



universität  
wien

# Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Macht und Vertrauen im Steuerkontext:

Eine Überprüfung des erweiterten Slippery Slope  
Frameworks anhand zweier Kommunikationswege.

Verfasserin

Katharina Hartmann

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im März 2013

Studienkennzahl: A 298

Studienrichtung: Diplomstudium Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler



## **Danksagung**

Dank gebührt in erster Linie Herrn Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler, der mein Interesse für das Forschungsgebiet Steuerverhalten im Rahmen des Projektstudiums für Wirtschaftspsychologie weckte. Ohne ihn wäre diese Arbeit in der vorliegenden Form nicht möglich gewesen.

Frau Mag. Katharina Gangl möchte ich dafür danken, dass sie mich an die spezifische Fragestellung heranführte und mich stets mit unvergleichlichem Engagement bei der Durchführung der Studie und der anschließenden Bearbeitung unterstützte.

Meinen Eltern, Schwiegereltern und meiner Schwiegeroma möchte ich für ihre Unterstützung bei der Kinderbetreuung danken. Ohne ihre Mithilfe wäre die Verfolgung des Studiums mit wesentlich größeren Hürden verbunden gewesen.

Besonderen Dank möchte ich meinem Mann aussprechen. Er brachte mir nicht nur Verständnis für meinen eingeschlagenen Weg entgegen, sondern zeigte mir stets, wie sehr er an mich glaubt und begleitete mich mit Geduld und Optimismus durch mein Studium.

Aus tiefstem Herzen danke ich meinen Kindern Moritz und Maya für die vielen Male, die sie Verständnis für meine Arbeit aufbringen mussten. Dankbar bin ich auch für die zahlreichen gelungenen Versuche, mich abzulenken. Durch das Beisammensein mit euch konnte ich wieder Energien für das Weitermachen sammeln!

Danke!

## **Vorwort**

Die Daten dieser Studie wurden gemeinsam mit einer Studienkollegin gesammelt, die denselben Datensatz für eine weitere Diplomarbeit verwendet. Die jeweiligen Arbeiten heben sich jedoch in ihrer Schwerpunktsetzung deutlich voneinander ab und konzentrieren sich auf unterschiedliche Skalen des eingesetzten Fragebogens.

Zu Gunsten der leichteren Lesbarkeit wurde bei Bezeichnungen, die sich auf Personen beziehen, auf eine geschlechtsneutrale Schreibweise verzichtet. Unabhängig von der verwendeten Formulierung sind stets beide Geschlechter angesprochen.

# Inhaltsverzeichnis

|             |                                                                                                          |           |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>I.</b>   | <b>EINLEITUNG .....</b>                                                                                  | <b>7</b>  |
| <b>II.</b>  | <b>THEORIE .....</b>                                                                                     | <b>11</b> |
| 1.          | Das Slippery Slope Framework.....                                                                        | 11        |
| 1.1.        | Das klassisch-ökonomische Modell zum Steuerverhalten.....                                                | 11        |
| 1.2.        | Grenzen des ökonomischen Ansatzes.....                                                                   | 13        |
| 1.3.        | Der psychologische Ansatz zum Steuerverhalten.....                                                       | 17        |
| 1.3.1.      | Subjektives Wissen.....                                                                                  | 17        |
| 1.3.2.      | Partizipation.....                                                                                       | 18        |
| 1.3.3.      | Soziale Normen.....                                                                                      | 18        |
| 1.3.4.      | Fairness.....                                                                                            | 19        |
| 1.4.        | Beschreibung des Slippery Slope Frameworks.....                                                          | 20        |
| 1.5.        | Das Slippery Slope Framework als Integrationsmodell ökonomischer und psychologischer Forschung.....      | 23        |
| 1.6.        | Das Slippery Slope Framework als Anwendungsmodell .....                                                  | 24        |
| 1.7.        | Empirische Ergebnisse zum Slippery Slope Framework.....                                                  | 25        |
| 2.          | Die Erweiterung des Slippery Slope Modells.....                                                          | 28        |
| 2.1.        | Kategorien sozialer Macht .....                                                                          | 29        |
| 2.2.        | Kategorien von Vertrauen .....                                                                           | 30        |
| 2.3.        | Wechselwirkungen zwischen Macht und Vertrauen.....                                                       | 32        |
| 2.4.        | Beschreibung des erweiterten Slippery Slope Frameworks .....                                             | 34        |
| 3.          | Alternativmodelle zum Slippery Slope Framework.....                                                      | 37        |
| 3.1.        | Responsive Regulation .....                                                                              | 37        |
| 3.2.        | Multi-Faceted Policy Approach.....                                                                       | 40        |
| 4.          | Der Kontakt zum Steuerzahler über Massenkommunikation beziehungsweise personalisierte Kommunikation..... | 44        |
| 5.          | Zusammenfassung der Theorie .....                                                                        | 50        |
| <b>III.</b> | <b>Empirie.....</b>                                                                                      | <b>53</b> |
| 1.          | Fragestellungen und Hypothesen .....                                                                     | 53        |
| 2.          | Methode.....                                                                                             | 56        |
| 2.1.        | Stichprobenbeschreibung.....                                                                             | 56        |
| 2.2.        | Material und Durchführung.....                                                                           | 58        |
| 3.          | Vorbereitende Analysen.....                                                                              | 61        |
| 3.1.        | Skalenbeschreibung.....                                                                                  | 61        |

