, R., Gilovich, T. & Regan, D. (1993). Does studying economics inhibit co-operation? *Journal of Economic Perspectives*, 7, 159-171.
- Frank, B. & Schulze, G. G. (2000). Does economics make citizens corrupt. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 43, 101-113.
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19, 25-42.
- Friedland, N., Maital, S. & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 10, 107-116.
- Gabler Wirtschaftslexikon (2012a). Homo oeconomicus. Zugriff am 14.11.2012. Verfügbar unter <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/homo-oeconomicus.html>
- Gabler Wirtschaftslexikon (2012b). Methodologischer Individualismus. Zugriff am 12.08.2012. Verfügbar unter <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/methodologischer-individualismus.html>
- George, D., & Mallery, P. (2002). *SPSS for windows step by step: A simple guide and reference, 11.0 update*. (4th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Gerxhani, K. (2007). Explaining gender differences in tax evasion: The case of Tirana, Albania. *Feminist Economics*, 13, 119-155.
- Glocknitzer, A. (2011). *Mental Accounting in Konsumententscheidungen: Der Effekt unterschiedlicher Einnahmequellen auf das Ausgabeverhalten*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien
- Grasmick, H. G. & Bursik Jr., R. J. (1990). Conscience, significant others, and rational choice: Extending the deterrence model. *Law and Society Review*, 24, 837-861.
- Grasmick, H. G., Bursik Jr., R. J. & Cochran, J. K. (1991). "Render unto Caesar What Is Caesar's ": Religiosity and Taxpayers' Inclinations to Cheat. *The Sociological Quarterly*, 32, 251-266.
- Grausenburger, S. (2010). *Mental Accounting bei selbständigen Steuerzahlern – eine erste quantitative Betrachtung*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Handelsblatt (2005). Malen statt Zahlen. Zugriff am 07.08.2012. Verfügbar unter <http://blog.handelsblatt.com/global-reporting/2005/03/16/malen-statt-zahlen/>
- Happe, V., Horn, G. & Kim, O. (2009). *Das Wirtschaftslexikon*. Bonn: Verlag J. H. Dietz.
- Hasseldine, J. & Hite, P. (2003). Framing, gender and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 24, 517-533.
- Haws, K. L., Dholakia, U. M. & Bearden, W. O. (2010). An Assessment of Chronic Regulatory Focus Measures. *Journal of Marketing Research*, 47, 967-982.

- Heath, C. & Soll, J. B. (1996). Mental accounting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23, 40-52.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Highhouse, S. & Paese, P. W. (1996). Problem domain and prospect frame: Choice under opportunity versus threat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 124-132.
- James, S. & Alley, C. (2002). Tax compliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2, 27-42.
- Jusline Österreich (2012). § 45 EStG Vorauszahlung. Zugriff am 08.08.2012 Verfügbar unter http://www.jusline.at/45_Vorauszahlungen_EStG.html.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory. An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47, 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kamdar, N. (1995). Information reporting and tax compliance: An investigation using individual TCMP data. *Atlantic Economic Journal*, 23, 278-292.
- Kastlunger, B., Dressler, S. G., Kirchler, E., Mittone L. & Voracek, M. (2010). Sex differences in tax compliance: Differentiating between demographic sex, gender-role orientation, and prenatal masculinization (2D:4D). *Journal of Economic Psychology*, 31, 542-552.
- Keller, J. (2008). On the development of regulatory focus: The role of parenting styles. *European Journal of Social Psychology*, 38, 354-364.
- Kirchgässner, G. (2008). *Homo Oeconomicus* (3., ergänzte und erweiterte Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. (2011). *Wirtschaftspsychologie. Individuen, Gruppen, Märkte, Staat* (4., vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.). Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2001). Tax Compliance within the context of gain and loss, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173-194.
- Kirchler, E. & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31, 331-346.
- Lang, O., Nöhrbaß, K. H. & Stahl, K. (1997). On income tax avoidance: the case of Germany. *Journal of Public Economics*, 66, 327-347.
- Leder, S., Mannetti, L., Hölzl, E. & Kirchler, E. (2010) Regulatory fit effects on perceived fiscal exchange and tax compliance. *The Journal of Socio-Economics*, 39, 271-277.

- Lehner, G. (2008). Gedanken zur österreichischen Steuerpolitik. In T. Kostal, M. Leibrech & A. Paterniak (Hrsg.), *Organisation und Funktionen des Staates im Wandel: Festschrift für Gabriel Obermann* (S. 75-90). Wien: Facultas.
- Levin, I. P. & Chapman, D. P. (1990). Risk taking, frame of reference, and characterization of victim groups in AIDS treatment decisions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 421-434.
- Levin, I., Gaeth, J. & Schreiber, J. (2002). A new look at framing effects: Distribution of effect sizes, individual differences, and independence of types of effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 411-429.
- Levin, I., Schneider, S. & Gaeth, J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 149-188.
- Lewis, A., Carrera, S., Cullis, J. & Jones, P. (2009). Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared. *Journal of Economic Psychology*, 30, 431-445.
- Meyerowitz, B. E. & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination. Attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
- Miller, P. M. & Fagley, N. S. (1991). The effects of framing, problem variations, and providing rationale on choice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 517-522.
- Muehlbacher, S., Hölzl, E. & Kirchler, E. (2007). Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommens in der Strafbemessung. *Wirtschaftspsychologie*, 4, 116-121.
- Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2008). Arbeitsaufwand, Anspruchsniveau und Steuerehrlichkeit. *Zeitschrift für Arbeits- u. Organisationspsychologie*, 52, 91-96.
- Müller, S. (2010). *Mental Accounting bei selbständigen Steuerzahlern*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses. *The Journal of Finance*, 53, 1775-1798.
- 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.
- Pommerehne, W. & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Puto, C. P. (1987). The framing of buying decisions. *Journal of Consumer Research*, 14, 301-315.
- Rechberger, S., Hartner, M. & Kirchler, E. (2009). *SIT-Tax: (Duale) soziale Identität, Gerechtigkeit, Normen und Steuern: Fragebogen, Datenerhebung und Stichprobe*. Working paper. Institut für Wirtschaftspsychologie, Universität Wien.