|        |                                                                                                                                                                    |     |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1.1. | <i>Wahrgenommene Macht</i> .....                                                                                                                                   | 61  |
| 3.1.2. | <i>Wahrgenommenes Vertrauen</i> .....                                                                                                                              | 63  |
| 3.1.3. | <i>Kommunikationsweg</i> .....                                                                                                                                     | 64  |
| 3.1.4. | <i>Steuerklima</i> .....                                                                                                                                           | 65  |
| 3.1.5. | <i>Kooperationsform</i> .....                                                                                                                                      | 66  |
| 3.2.   | <b>Reliabilitätsanalyse</b> .....                                                                                                                                  | 67  |
| 3.3.   | <b>Vorgreifende Exploration</b> .....                                                                                                                              | 68  |
| 3.4.   | <b>Überprüfung der Wirksamkeit der Manipulation</b> .....                                                                                                          | 70  |
| 4.     | <b>Ergebnisse</b> .....                                                                                                                                            | 73  |
| 4.1.   | <b>Auswirkung der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform auf den Steuerbetrag</b> .....                                                                  | 73  |
| 4.2.   | <b>Überprüfung der postulierten Verläufe des erweiterten Slippery Slope Frameworks</b> .....                                                                       | 76  |
| 4.2.1. | <i>Ergebnisse bei Berücksichtigung der Bedingung implizites Vertrauen</i> .....                                                                                    | 77  |
| 4.3.   | <b>Überprüfung einer möglichen Mediation zwischen der Strategie der Behörde und der Höhe des Steuerbetrags</b> .....                                               | 78  |
| 4.3.1. | <i>H3a: Die Wirkungsweise von Zwangsmacht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation mediert.</i> ..... | 79  |
| 4.3.2. | <i>H3b: Die Wirkungsweise von legitimer Macht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein Service-Klima und eine freiwillige Kooperation mediert.</i> .....     | 80  |
| 4.3.3. | <i>H3c: Die Wirkungsweise von implizitem Vertrauen auf den Steuerbetrag wird durch ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation mediert.</i> .....          | 82  |
| 5.     | <b>Zusammenfassung der Ergebnisse</b> .....                                                                                                                        | 83  |
| IV.    | <b>Diskussion</b> .....                                                                                                                                            | 85  |
|        | Literaturverzeichnis .....                                                                                                                                         | 91  |
|        | Abbildungsverzeichnis .....                                                                                                                                        | 97  |
|        | Tabellenverzeichnis .....                                                                                                                                          | 98  |
|        | Anhang A: Manipulationstext .....                                                                                                                                  | 99  |
|        | Anhang B: Fragebogen .....                                                                                                                                         | 101 |
|        | Anhang C: Abstrakt .....                                                                                                                                           | 108 |
|        | Anhang D: Lebenslauf .....                                                                                                                                         | 109 |

## I. EINLEITUNG

„Read my lips: no new taxes.“ Mit diesem Versprechen, keine weiteren Steuern einzuführen, zog George Bush senior im Präsidentschaftswahlkampf 1988 viele Wähler auf seine Seite, um sie wenig später durch eine notwendig gewordene Steuererhöhung wieder zu verlieren, was ihm letztendlich seine Wiederwahl kostete (USA: Höhere Steuern für Millionäre?, 2012). Ein Beispiel unter vielen, das zeigt, wie sensibel auf das Thema Steuern reagiert wird. Steuern greifen in unser Privatleben ein und sind auf der anderen Seite notwendig, um den Staat aufrechtzuerhalten. Diesen Eingriff in das eigene Vermögen versuchen viele zu umgehen, indem sie Grenzen des Gesetzes ausloten oder gar überschreiten, um Steuerabgaben zu sparen. Für den Staatshaushalt bedeutet das erhebliche Einbußen. In Österreich wird geschätzt, dass dem Staat durch Steuerhinterziehung etwa zwei Milliarden Euro entgehen (Urschitz, 2012). EU-weit spricht man gar von einer Billion Euro, die den Mitgliedsstaaten durch Steuerhinterziehung und Steuerumgehung fehlen (Hacker-Walton, 2012). Wie diese Probleme durch die Erhöhung der allgemeinen Steuermoral bewältigt werden könnten, ist zentrales Ziel der Forschungsanstrengungen zum Steuerverhalten.

Im theoretischen Teil der Arbeit werden verschiedene thematische Zugänge zur Erklärung des Steuerverhaltens präsentiert. Während in den 1970er Jahren der Fokus in erster Linie auf ökonomische Faktoren gelegt wurde, um Hinterziehungstendenzen festzumachen, fanden mit der Zeit zunehmend psychologische Aspekte Eingang in Steuermodelle und lieferten somit zusätzliches Erklärungspotential. Beide Gesichtspunkte wurden im Slippery Slope Framework (Kirchler, Hoelzl & Wahl, 2008), auf das sich die vorliegende Studie bezieht, berücksichtigt. Der klassische, ökonomische Ansatz sieht den Steuerzahler als rationalen Agenten an, der das Für und Wider der beiden Alternativen, korrektes Abgeben oder unvollständige Steuerzahlung, abwägt und in erster Linie durch Kontrollen und Strafen zur Steuerehrlichkeit bewegt werden kann (Allingham & Sandmo, 1972). Dieser Aspekt wird im Slippery Slope Modell als Macht der Steuerbehörde bezeichnet.

Die zweite Dimension des Modells, Vertrauen in die Steuerbehörde, beschreibt hingegen die psychologischen Variablen des Steuerverhaltens und nimmt Überlegungen wie soziale Normen, wahrgenommene Fairness und Partizipation mit auf. Anhand der beiden Dimensionen Macht und Vertrauen wird das Gefüge zwischen Steuerzahler und Behörde zu erklären versucht, wobei der Steuerapparat mit seiner Entscheidung der einen oder

anderen Strategie zu folgen, unterschiedliche klimatische Ausprägungen erzeugt, die entweder in einer erzwungenen oder freiwilligen Kooperation resultieren (Kirchler et al., 2008).

Studien zum Slippery Slope Framework, die Wechselwirkungen der beiden Dimensionen identifizierten und eine Differenzierung der beiden Begriffe nahelegten (Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010), führten schließlich zu einer Weiterentwicklung des Modells, das zwischen Zwangsmacht, legitimer Macht, rationalem Vertrauen und implizitem Vertrauen unterscheidet (Gangl, Hofmann, Pollai & Kirchler, 2012). Das postulierte theoretische Gefüge, das als Resultat der vier möglichen Strategien der Behörde eine Unterscheidung in ein antagonistisches Klima, ein Service Klima und ein Vertrauensklima sowie in eine erzwungene Kooperation, eine freiwillige Kooperation und einer Kooperation aus Überzeugung vorsieht, wird mit der vorliegenden Arbeit überprüft.