- Reck, G. (2004). *Entscheidungsanalysen unter Risiko und Unsicherheit. Entscheidungscharakteristika in ökonomischen Netzen*. Göttingen: Duehrkohp & Radicke.
- Reckers, P. M. J., Sanders, D. L. & Roark, S. J. (1994). The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance. *National Tax Journal*, 47, 825-836.
- Rieger, W. (2010). *Mental Accounting bei selbständigen Steuerzahlern*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Rudolf, M. & Kuhlish, W. (2008). *Biostatistik: Eine Einführung für Biowissenschaftler*. München: Pearson Studium.
- Sandmo, A. (2005). The theory of tax evasion. A retrospective view. *National Tax Journal*, 58, 643-663.
- Sassenberg, K., Ellemers, N. & Scheepers, D. (2012). The attraction of social power: The influence of construing power as opportunity versus responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 550-555.
- Schepanski, A. & Kelsey, D. (1990). Testing for framing effects in taxpayer compliance decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 12, 60-77.
- Schepanski, A. & Shearer, T. (1995). A prospect theory account of the income tax withholding phenomenon. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 174-186.
- Schmidt, D. R. (2001). The prospects of taxpayer agreement with aggressive tax advice. *Journal of Economic Psychology*, 22, 157-172.
- Schmölders, G. (1960). *Das irrationale in der öffentlichen Finanzwissenschaft*. Hamburg: Rowohlt.
- Schneider, S. L. (1992). Framing and conflict: Aspiration level contingency, the status quo, and current theories of risky choice. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 18, 1040-1057.
- Schroeder, D. (1995). *Social dilemmas: Perspectives on individuals and groups*. Westport: Praeger Publishers.
- Schwartz, R. & S. Orleans (1967). On Legal Sanctions, *University of Chicago Law Review*. 34, 282-300.
- Shefrin, H. H. and Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- Sigala, M. Burgoyne, C. & Webley, P. (1999). Tax communication and social influence: Evidence from a British sample. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 9, 237-241.
- Slemrod, J. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*, 21, 25-48.

- 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, 455-483.
- Spicer, M. W. & Lundstedt S. B. (1976). Understanding tax evasion. *Public Finance*, 31, 295-305.
- Srinivasan, T. N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, 2, 339-346.
- Statistik Austria (2012a). Staatsausgaben nach Aufgabenbereichen (COFOG). Zugriff am 22.08.2012. Verfügbar unter http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/staatsausgaben_nach_aufgabenbereichen/index.html
- Statistik Austria (2012b). Steuereinnahmen. Zugriff am 22.08.2012. Verfügbar unter http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/steuereinnahmen/index.html
- Statistik Austria (2012c). Einnahmen und Ausgaben des Staates. Zugriff am 22.08.2012. Abgerufen unter http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/einnahmen_und_ausgaben_des_staates/index.html
- Stocké, V. (2002). *Framing und Rationalität. Die Bedeutung der Informationsdarstellung für das Entscheidungsverhalten*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Strümpel, B. (1969). The contribution of survey research to public finance. In A. T. Peacock (Ed.), *Quantitative analysis in public finance* (S. 14-32). New York: Praeger Publishers.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4, 199-214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183-206.
- Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D. & Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 647-661.
- The Guardian (2012). Global action on tax evasion has largely failed, study shows. Zugriff am 16.11.2012. Verfügbar unter <http://www.guardian.co.uk/business/2012/may/07/tax-evasion-global-action>
- Torgler, B. (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16, 657-683.
- Torgler, B. (2003a). *Theory and empirical analysis of tax compliance*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Basel.

- Torgler, B. (2003b). To evade taxes or not to evade: That is the question. *Journal of Socio-Economics*, 32, 283-302.
- Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21, 525-531.
- Toutenburg, H. & Knöfel, P. (2009). *Six Sigma: Methoden und Statistik für die Praxis* (2., Aufl.). Berlin: Springer Verlag.
- Trivedi, V. U., Shehata, M. & Lynn, B. (2003). Impact of personal and situational factors on taxpayer compliance: An experimental analysis. *Journal of Business Ethics*, 47, 175-197.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 21, 453-458.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-1061.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Tyler, T. R. (2001). Public trust and confidence in legal authorities: What do majority and minority group members want from the law and legal institutions? *Behavioral Sciences and the Law*, 19, 215-235.
- Vogel, J. (1974). Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data. *National Tax Journal*, 27, 499-513.
- Weber-Grellet, H. (2001). *Steuern im modernen Verfassungsstaat: Funktionen, Prinzipien und Strukturen des Steuerstaats und des Steuerrechts*. Köln: Otto Schmidt Verlag.
- Webley, P., Cole, M. & Eidjar's, O.-P. (2001). The prediction of self-reported and hypothetical tax-evasion: Evidence from England, France and Norway. *Journal of Economic Psychology*, 22, 141-155.
- Weck-Hannemann, H. & Pommerehne, W. W. (1989). Einkommenshinterziehung in der Schweiz: Eine empirische Analyse. *Zeitschrift für Volkswirtschaften*, 4, 515-556.
- Wenzel, M. (2002). The impact of outcome orientation and justice concerns on tax compliance: The role of taxpayers' identity. *Journal of Applied Psychology*, 87, 629-645.
- Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25, 213-228
- Wenzel, M. (2005). Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26, 491-508.