Während dieses Steuermodell wie auch andere Modelle stets weiterentwickelt wurden, fand eine Unterscheidung des Kommunikationsweges zwischen Behörde und Steuerzahlern in Massenkommunikation beziehungsweise in personalisierte Kommunikation nach bestem Wissen und Gewissen bis dato noch nicht statt. Wenn man allerdings bedenkt, dass eine Verantwortung, die einer Gruppe von Personen übertragen wird, andere Ergebnisse mit sich bringt, als wenn die Verantwortung gegenüber einer Einzelperson kommuniziert wird (Darley & Latané, 1968), scheint eine solche Unterscheidung sinnvoll.

Auch außerhalb des Steuerkontextes gibt es kaum Untersuchungen, die eine Unterscheidung zwischen der Kommunikation gegenüber einer Gruppe beziehungsweise gegenüber einem Individuum vornehmen. Beispiele für mögliche Anwendungsfelder gibt es viele. Angenommen werden kann, dass ein Lehrer, der seine Stimme gegenüber der gesamten Klasse erhebt, um die Mitarbeit seiner Schüler zu fördern, beim Einzelnen andere Resultate hervorruft, als wenn er die Schüler individuell mit Namen anspricht. In der Klasse kann der Schüler untertauchen und die anderen für die Mitarbeit verantwortlich machen. Wird er hingegen persönlich angesprochen, kann er sich seiner Verantwortung nicht mehr entziehen. Auch angebotene Unterstützung und das Vermitteln von Vertrauen gelingt im persönlichen Kontakt vermutlich besser, als wenn es gegenüber einer Gemeinschaft kommuniziert wird.

Conway und Schaller (2005) zeigten, dass eine Anordnung, die gegenüber einer Gruppe mitgeteilt wird, andere Attributionen hervorruft, als wenn sie einem Einzelnen gegeben wird. Während bei ersterem auf den sozialen Einfluss attribuiert wird, bleibt der Fokus beim angesprochenen Individuum auf der Sache selbst, wodurch die Individuen eher kooperierten. Reagieren Steuerzahler ebenfalls anders wenn sie über Massenmedien als Gemeinschaft angesprochen werden, als wenn der persönliche Kontakt zu ihnen gesucht wird? Dieser Frage wird im Rahmen dieser Arbeit ebenfalls nachgegangen.

Der empirische Teil bietet zunächst eine Darstellung der Forschungsfragen und Hypothesen und leitet dann zur Erläuterung der Untersuchungsmethode und der Ergebnisse über. Zur Untersuchung der Fragestellungen wurde ein experimentelles Design angewendet. Es wurden Szenarien entwickelt, die das fiktive Land Chomland beschreiben. Je nach Bedingung unterschied sich der Text anhand wesentlicher Schlüsselworte, um die Strategie der Behörde (Zwangsmacht, legitime Macht oder implizites Vertrauen) sowie den Kommunikationskanal (Massenkommunikation oder personalisierte Kommunikation) darzustellen. Anhand dieser Szenarien wurde versucht, entsprechende Stimmungen zu manipulieren, deren Auswirkungen im anschließenden Fragebogen erfasst wurden. Die Erhebung umfasste 256 Teilnehmer, davon 117 Frauen und 132 Männer, die aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis sowie unter Arbeitskollegen rekrutiert wurden.

Die Ergebnisse zeigten eine Wechselwirkung zwischen der von der Behörde eingesetzten Machtform und dem Kommunikationsweg auf die Steuerehrlichkeit. Legitime Macht erzielte über personalisierter Kommunikation ein signifikant höheres Ausmaß an intendierten Steuerzahlungen als wenn Zwangsmacht eingesetzt wurde, beziehungsweise als legitime Macht, wenn sie über Massenmedien vermittelt wurde. Da die Manipulation des impliziten Vertrauens als nicht gesichert gilt, können die betreffenden Ergebnisse nur mit Vorsicht betrachtet werden.

Die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks konnten mit den erhobenen Daten größtenteils gestützt werden. Zwangsmacht führt zu einem antagonistischen Klima und einer erzwungenen Kooperation. Eine Steuerautorität, die legitime Macht anwendet, erzeugt ein Service-Klima, welches in einer freiwilligen Steuerzahlung resultiert. Für das implizite Vertrauen kann der entsprechende Verlauf aufgrund der mangelhaften Manipulation des Vertrauens nicht bestätigt werden. Die Mediation der Wirkung der

Strategie der Behörde auf das Ausmaß der Steuererfüllung über wahrgenommenes Vertrauen, die dargestellten Klimaausprägungen und Kooperationsformen konnte für alle drei Strategien bestätigt werden, wenngleich nicht immer über den gesamten Pfad.

In der Diskussion wird schließlich noch einmal auf die Ergebnisse eingegangen. Als Einschränkung der Studie werden Gründe für die nicht einwandfreie Manipulation des Vertrauens gesucht. Darüber hinaus werden Vorschläge für mögliche folgende Untersuchungen präsentiert. Als Hinweis für Steuerbehörden wird die Empfehlung abgegeben, vor allem im persönlichen Kontakt zum Steuerzahler auf unterstützende und informierende Maßnahmen zu setzen, um kooperatives Verhalten zu fördern.

## **II. THEORIE**

### **1. Das Slippery Slope Framework**

Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) ist auf der Basis ökonomischer und psychologischer Forschung zum Steuerverhalten entstanden. Im ökonomischen Ansatz wird die Bereitschaft, Steuern zu zahlen, in erster Linie anhand der Variablen Kontrollen und Strafen festgemacht. Die psychologische Betrachtung dieses Themas konzentriert sich auf Einflüsse wie subjektives Wissen, Partizipation, soziale Normen und wahrgenommene Fairness. Das Slippery Slope Framework bietet eine Vereinigung dieser beiden Aspekte und fasst sie unter den Begriffen Macht und Vertrauen zusammen. Während Macht vor allem aufgrund der Möglichkeit der Aufdeckung und Bestrafung von Steuersündern wahrgenommen wird, beschreibt das Vertrauen in die Behörde, das Gefühl, dass faire Prozesse stattfinden und Mitspracherecht besteht, wodurch wiederum soziale Normen aktiviert werden (Kirchler et al., 2008). Grundidee des Frameworks ist es, dass beide Dimensionen, Macht und Vertrauen, ein steuerehrliches Verhalten ermöglichen, Unterschiede allerdings in der Qualität der Kooperation bestehen.

Im Folgenden wird auf den ökonomischen sowie auf den psychologischen Aspekt der Forschung zum Steuerverhalten näher eingegangen. Danach werden beide thematischen Zugänge als Macht beziehungsweise Vertrauen im Slippery Slope Framework integriert und das Modell dargestellt.

#### **1.1. Das klassisch-ökonomische Modell zum Steuerverhalten**

In den 1970er Jahren setzte man vor allem auf ökonomische Aspekte, um mögliche Zusammenhänge mit Steuerhinterziehungstendenzen aufzuzeigen. Dabei lässt sich das Steuerverhalten aus ökonomischer Sicht als Entscheidung unter Unsicherheit beschreiben (Allingham & Sandmo, 1972). Für den Steuerpflichtigen ergeben sich im Wesentlichen zwei Möglichkeiten: Der Steuerzahler kann sich einerseits dafür entscheiden, seine Steuern korrekt abzuführen oder er entschließt sich auf der anderen Seite dazu, seine Steuerlast durch das Unterschlagen von Einnahmen beziehungsweise durch die Angabe von fingierten Ausgaben zu reduzieren.

Für den Steuerschuldigen ist es dabei ungewiss, ob seine Steuererklärung letztendlich einer Prüfung unterzogen wird oder nicht. Dementsprechend kann auch die Strategie, Steuern zu hinterziehen, eine erfolgreiche sein, solange die Tat unentdeckt bleibt. Im Falle einer Prüfung verbunden mit einer etwaigen Strafe wird sich das Unterschlagen von Abgaben jedoch als nachteilige Vorgehensweise erweisen. Gemäß dem ökonomischen Modell (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973) wägt der Steuerzahler beide Möglichkeiten gegeneinander ab und wählt in der Entscheidungssituation schließlich jene Taktik, von der er sich den größten finanziellen Nutzen erhofft. Muss mit hoher Wahrscheinlichkeit mit einer Steuerprüfung gerechnet werden und wird ein Vergehen mit einer bedeutenden Strafe belegt, ist der Steuerzahler gemäß dieser Überlegung eher geneigt, zu kooperieren, als im Falle einer unwahrscheinlichen Sanktion einer Steuerhinterziehung.

Im ökonomischen Ansatz werden vier Parameter beschrieben, die zur Entscheidung über das Steuerverhalten beitragen. Neben der Prüfwahrscheinlichkeit und der Strafe nehmen das tatsächliche Einkommen sowie die Steuerrate Einfluss auf die Tendenz, Steuern zu hinterziehen. Allerdings ist die Auswirkung der vier Faktoren nicht gleichermaßen eindeutig. Das tatsächliche *Einkommen* betreffend wird dementsprechend festgestellt, „when actual income varies, the fraction declared increases, stays constant or decreases“ (Allingham & Sandmo, 1972, S. 329). Ein wohlhabender Steuerzahler wird demnach seine Einnahmen in größerem, geringerem oder gleichbleibendem Ausmaß angeben, wobei die Richtung im Wesentlichen davon abhängt, ob höheres Einkommen die Neigung, Risiken zu vermeiden, minimiert, verstärkt oder gleich bleiben lässt. Mit anderen Worten gibt es einerseits die Idee, dass eine Person mit höherem Einkommen leichter Risiken eingeht und dadurch eher geneigt ist, eine Steuerhinterziehung zu riskieren. Denkbar wäre es allerdings auch, dass es sich genau anders herum verhält und eher ein Bürger mit niedrigerem Vermögen bereit ist, ein gewisses Risiko auf sich zu nehmen, um sein geringes Einkommen aufzubessern.

Ähnlich dem Einkommen, bei welchem die Auswirkungen auf das Steuerverhalten relativ offen bleiben, verhält es sich bezogen auf die *Steuerrate*. Auch hier stellen die Autoren fest, dass es eine höhere Versteuerung einerseits profitabler erscheinen lässt, weniger Einkommen anzugeben, als tatsächlich eingenommen wurde (Allingham & Sandmo, 1972). Auf der anderen Seite bewirkt eine höhere Steuerrate aber auch, dass der

Steuerzahler weniger Vermögen zur Verfügung hat, was bei einer damit verbundenen Risikoaversion wiederum zu ehrlicherem Steuerverhalten führen würde.

Eindeutiger stellen sich die Ergebnisse für die beiden anderen Parameter dar. Eine Erhöhung der *Prüfwahrscheinlichkeit* und der *Strafrate* führt gemäß diesem Ansatz stets dazu, dass mehr Einkommen angegeben und somit weniger Steuern hinterzogen werden. Im ökonomischen Modell werden diese beiden Faktoren als die wesentlichen Werkzeuge für die Steuerpolitik angesehen. Wobei Allingham und Sandmo (1972) feststellen, dass sich die Prüfwahrscheinlichkeit und die Strafrate in ihrer Wirkung auf das Steuerverhalten gegenseitig ersetzen können. Werden beispielsweise seltener Prüfungen durchgeführt, können die durch die fehlende Aufdeckung von Steuervergehen entgangenen Einnahmen durch höhere Strafraten wieder ausgeglichen werden.

Im klassischen Modell entscheidet sich der Steuerzahler folglich entsprechend seinem erwarteten Nutzen zwischen zwei Möglichkeiten und geht dabei stets rational agierend vor. Als Einflussfaktoren kommen neben dem Einkommen und der Steuerrate, für welche die Vorhersagen recht vage bleiben, die Prüfwahrscheinlichkeit sowie die Strafrate zum Einsatz. Vor allem eine Erhöhung der letzten beiden Variablen wird den Steuerpflichtigen davon abhalten, seinen Beitrag unrechtmäßig zu reduzieren.

## **1.2.Grenzen des ökonomischen Ansatzes**

Obwohl der klassische Ansatz nach wie vor zur Erklärung des Steuerverhaltens herangezogen wird und in aktuelleren Modellen Eingang findet, werden bei näherer Betrachtung Einschränkungen sichtbar. Allingham und Sandmo (1972) räumen ein, dass nicht-finanzielle Aspekte, welche die Entscheidung des Steuerzahlers, zu hinterziehen oder das Einkommen korrekt anzugeben, mit beeinflussen könnten, im ökonomischen Ansatz zu wenig berücksichtigt werden. Neben diesem wichtigen Einwand, der in zahlreichen weiteren Forschungsanstrengungen mit einbezogen wurde, führten aber auch die vier Parameter selbst in empirischen Untersuchungen zu teils widersprüchlichen Ergebnissen.