- Wilson, J. & Sheffrin, S. (2005). Understanding surveys of taxpayer honesty. *Finanz Archiv*, 61, 256-274.
- Yaniv, G. (1999). Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis. *National Tax Journal*, 52, 753-764.
- Zeelenberg, M. & van Dijk, E. (1997). A reverse sunk cost effect in risky decision making: Sometimes we have too much invested to gamble. *Journal of Economic Psychology*, 18, 677-691.
- Zeit Online (2012). Steuerhinterziehung. Streit über Steuer-CDs stürzt Regierung ins Chaos. Zugriff am 16.11.2012. Verfügbar unter <http://www.zeit.de/politik/deutschland/2012-09/steuer-cd-verbot-leutheusser-schnarrenberger>
- Ziegler, M. & Bühner, M. (2009). *Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler*. München: Pearson Studium.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. <i>Klassifikation der Determinanten der Steuerehrlichkeit</i> (Kirchler, 2007, S. 3).....	20
Abbildung 2. <i>ATO Compliance Model</i> (Braithwaite, 2003b, S. 3)	26
Abbildung 3. <i>Wertefunktion in der Prospect Theory</i> (Kahneman & Tversky, 1979, S. 279)	31
Abbildung 4. <i>Gewichtungsfunktion in der Prospect Theory</i> (Kahneman & Tversky, 1979, S. 283).....	32
Abbildung 5. <i>Darstellung der Versuchsbedingungen</i>	57
Abbildung 6. <i>Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Wirtschaftsstudierende</i>	74
Abbildung 7. <i>Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Psychologiestudierende</i>	75
Abbildung 8. <i>Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Frauen</i>	77
Abbildung 9. <i>Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit für Männer</i>	78
Abbildung 10. <i>Geschätztes Randmittel der Steuerehrlichkeit aufgrund des Regulatorischen Fokus</i>	81

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1. <i>Demographische Merkmale der Wirtschaftsstudierenden aufgeteilt auf die einzelnen Versuchsbedingungen</i>	54
Tabelle 2. <i>Demographische Merkmale der Psychologiestudierenden aufgeteilt auf die einzelnen Versuchsbedingungen</i>	55
Tabelle 3. <i>Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items zu Mental Accounting</i> .	61
Tabelle 4. <i>Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items der Motivational Postures</i>	63
Tabelle 5. <i>Deskriptive Kennwerte, Trennschärfe und Faktorenladung der Items zu steuerbezogenen Normen</i>	65
Tabelle 6. <i>Korrelationstabelle mit Deskriptiv Statistik</i>	68
Tabelle 7. <i>Ergebnis der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse für Wirtschaftsstudierende</i>	73
Tabelle 8. <i>Ergebnis der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse für Psychologiestudierende</i>	74
Tabelle 9. <i>Ergebnis der dreifaktoriellen Varianzanalyse</i>	77
Tabelle 10. <i>Wechselwirkungen zwischen den unabhängigen Variablen und Kovariaten auf die Steuerehrlichkeit</i>	105
Tabelle 11. <i>Wechselwirkungen zwischen den unabhängigen Variablen und Kovariaten auf die Steuerehrlichkeit</i>	106

ANHANG

A. Zusammenfassung

In der vorliegenden Arbeit wurde mittels eines quantitativen Fragebogens experimentell untersucht welchen Einfluss das Framing (Gewinn versus Verlust), die Finanzquelle (Steuer versus Sportwette) und die Studienrichtung (Wirtschaft versus Psychologie) auf die Steuerehrlichkeit haben. Als theoretische Basis für die Untersuchung fungieren die Annahmen der *Prospect Theory* zum Einfluss des Framings auf Entscheidungen in Risikosituationen, sowie der ausgehend von der *Mental Accounting Theorie* zu erwartende Effekt der Finanzquelle. Die Auswertung, der aus $N = 343$ Wirtschafts- und Psychologiestudierende bestehenden Stichprobe, erfolgte mittels einer dreifaktoriellen Kovarianzanalyse. Als Kovariaten wurden die steuerbezogenen Normen, die Präventionsorientierung und die positive und negative motivationale Grundhaltung der Studierenden berücksichtigt. Die Auswertung zeigte eine signifikante Wechselwirkung zwischen Framing und Studienrichtung und eine signifikante Dreifachinteraktion zwischen Framing, Finanzquelle und Studienrichtung. Durch die Aufteilung der Stichprobe zeigte sich bei Wirtschaftsstudierenden ein signifikanter Haupteffekt des Framings, wohingegen bei Psychologiestudierenden eine signifikante Wechselwirkung zwischen Framing und Finanzquelle gefunden wurde. Den größten Effekt auf die Steuerehrlichkeit hatten allerdings die Präventionsorientierung und die steuerbezogenen Normen. Die Ergebnisse werden im Kontext des aktuellen Forschungsstands diskutiert und praktische Implikationen werden abgeleitet.