Bezüglich des wahren Einkommens wird beispielsweise in einer experimentellen Studie von Alm, Jackson und McKee (1992) ein höheres Ausmaß an Hinterziehung bei niedrigerem Einkommen gefunden. Im Gegensatz dazu zeigt eine frühe Studie mit realen

Steuerdaten ein gegensätzliches Ergebnis, das vermögendere Steuerzahler als hinterziehungsfreudiger identifiziert (Clotfelter, 1983). Letztendlich gibt es auch Hinweise, dass kein Zusammenhang zwischen tatsächlichem Einkommen und Ausmaß der Hinterziehung besteht (Park & Hyun, 2003). Insgesamt stellen Kirchler, Mühlbacher, Kastlunger und Wahl (2007) in ihrem Review fest, dass es zwar Hinweise gibt, dass höheres Einkommen zu mehr Steuerhinterziehung führt, es aber genauso Beweise für das Gegenteil beziehungsweise für keine Verbindung zwischen Einkommen und Steuerverhalten gibt. In einigen Ländern konnten überdies U-förmige Zusammenhänge zwischen Einkommen und der Neigung, Steuern zu hinterziehen gefunden werden (McGee, 2012). Bezieher eines mittleren Einkommens tendierten weniger dazu, Steuern zu hinterziehen, als Niedrig- und Hochverdiener.

Gleichermaßen verhält es sich mit der Steuerrate. Auch hier können die Studien keine eindeutigen Ergebnisse auf die Kooperationsbereitschaft der Steuerzahler ableiten, wenngleich einige Untersuchungen nahelegen, dass die Steuerehrlichkeit bei höheren Raten geringer ist (Kirchler et al., 2007). Unterstützung hierfür findet sich beispielsweise bei Ali, Cecil und Knoblett (2001), die anhand einer Untersuchung mit selbstständigen Steuerzahlern zeigten, dass eine höhere Steuerrate zu weniger kooperativem Verhalten führt. Hier scheint das Hinterziehen im Sinne einer Nutzenmaximierung die verlockendere Variante zu sein, da das Einkommen durch die hohe Steuerrate zu stark reduziert wird (Alm et al., 1992). Hinzu kommt die Schwierigkeit, die Auswirkungen von Einkommen und Steuerrate getrennt voneinander zu betrachten. Eine höhere Steuerrate reduziert das Einkommen und könnte es verführerischer machen, Steuern zu hinterziehen. Denkbar ist allerdings auch, dass durch das geringere Einkommen die Bereitschaft, sich einem Risiko auszusetzen, minimiert wird, was wiederum zu einem ehrlicheren Verhalten führen würde (Kirchler et al., 2007). Dementsprechend kann eine hohe Steuerrate durch ihre Wirkung auf das Einkommen sowohl zu einer höheren als auch zu einer geringeren Hinterziehungsneigung führen.

Eindeutigere Zusammenhänge mit dem Steuerverhalten lässt das ökonomische Modell in Bezug auf die Prüfwahrscheinlichkeit und die Höhe der Strafe erwarten. Allerdings werden in empirischen Untersuchungen ebenfalls unterschiedliche Ergebnisse berichtet. Einige Hinweise konnten gefunden werden, welche die Prüfwahrscheinlichkeit als ein geeignetes Mittel identifizieren, um eine korrekte Abgabe von Steuern zu erwirken (Alm et al., 1992; Park & Hyun, 2003; Ali et al., 2001). Aber auch hier gibt es Untersuchungen,

die das Gegenteil berichten. Bei einer groß angelegten Studie in der Schweiz schien die Prüfwahrscheinlichkeit keine ausreichend abschreckende Wirkung auf das Unterschlagen von Einkommen auszuüben (Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996).

Die Höhe der Strafe betreffend konnte in einer experimentellen Studie beispielsweise durchaus gezeigt werden, dass eine Steigerung des Strafausmaßes zu höherer Steuerehrlichkeit führt (Park & Hyun, 2003). Obwohl höhere Strafen das Hinterziehen von Steuern zu einem gefährlicheren Unterfangen machen, konnte die abschreckende Wirkung allerdings nicht immer gezeigt werden (Kirchler et al., 2007). Die richtige Höhe festzusetzen, scheint wesentlich zu sein. Strafen sollten einerseits empfindlich genug sein, um Steuerhinterziehung unrentabel zu machen und um einen abschreckenden Effekt zu erzielen. Auf der anderen Seite kann ein zu hohes Strafausmaß dazu führen, dass das Steuersystem als unfair und willkürlich wahrgenommen wird, wodurch es zu einer niedrigeren Kooperationsbereitschaft kommen könnte (Kirchler et al., 2007). Bei einer Studie, die sowohl private Steuerzahler als auch Unternehmer mit einbezog, konnte die wahrgenommene Strafhöhe nur bei den Unternehmern Wirkung zeigen, während die Prüfwahrscheinlichkeit das Steuerverhalten in beiden Gruppen beeinflusste (Gangl et al., submitted). Die Autoren nehmen an, dass die Unternehmer geübter darin sind, ökonomische Überlegungen anzustellen, wodurch bei dieser Gruppe die Höhe der Strafe im Sinne eines nutzenmaximierenden Abwägens berücksichtigt werden dürfte.

Wie bereits Kirchler et al. (2007) anmerken, scheinen die vier Parameter des ökonomischen Modells insgesamt nicht immer zu eindeutigen Ergebnissen zu führen, was es schwierig macht, klare Schlüsse bezüglich deren Auswirkung auf das Steuerverhalten zu ziehen. Abgesehen davon gelingt es dem traditionellen Modell nicht, tatsächliches Steuerverhalten ausreichend zu erklären. Selbst in weniger steuerehrlichen Ländern werden selten jene Hinterziehungsraten erreicht, die aufgrund rein nutzenmaximierender Überlegungen vorhergesagt werden (Alm & Torgler, 2011). Gemäß diesem rationalen Modell müssten Steuern wesentlich häufiger und auch in größerem Umfang hinterzogen werden, als es in der Realität der Fall ist. Tatsächlich scheint die Mehrheit der Steuerzahler bereit zu sein, ihrer Steuerverpflichtung ordnungsgemäß nachzukommen (Kirchler, 2007), was den Annahmen der klassischen Theorie widerspricht.