Schlagwörter: *Steuerehrlichkeit, Prospect Theory, Mental Accounting, Framingeffekte*

B. Zusätzliche Tabellen

Tabelle 10. Wechselwirkungen zwischen den unabhängigen Variablen und Kovariaten auf die Steuerehrlichkeit

Variablen	SS	df	MS	F	p
Framing	0.733	1	0.733	0.043	.835
Finanzquelle	11.876	1	11.876	0.703	.402
Hauptstudium	13.211	1	13.211	0.782	.377
Framing x Normen Steuer	31.748	1	31.748	1.879	.171
Framing x Präventionsorientierung	14.588	1	14.588	0.863	.354
Framing x Postures of Deference	4.867	1	4.867	0.288	.592
Framing x Postures of Defiance	0.057	1	0.057	0.003	.954
Finanzquelle x Normen Steuer	8.292	1	8.292	0.491	.484
Finanzquelle x Präventionsorientierung	11.302	1	11.302	0.669	.414
Finanzquelle x Postures of Deference	0.162	1	0.162	0.010	.922
Finanzquelle x Postures of Defiance	0.945	1	0.945	0.056	.813
Hauptstudium x Normen Steuer	0.859	1	0.859	0.051	.822
Hauptstudium x Präventionsorientierung	1.594	1	1.594	0.094	.759
Hauptstudium x Postures of Deference	100.732	1	100.732	5.962	.015
Hauptstudium x Postures of Defiance	5.574	1	5.574	0.330	.566
Fehler	4 983.844	295	16.894		
Gesamt	6 587.797	314			

Tabelle 11. Wechselwirkungen zwischen den unabhängigen Variablen und Kovariaten auf die Steuerehrlichkeit

Variablen	SS	df	MS	F	p
Framing	0.427	1	0.427	0.025	.874
Finanzquelle	22.053	1	22.053	1.300	.255
Geschlecht	0.064	1	0.064	0.004	.951
Framing x Normen Steuer	20.140	1	20.140	1.187	.277
Framing x Posters of Deference	1.917	1	1.917	0.113	.737
Framing x Posters of Defiance	0.078	1	0.078	0.005	.946
Framing x Präventionsorientierung	8.315	1	8.315	0.490	.484
Finanzquelle x Normen Steuer	4.180	1	4.180	0.246	.620
Finanzquelle x Posters of Deference	0.167	1	0.167	0.010	.921
Finanzquelle x Posters of Defiance	0.404	1	0.404	0.024	.877
Finanzquelle x Präventionsorientierung	27.831	1	27.831	1.640	.201
Geschlecht x Normen Steuer	63.037	1	63.037	3.715	.055
Geschlecht x Posters of Deference	41.221	1	41.221	2.430	.120
Geschlecht x Posters of Defiance	6.421	1	6.421	0.378	.539
Geschlecht x Präventionsorientierung	17.378	1	17.378	1.024	.312
Fehler	5 005.029	295	16.966		
Gesamt	6 587.797	314			

C. Szenarien

Nachfolgend werden die in allen Szenarien verfügbaren und die manipulierten Informationen dargestellt. Der allgemeine Informationsteil war in allen vier Szenarien identische, lediglich der letzte Absatz wurde in den Szenarien manipuliert. Zur besseren Vergleichbarkeit werden die manipulierten Texte nacheinander angeführt.

Allgemeiner Informationsteil

Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie sich einige Jahre in der Zukunft befinden, Ihr Studium erfolgreich abgeschlossen haben und als selbständige/r Unternehmensberater/in tätig sind. Geben Sie bitte an, wie Sie sich vor diesem Hintergrund, im nachfolgend beschriebenen Szenario entscheiden würden:

Sie bereiten gerade Ihre Steuererklärung vor. Dabei bemerken Sie, dass Ihnen für eine **größere steuerlich absetzbare Ausgabe** der **Beleg fehlt**, der für eine korrekte Abschreibung notwendig ist. Durch die Abschreibung dieser größeren Ausgabe könnten Sie Ihre **Steuerlast reduzieren**, jedoch müssen Sie im **Falle einer Prüfung** durch das Finanzamt mit einer **Strafe rechnen**, da Sie keinen Beleg vorweisen können. Ihr Steuerberater meint aber, dass die Wahrscheinlichkeit tatsächlich geprüft zu werden **sehr gering** ist.

Manipulation

Szenario: **Steuerrückzahlung**

Während Sie darüber nachdenken, ob Sie die größere Ausgabe abschreiben sollen, erzählt Ihnen Ihr Steuerberater noch, dass die **Abrechnung Ihrer Steuervorauszahlung** vom letzten Jahr **positiv** ist und Sie rechnen daher bald mit einer **hohen Steuerrückzahlung** durch das Finanzamt.

Szenario: **Steuernachzahlung**

Während Sie darüber nachdenken, ob Sie die größere Ausgabe abschreiben sollen, erzählt Ihnen Ihr Steuerberater noch, dass die **Abrechnung Ihrer Steuervorauszahlung** vom letzten Jahr **negativ** ist und Sie rechnen daher bald mit einer **hohen Steuernachzahlung** an das Finanzamt.

Szenario: **Sportwettengewinn**

Während Sie darüber nachdenken, ob Sie die größere Ausgabe abschreiben sollen, fällt Ihnen außerdem ein, dass Sie vor kurzem bei einer **Sportwette gewonnen** haben und Sie rechnen daher bald mit einer **Überweisung eines hohen Betrags** auf Ihr Konto.

Szenario: **Sportwettenverlust**

Während Sie darüber nachdenken, ob Sie die größere Ausgabe abschreiben sollen, fällt Ihnen außerdem ein, dass Sie vor kurzem bei einer **Sportwette verloren** haben und Sie rechnen daher bald mit einer **Abbuchung eines hohen Betrags** von Ihrem Konto.

D. Fragebogen

Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer!²²

Danke, dass Sie sich kurz Zeit nehmen, um den vorliegenden Fragebogen zum Thema „Steuern“ auszufüllen!

Bei sämtlichen nachfolgenden Fragen geht es um Ihre persönliche Meinung und es gibt folglich keine richtigen oder falschen Antworten. Da die Qualität dieser Untersuchung wesentlich vom Einsatz und der Motivation der Teilnehmenden abhängt, bitten wir Sie das beschriebene Szenario und die Fragen aufmerksam zu lesen und spontan zu beantworten.

Alle Angaben von Ihnen werden vertraulich behandelt, anonym ausgewertet und nicht an Dritte weiter gegeben.

Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie sich einige Jahre in der Zukunft befinden, Ihr Studium erfolgreich abgeschlossen haben und als selbständige/r Unternehmensberater/in tätig sind. Geben Sie bitte an, wie Sie sich vor diesem Hintergrund, im nachfolgend beschriebenen Szenario entscheiden würden:

Sie bereiten gerade Ihre Steuererklärung vor. Dabei bemerken Sie, dass Ihnen für eine **größere steuerlich absetzbare Ausgabe** der **Beleg fehlt**, der für eine korrekte Abschreibung notwendig ist. Durch die Abschreibung dieser größeren Ausgabe könnten Sie Ihre **Steuerlast reduzieren**, jedoch müssen Sie im **Falle einer Prüfung** durch das Finanzamt mit einer **Strafe rechnen**, da Sie keinen Beleg vorweisen können. Ihr Steuerberater meint aber, dass die Wahrscheinlichkeit tatsächlich geprüft zu werden **sehr gering** ist.

Während Sie darüber nachdenken, ob Sie die größere Ausgabe abschreiben sollen, erzählt Ihnen Ihr Steuerberater noch, dass die **Abrechnung** Ihrer **Steuervorauszahlung** vom letzten Jahr **positiv** ist und Sie rechnen daher bald mit einer **hohen Steuerrückzahlung** durch das Finanzamt.

Bitte entscheiden Sie nun, ob Sie diese größere Ausgabe von Ihrer Steuererklärung ...
(Bitte eine Option ankreuzen)

- ☐ ... **nicht abschreiben** wollen.
- ☐ ... **abschreiben** und somit **weniger** Steuern zahlen, aber eine Strafe riskieren.

Wie sicher sind Sie sich bei der eben getroffenen Entscheidung?

gar nicht sicher	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	ganz sicher
-------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------

²² Es wird die Fragebogenversion **Steuerrückzahlung** dargestellt. Alle weiteren Fragebogenversionen sind bis auf den manipulierten Absatz (siehe Anhang C) identisch.

Versetzen Sie sich für alle nachfolgenden Fragen wieder in die Realität und nennen Sie Ihre derzeitige persönliche Meinung zu den Fragen.

Bitte geben Sie nun auf der Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen auf Sie zutreffen:

	trifft gar nicht zu						trifft völlig zu
1. Es ist mir wichtig, einen guten Überblick über meine Finanzen zu behalten	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
2. Ich führe genau Buch über meine Einnahmen und Ausgaben	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
3. Ich könnte zumindest ungefähr angeben, wie viel ich in diesem Monat bereits ausgegeben habe.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
4. Ich teile meine Ausgaben in verschiedene Kategorien (Kleidung, Unterhaltung, Bildung...) ein.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
5. Generell bin ich jemand, den andere als „gut organisiert“ bezeichnen würden.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
6. Wenn ich Geld einnehme, denke ich automatisch an die später anfallenden Steuern.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
7. Ich weiß relativ genau, wie viel Geld ich für anfallende Steuern beiseitelegen muss.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
8. Ich finde es ist notwendig, sich zeitgerecht einen entsprechenden Geldbetrag extra für Steuern zur Seite zu legen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
9. Das Geld, das ich dem Staat als Steuern zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7

Bitte geben Sie auf der Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen auf Sie zutreffen:

	trifft gar nicht zu						trifft völlig zu
1. Ich akzeptiere die Verantwortung meinen fairen Steueranteil zu bezahlen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
2. Ich fühle mich moralisch dazu verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
3. Die beste Strategie ist immer mit der Steuerbehörde zu kooperieren, egal ob diese kooperativ ist oder nicht.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
4. Auch wenn das Steuersystem nicht perfekt sein mag, so ist es für die meisten von uns gut genug.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
5. Es ist wichtig sich gegenüber der Steuerbehörde zu behaupten.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
6. Als Gesellschaft brauchen wir mehr Menschen, die sich gegen die Steuerbehörde zur Wehr setzen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
7. Ich persönlich bin der Meinung, dass die Steuerbehörde wenig Möglichkeiten hat mich dazu zu bringen meine Steuern zu bezahlen, wenn ich das nicht möchte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
8. Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde von mir verlangt.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
9. Ich finde Vergnügen daran, einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen minimieren kann.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
10. Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7