Als weitere Einschränkung des ökonomischen Modells kommt hinzu, dass es voraussetzt, dass der Steuerzahler über seine tatsächliche Steuerverpflichtung Bescheid weiß. Dieses

Wissen ist notwendig, um sich nutzenmaximierenden Überlegungen zu widmen. Oftmals erweisen sich jedoch das Ausmaß der Versteuerung und die erlaubten Möglichkeiten zur Reduktion der Steuerlast als dermaßen komplex, dass der Steuerzahler mit einer rationalen Vorgehensweise überfordert sein dürfte (Alm, Cherry, Jones & McKee, 2010). Abgesehen davon, wissen Steuerzahler selten über genaue Überprüfungswahrscheinlichkeiten und das mögliche Strafausmaß Bescheid und tendieren unter Umständen dazu, die Möglichkeit, geprüft zu werden, zu überschätzen (Erard & Feinstein, 1994). Die Überschätzung der Prüfwahrscheinlichkeit erklären Alm & Torgler (2011) mit der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979), die besagt, dass Individuen dazu tendieren, geringe Wahrscheinlichkeiten zu überschätzen. Da dennoch die Mehrheit steuerehrlich agiert, muss es weitere Faktoren geben, die das Steuerverhalten beeinflussen.

Alm und Torgler (2011) sind der Meinung, dass neben ethischen Aspekten, die Angst vor der Entdeckung sowie vor der Strafe in die Entscheidung, Steuern zu zahlen, mit einfließen. Darüber hinaus konnte festgestellt werden, dass diejenigen Steuerzahler, die betrügen, höhere emotionale Regungen zeigen, wobei sich diese unangenehmen Empfindungen verstärken, wenn davon ausgegangen wird, dass der Betrug öffentlich gemacht wird (Coricelli, Joffily, Montmarquette & Villeval, 2010). Des Weiteren scheint diese Vorgehensweise die Wahrscheinlichkeit, dass Geld hinterzogen wird wie auch die Höhe des unterschlagenen Betrags zu senken. Erard und Feinstein (1994) gehen davon aus, dass Steuerzahler Scham empfinden, wenn sie der Steuerhinterziehung überführt werden beziehungsweise sich schuldig fühlen, wenn sie mit ihrem Betrug davonkommen. Die Autoren meinen, dass Steuerpflichtige diese beiden unangenehmen Gefühle während ihrer Entscheidung über die Steuerabgabe antizipieren und sie als Minderung des Vorteils, der ihnen durch Steuerhinterziehung entstehen würde, verbuchen.

Wie auch Coricelli et al. (2010) festgestellt haben, scheint das Steuerverhalten also keineswegs nur eine nüchterne, auf finanzielle Aspekte fokussierte Kosten-Nutzen-Abwägung zu sein. Weitere Faktoren, unter anderem ethische Einflüsse, wie Moralität, soziale Normen, Altruismus und Fairness (Alm & Torgler, 2011), dürften eine wichtige Rolle im Steuerverhalten spielen. Auch wenn der klassische Ansatz einen wesentlichen Vorstoß auf dem Forschungsgebiet gebracht hat, lässt sich das Steuerverhalten letztendlich durch eine rein ökonomische Sichtweise nicht adäquat abbilden. Der nächste

Abschnitt geht auf nicht-ökonomische Faktoren ein, von denen angenommen wird, dass sie die Entscheidung zur Steuerehrlichkeit beeinflussen.

### **1.3. Der psychologische Ansatz zum Steuerverhalten**

Anhand der Grenzen des ökonomischen Ansatzes wurde die Relevanz psychologischer Einflussgrößen auf die Steuerehrlichkeit bereits aufgezeigt. Die Berücksichtigung von subjektivem Wissen, Partizipation, sozialen Normen und wahrgenommener Fairness bietet weiteres Potential zur Erklärung des Steuerverhaltens.

#### *1.3.1. Subjektives Wissen*

Wie zuvor erwähnt, ist ein gewisser Wissensstand über den Steuerbereich Voraussetzung, um sich nutzenmaximierenden Überlegungen zu widmen. Eine subjektive Informiertheit, beziehungsweise das Verständnis eines durchschnittlichen Steuerzahlers zum Thema Steuern, bildet aber auch die Basis für alle folgenden Evaluationen, Einschätzungen der Gerechtigkeit des Systems sowie für die Bereitschaft, Steuern zu zahlen (Kirchler, 2007).

Da mangelndes Wissen oft Misstrauen erzeugt, wird angenommen, dass ein höherer Wissensstand mit Steuerehrlichkeit zusammenhängt (Kirchler, 2007). Schmolders (1960, zitiert nach Kirchler, 2007, S. 35) stellt in seiner Studie zur Steuermoral fest, dass höher ausgebildete Personen eher mit Aktivitäten der Regierung und der Finanzpolitik einverstanden sind als weniger ausgebildete. Erklärung findet er darin, dass höheres Wissen ein Verständnis der Strategien der Regierung und somit höhere Zustimmung ermöglicht. Allerdings wird bei Schmolders von allgemeiner Bildung gesprochen und von dieser Rückschlüsse auf das Wissen im Steuerbereich gezogen (Kirchler, 2007). Eine Vereinfachung der Steuerregelungen scheint jedenfalls ein geeignetes Mittel zu sein, um Steuerhinterziehung zu bekämpfen (Clotfelter, 1983), weil sie dadurch für die Steuerzahler leichter nachvollziehbar werden. Darüber hinaus kann eine Vermittlung von Informationen über unerwünschte Konsequenzen einer Steuerhinterziehung sowie über die Werte einer freiwilligen Kooperation eingesetzt werden, um eine ordnungsgemäße Steuerabgabe zu fördern (Park & Hyun, 2003). In einer experimentellen Studie von Eriksen und Fallan (1996) konnte bestätigt werden, dass höheres Wissen über

steuerspezifische Themen die Einstellung zur Steuerhinterziehung sowie die Wahrnehmung der Fairness des Systems beeinflusste. Jene Teilnehmer, die sich bereichsspezifisches Wissen aneignen konnten, fanden es weniger gerechtfertigt, Steuern zu hinterziehen und nahmen das Steuersystem als fairer wahr.

### *1.3.2. Partizipation*

Ein gewisser Grad an Informiertheit bildet darüber hinaus die Basis für etwaige Mitsprachemöglichkeiten der Steuerzahler, wie etwa über die Verwendung der Steuergelder. Eine solche Partizipation kann dazu führen, dass Steuerzahler eher geneigt sind, ihren Beitrag korrekt abzugeben (Torgler, 2002). Anhand einer Schweizer Studie konnte gezeigt werden, dass in jenen Kantonen, in denen die Bürger mehr Mitbestimmungsrecht besitzen, weniger Einkommen hinterzogen wurde, als in Kantonen mit weniger Partizipationsmöglichkeiten (Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996). Die Aussicht, bei politischen Entscheidungen Einfluss nehmen zu können, motiviert die Bürger wiederum dazu, sich ausreichender zu informieren (Feld & Kirchgässner, 2000). Ein guter Wissenstand macht es einerseits den Politikern schwer, nur eigene Interessen zu verfolgen, auf der anderen Seite aktiviert es bei den Bürgern selbst ein Verantwortungsgefühl der Gemeinschaft gegenüber, wodurch ein Ausnützen des Steuersystems unwahrscheinlicher wird (Feld & Kirchgässner, 2000).

### *1.3.3. Soziale Normen*

Mit sozialen Normen wird ein bestimmtes Verhaltensmuster beschrieben, das von anderen in ähnlicher Weise beurteilt wird und dem aufgrund dieser sozialen Billigung oder Missbilligung entsprochen wird (Alm, McClelland & Schulze, 1999). Im Steuerkontext werden soziale Normen üblicherweise als wahrgenommene Häufung von Steuerhinterziehung sowie dessen Akzeptanz in einer Referenzgruppe beschrieben (Wenzel, 2005). Wenn der Steuerzahler glaubt, dass in seiner Umgebung häufig hinterzogen wird und der Steuerbetrug als Kavaliersdelikt wahrgenommen wird, kann angenommen werden, dass er selbst eher dazu geneigt ist, keine korrekten Angaben zu tätigen (Kirchler et al., 2008). Wird Steuerunehrlichkeit in der Referenzgruppe als weit verbreitet wahrgenommen, schwächt das auch das Empfinden, es handle sich um etwas

moralisch Falsches, die sozialen Urteile über den Steuerbetrug fallen weniger streng aus (Welch, Xu, Bjarnason, Petee, O'Donnell & Magro, 2005). Hingegen konnte gezeigt werden, dass soziale Normen, die Steuerehrlichkeit als Richtlinie ansehen, dazu beitragen, dass Steuerverpflichtungen korrekt entsprochen wird (Wenzel, 2005). Darüber hinaus, scheint die Möglichkeit, sich mit anderen Steuerzahlern auszutauschen und über ein künftiges Vorgehen der Steuerbehörde mitzuentcheiden, soziale Normen dahingehend zu verändern, dass ein ehrliches Steuerverhalten die allgemein akzeptierte Vorgehensweise darstellt, was letztendlich auch zu einer höheren Kooperationsbereitschaft führt (Alm et al., 1999).

#### *1.3.4. Fairness*

Ein zentraler Aspekt, von dem angenommen wird, dass er Auswirkungen auf das Steuerverhalten zeigt, ist die wahrgenommene Fairness des Steuersystems. Bereits Schmolders (1960, zitiert nach Kirchler, 2007, S. 74) stellte fest, dass Vorstellungen von mangelnder Fairness die Steuermoral beeinflussen. In seiner Studie mit Deutschen Steuerzahlern gaben drei Viertel der Teilnehmer an, dass sie ihre Steuerlast als zu hoch empfinden und nur ein Drittel beurteilten ihren Anteil als gerecht. Abgesehen davon gab es Äußerungen, dass die Steuerverpflichtung über die verschiedenen Berufsgruppen hinweg unfair verteilt ist und dass die Regierung keine entsprechende Gegenleistung in Form von öffentlichen Leistungen anbietet (Schmolders, 1960; zitiert nach Kirchler, 2007, S. 74). Wahrgenommene Fairness kann dementsprechend anhand verschiedener Aspekte beschrieben werden. Einerseits geht es um den Vergleich der persönlichen Steuerlast zu jener anderer Personen, andererseits um den Vergleich der Leistung der Steuerzahler mit jener des Staates (Kirchler, 2007). Schließlich betreffen Fairnessevaluationen aber auch die Gestaltung der Vorgehensweise, also die Abläufe im Steuersystem.

Um den verschiedenen Aspekten der Fairness gerecht zu werden, setzt Wenzel (2003) Begriffe aus der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung ein und unterscheidet zwischen distributiver Gerechtigkeit, prozeduraler Gerechtigkeit und retributiver Gerechtigkeit. Bei distributiver Gerechtigkeit geht es um den Austausch von Ressourcen. Steuerzahler möchten entsprechend ihrer Leistungen fair behandelt werden und angemessene Gegenleistungen erhalten (Kirchler et al., 2007). Prozedurale Gerechtigkeit

behandelt den Prozess der Ressourcenverteilung. Steuerzahler beurteilen hier die Behandlung durch die Steuerbehörde, die bereitgestellten Informationen und die Verteilung von Leistungen (Kirchler et al., 2008). Bei der retributiven Gerechtigkeit geht es schließlich um die wahrgenommene Angemessenheit von Sanktionen bei Normverletzungen (Kirchler et al., 2008). Auch wenn die Forschung zur Verbindung zwischen Gerechtigkeitsempfindungen und Steuerehrlichkeit nicht immer eindeutige Ergebnisse liefern konnte, wird vermutet, dass wahrgenommene Fairness dazu beiträgt, dass der persönliche Steuerbetrag freiwillig korrekt abgegeben wird (Kirchler et al., 2008).