Bitte geben Sie auf der Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft völlig zu“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen auf Sie zutreffen:

	trifft gar nicht zu						trifft völlig zu
1. Erfolg beruhigt mich.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
2. Mein Motto lautet, „wer nicht wagt, der nicht gewinnt“.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
3. Ich halte mich eigentlich immer an Regeln und Vorschriften.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
4. Ich will viel erreichen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
5. Wenn ich meine Ziele nicht erreiche, werde ich nervös.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
6. Ich bin sehr produktiv.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
7. Wenn ich ein Ziel wirklich erreichen will, finde ich einen Weg.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
8. Mein Motto lautet „Schuster, bleib bei Deinen Leisten“.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
9. Um meine Ziele zu erreichen, übertrete ich hin und wieder auch Regeln oder Normen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
10. Das Große Ganze ist für mich wichtig, nicht die Details.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
11. Ich strebe in meinem Leben nach Erfolg.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
12. Ich folge meinen Idealen.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
13. Mein Motto lautet „in der Ruhe liegt die Kraft“.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
14. Ich bin manchmal fanatisch hinsichtlich des Erreichens meiner Ziele.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
15. Ich probiere gerne Neues aus.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
16. Ich bin risikobereit.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
17. Ich strebe nach Fortschritt.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
18. Ich bin keine vorsichtige Person.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
19. Bei wichtigen Entscheidungen ist Sicherheit für mich ein wichtiges Kriterium.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
20. In Arbeit und Studium ist für mich Genauigkeit sehr wichtig.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
21. Ich achte darauf, dass ich meine Pflichten erfülle.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
22. Ich setze mich ganz und gar für meine Ziele ein.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7

Bitte geben Sie auf der Skala von „1 = stimme gar nicht zu“ bis „7 = stimme völlig zu“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen zutreffen:

	trifft gar nicht zu						trifft völlig zu
1. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
2. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
3. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
4. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass man Einnahmen von kleineren Aufträgen in der Steuererklärung ruhig "vergessen" könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7

	trifft gar nicht zu					trifft völlig zu	
5. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass man Einnahmen von kleineren Aufträgen in der Steuererklärung ruhig "vergessen" könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
6. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass man Einnahmen von kleineren Aufträgen in der Steuererklärung ruhig "vergessen" könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
7. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass man die "Grauzonen" im Steuersystem möglichst ausnützen sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
8. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass man die "Grauzonen" im Steuersystem möglichst ausnützen sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
9. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass man die "Grauzonen" im Steuersystem möglichst ausnützen sollte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
10. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass man handwerkliche Tätigkeiten auch ohne Rechnung verrichten lassen könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
11. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass man handwerkliche Tätigkeiten auch ohne Rechnung verrichten lassen könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
12. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass man handwerkliche Tätigkeiten auch ohne Rechnung verrichten lassen könnte.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
13. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass man nur die Ausgaben in der Steuererklärung anführen sollte, die wirklich angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
14. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass man nur die Ausgaben in der Steuererklärung anführen sollte, die wirklich angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
15. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass man nur die Ausgaben in der Steuererklärung anführen sollte, die wirklich angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
16. Unter Österreicher/innen gilt generell die Meinung, dass man auch jene Fahrtkosten steuerlich absetzen könnte, die für private Fahrten angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
17. In meinem persönlichen Umfeld gilt die Meinung, dass man auch jene Fahrtkosten steuerlich absetzen könnte, die für private Fahrten angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7
18. Ich persönlich vertrete die Meinung, dass man auch jene Fahrtkosten steuerlich absetzen könnte, die für private Fahrten angefallen sind.	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7

Bitte geben Sie auf der Skala von „1 = nie oder selten“ bis „5 = sehr häufig“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen auf Sie zutreffen:

	nie oder selten				sehr häufig
1. Fällt es Ihnen im Vergleich zu Anderen schwer, Ihre Vorstellungen umzusetzen?	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
2. Haben Sie in Ihrer Jugend Grenzen überschritten und Dinge getan, die Ihre Eltern nicht tolerierten?	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
3. Wie oft haben Sie Dinge erreicht, die Sie anspornten, sich danach noch mehr anzustrengen?	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
4. Strapazierten Sie in Ihrer Jugend häufig die Nerven Ihrer Eltern?	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5

	nie oder selten				sehr häufig
5. Wie oft hielten Sie sich an die Regeln und Vorschriften Ihrer Eltern?	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
6. Taten Sie in Ihrer Jugend Dinge, welche Ihre Eltern als verwerflich bezeichnet hätten?	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
7. Sind Sie häufig erfolgreich, wenn Sie etwas Neues versuchen?	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅

Bitte geben Sie auf der Skala von „1 = überhaupt nicht zutreffend“ bis „5 = sehr zutreffend“ an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen auf Sie zutreffen:

	überhaupt nicht zutreffend				sehr zutreffend
1. Mangelnde Sorgfalt hat mir schon ab und zu Probleme bereitet.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
2. In den Bereichen die mir wichtig sind, bin ich nicht so erfolgreich, wie ich möchte.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
3. Ich bin auf dem Weg zum Erfolg.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
4. Es gibt nur wenige Hobbys und Tätigkeiten, die ich aus Interesse verfolge.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
5. Ich bin schon richtig begeistert, auch wenn sich nur andeutet, dass ich das Gewünschte bekomme.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
6. Ich stelle mir häufig vor, wie ich meine Hoffnungen und Sehnsüchte erreiche.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
7. Ich betrachte mich selbst als jemanden, der hauptsächlich bestrebt ist, seine Hoffnungen, Ziele und Wünsche zu verwirklichen.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
8. Ich habe Angst davor, Fehler zu machen.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
9. Ich denke oft darüber nach, wie ich ein mögliches Scheitern verhindern kann.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅
10. Ich betrachte mich selbst als jemanden, der hauptsächlich bestrebt ist, an ihn gestellte Erwartungen, Verantwortlichkeiten und Verpflichtungen zu erfüllen.	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅

Machen Sie bitte noch die folgenden Angaben zu Ihrer Person:

Alter:

Geschlecht

☐ weiblich

☐ männlich

Hauptstudium

☐ Psychologie ☐ Wirtschaftswissenschaftliches Studium

☐ anderes Studium

Bezeichnung des Hauptstudiums

☐ Bachelor

☐ Master

☐ Diplom

Abschnitt im Hauptstudium (nur für Bachelor- oder Diplomstudien ausfüllen)

☐ 1. Abschnitt ☐ 2. Abschnitt

Wirtschaftswissenschaftliches Zweitstudium

☐ ja

☐ nein

Berufstätigkeit (Mehrfachnennungen möglich)

☐ nicht berufstätig ☐ selbständig ☐ unselbständig beschäftigt

Beschäftigungsmaß (nur bei Berufstätigkeit ausfüllen)

☐ Vollzeit ☐ Teilzeit ☐ geringfügige Beschäftigung

☐ sonstiges _____

Wie viel Geld steht Ihnen im Durchschnitt (**vor Abzug der Fixkosten**, wie z.B. Miete) pro Monat zur Verfügung?

☐ € 0-500 ☐ € 501-1.000 ☐ € 1.001-1.500 ☐ >€ 1.500

Bitte beantworten Sie nun die folgenden drei Fragen:

1. Ein Schläger und ein Ball kosten insgesamt € 1,10. Der Schläger kostet € 1 mehr als der Ball. Wie viel kostet der Ball?

_____ Cents

2. Wenn 5 Maschinen 5 Minuten für die Fertigung von 5 Produkten benötigen, wie lange würden 100 Maschinen für die Fertigung 100 Produkte benötigen?

_____ Minuten

3. In einem See ist ein Teppich aus Seerosenblättern. Jeden Tag verdoppelt sich die Größe des Teppichs. Wenn es 48 Tage dauert, bis der Teppich den See vollständig bedeckt, wie lange würde es dauern, um den halben See zu bedecken?

_____ Tage

Haben Sie Erfahrung mit Steuerzahlen?

sehr wenig	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅	☐ ₆	☐ ₇	sehr viel
-------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	------------------

Wie schätzen Sie Ihr Wissen über Steuern ein?

sehr niedrig	☐ ₁	☐ ₂	☐ ₃	☐ ₄	☐ ₅	☐ ₆	☐ ₇	sehr hoch
---------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	------------------

Beurteilen Sie abschließend bitte noch folgende Aussage in Bezug auf die Beantwortung des vorliegenden Fragebogens:

Ich habe mich bemüht alle schriftlichen Instruktionen und Fragen genau zu lesen und habe meine persönliche Meinung angegeben.

trifft gar nicht zu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	trifft völlig zu
----------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------------

Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit!

Ergänzende Informationen:

Die Skalen setzen sich aus den nachfolgenden dargestellten Subskalen zusammen und wurden in der angeführten Reihung vorgegeben:

Mental Accounting Skala: 9 Items.

Items 1 bis 5 (Glocknitzer, 2011). Items 6 bis 9 (Grausenburger, 2010).

Motivational Postures (Kirchler & Wahl, 2010): 10 Items.

Postures of Deference: 4 Items

Commitment (Item 1 und 2)

Capitulation (Item 3 und 4).

Postures of Defiance: 6 Items

Resistance (Item 5 und 6).

Disengagement (Item 7 und 8).

Game Playing (Item 9 und 10).

Regulatory Focus (Sassenberg, Ellemers & Scheepers, 2012): 22 Items.

Prävention: 10 Items (1, 3, 5, 8, 9, 13, 18, 19, 20 und 21).

Promotion: 12 Items (2, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17 und 22).

Steuerbezogene Normen (Rechberger, Hartner & Kirchler, 2009). 18 Items.

Gesellschaftliche Normen: 6 Items (1, 4, 7, 10, 13 und 16).

Soziale Normen: 6 Items (2, 5, 8, 11, 14 und 17).

Persönliche Norm: 6 Items (3, 6, 9, 12, 15 und 18).

Regulatory Focus (Haws, Dholakia & Bearden, 2010): 17 Items.

Skala 1: 7 Items.

Prävention: 4 Items (2, 4, 5 und 6).

Promotion: 3 Items (1, 3 und 7).

Skala 2: 10 Items.

Prävention: 4 Items (1, 8, 9 und 10).

Promotion: 6 Items (2, 3, 4, 5, 6 und 7).

E. Codeblatt

Einleitende Anmerkungen

Jeder Fragebogen wurde bei der Dateneingabe nummeriert (Fragebogen u. Datensatz), um eine nachträgliche Kontrolle der Daten zu ermöglichen. Fehlende Werte wurden jeweils mit 999 kodiert. Fragen die von den Teilnehmenden nicht ausgefüllt werden mussten (bspw. Ausmaß der Beschäftigung, wenn eine Person nicht berufstätig ist) werden freigelassen. Die Umkodierung inverser Items erfolgt, erst im Anschluss an die vollständige Dateneingabe.

Kürzel	Bezeichnung	Kodierung
Fin_Que	Finanz-Quelle	1 = Steuer, 2 = Sportwette,
Fram	Framing (Fra)	1 = negativ (Verlust), 2 = positiv (Gewinn),
Abs_Ent	Abschreibungsentscheidung	1 = nicht abschreiben, 2 = abschreiben,
Ent_Sic	Entscheidungssicherheit	1 = gar nicht sicher – 7 = ganz sicher
Men_Acc_1	Mental Accounting Skala (9 Items)	1 = trifft gar nicht zu – 7 = trifft völlig zu
Mot_Pos_1	Motivational Postures (10 Items)	1 = trifft gar nicht zu – 7 = trifft völlig zu
Reg_Foc_Sas_1	Regulatory Focus Skala Sassenberg (22 Items)	1 = trifft gar nicht zu – 7 = trifft völlig zu
Ste_Nor_1	Skala zu Steuernormen (18 Items)	1 = trifft gar nicht zu – 7 = trifft völlig zu
Reg_Foc_Haw1_1	Regulatory Focus Skala 1 Haws (7 Items)	1 = nie oder selten – 5 = sehr häufig
Reg_Foc_Haw2_1	Regulatory Focus Skala 2 Haws (10 Items)	1 = überhaupt nicht zutreffend – 5 = sehr zutreffend

Kürzel	Bezeichnung	Kodierung
Alter	Alter	Zahlenwert
Gesch	Geschlecht	1 = weiblich, 2 = männlich
Bez_Hau_Stu	Bezeichnung des Hauptstudiums	1 = Psychologie, 2 = Wirtschaftswissenschaft. Studium, 3 = anderes Studium
Abs_Hau_Stu	Abschnitt im Hauptstudium	1 = 1. Abschnitt, 2 = 2. Abschnitt
Wir_Zwe_Stu	Wirtschaftswissenschaftliches Zweitstudium	1 = ja, 2 = nein
Ber_Tät	Berufstätigkeit	1 = nicht berufstätig, 2 = selbständig, 3 = unselbständig beschäftigt, 4 = selbständig und unselbständig beschäftigt
Bes_Aus	Beschäftigungsausmaß	1 = Vollzeit, 2 = Teilzeit, 3 = geringfügige Beschäftigung, 4 = sonstiges
Einko	Einkommen pro Monat	1 = € 0-500, 2 = € 501-1.000; 3 = € 1.001-1.500, 4 = > € 1.500
CRT_1	Cognitive Reflection Test (3 Items)	0 = falsch, 1 = richtig
Ste_Erf	Erfahrung mit Steuerzahlen	1 = sehr wenig – 7 = sehr viel
Ste_Wis	Wissen über Steuern	1 = sehr niedrig – 7 = sehr hoch
Gew_Bea	Gewissenhafte Beantwortung	1 = trifft gar nicht zu – 7 = trifft völlig zu

F. Eidesstaatliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt wurde. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, am _____

(Christoph Vogel)

G. Curriculum Vitae

Christoph Vogel, Bakk.

Geburt	13.02.1985 in Bregenz
Staatsangehörigkeit	Österreich
Wohnort	1050 Wien

Ausbildung

10/2005 - bis dato	Diplomstudium Psychologie Universität Wien. Abschluss der Prüfungsfächer mit Auszeichnung Schwerpunkt: Wirtschaftspsychologie
07/2008 - bis dato	Bachelorstudium Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Wirtschaftsuniversität Wien. Studienzweig: Betriebswirtschaft Schwerpunkt: Verhaltensorientiertes Management und Entrepreneurship & Innovation
03/2010 - bis dato	Magisterstudium Publizistik- und Kommunikationswissenschaft Universität Wien. Abschluss der Prüfungsfächer mit Auszeichnung Schwerpunkt: Werbung und Public Relations Thema der Magisterarbeit: Electronic Word-of-Mouth: Determinanten der Wirksamkeit von online Kundenrezensionen.
10/2006 - 03/2010	Bakkalaureatsstudium Publizistik- und Kommunikationswissenschaft Universität Wien. Studienabschluss mit Auszeichnung Schwerpunkt: Werbung und Public Relations
09/ 2000 - 06/2004	Sportgymnasium Dornbirn
09/1996 - 07/2000	Realgymnasium Blumenstraße

Berufserfahrung

06 - 08/2010	Telemark Marketing Praktikum als Assistent des Projektleiters im Bereich Marktforschung
08/2001	ALPLA – Qualitätsverpackung Ferialtätigkeit im Bereich Verpackung
07/2000	Sulzenbacher – Textil Service Ferialtätigkeit im Bereich Kleidungsreinigung