Von den dargestellten psychologischen Faktoren des Steuerverhaltens kann angenommen werden, dass sie zu einem vertrauensvollen und ausgewogenen Verhältnis zwischen Steuerzahler und Behörde beitragen, in dem beide Parteien freiwillig ihren Beitrag leisten und können somit im Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) unter der Dimension Vertrauen eingegliedert werden. Im Gegensatz dazu können die Variablen des ökonomischen Ansatzes eher der Machtdimension zugeordnet werden, die vor allem Kontrollen und Strafen als Mittel zur Erreichung von Steuerehrlichkeit vorsieht. Das Slippery Slope Framework, das im Folgenden detailliert dargestellt wird, strebt danach, beide Ansätze zu berücksichtigen und sie in einem Modell zusammenzufügen.

#### **1.4. Beschreibung des Slippery Slope Frameworks**

Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) beschreibt gewisse Merkmale der steuernehmenden Autorität und geht davon aus, dass das Gefüge zwischen Behörde und Steuerzahler von den beiden Dimensionen Macht und Vertrauen bestimmt wird. Mit *Macht* werden in diesem Zusammenhang die von den Steuerzahlern wahrgenommenen Möglichkeiten der Behörde verstanden, Steuerhinterziehung zu verfolgen, aufzudecken und zu bestrafen. Unter *Vertrauen* werden Gefühle zusammengefasst, die die Behörde als entgegenkommende Einrichtung wahrnehmen, deren Ziel das gemeinsame Wohl darstellt (Kirchler et al., 2008).

Je nachdem, ob im Umgang zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler Macht oder Vertrauen vorherrscht, finden sich beide Parteien in unterschiedlichen klimatischen Ausprägungen wieder (Kirchler et al., 2008). Als zwei Extrempunkte werden bei vorherrschender Macht ein antagonistisches und bei vorherrschendem Vertrauen ein

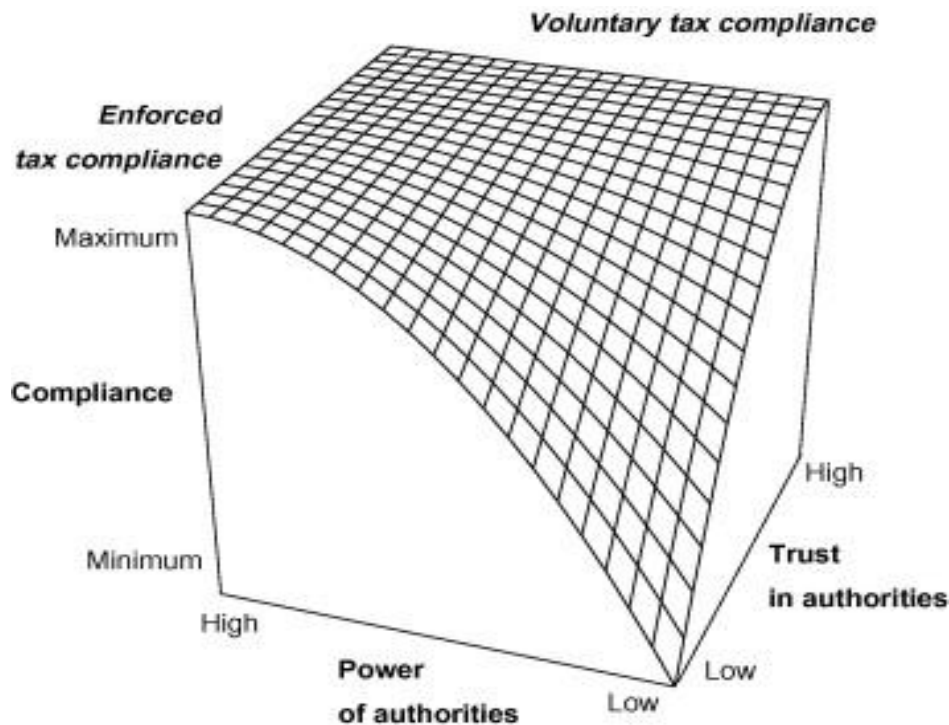
synergistisches Klima beschrieben. Das *antagonistische Klima* ist durch eine Polizei-Räuber-Mentalität geprägt. Behörde und Steuerzahler arbeiten gegeneinander und misstrauen jeweils dem anderen. Mitarbeiter der Steuerbehörde gehen davon aus, dass die Steuerpflichtigen ihre Steuerlast reduzieren, sobald sich eine Gelegenheit bietet. Die Bürger wiederum fühlen sich vom Steuerapparat verfolgt und voreilig verurteilt. Die Steuerentscheidung folgt der klassischen Nutzenabwägung der Vor- und Nachteile des Hinterziehens, während eine freiwillige Abgabe der Steuern kaum gegenwärtig ist. Eine ordnungsgemäße Steuererfüllung muss demnach durch Kontrollen und Strafen erzwungen werden (Kirchler et al., 2008; Mühlbacher, Kirchler & Schwarzenberger, 2011). In einem *synergistischen Klima* wird eine Service-Kunden-Haltung betont, in dem die Steuerregelungen so transparent wie möglich gestaltet werden und unterstützendes Verhalten sowie gegenseitiger Respekt vorherrschen. Dieses kooperative Vorgehen macht Versuche der Steuerhinterziehung wenig wahrscheinlich und führt in weiterer Folge zu einer freiwilligen korrekten Steuerabfuhr. Steuern zu zahlen, wird als moralische Verpflichtung angesehen (Kirchler et al., 2008).

Das Slippery Slope Framework geht davon aus, dass beide beschriebenen Klimaformen in Kooperation münden können (Kirchler et al., 2008). Genauer gesagt, führen sowohl ausgeprägte Macht, die der Steuerbehörde zugeschrieben wird als auch hohes Vertrauen in den Steuerapparat zu hoher Steuerehrlichkeit, wenngleich sich die Qualität sowie das Motiv des kooperativen Verhaltens unterscheiden. Auf der einen Seite wird die Kooperation der Steuerzahler durch machtvolleres Verhalten erzwungen, es kommt zu einer sogenannten *enforced compliance* (erzwungene Kooperation), die nur durch strenge Kontrollen und Strafen aufrechterhalten werden kann. Die Veranlassung, Steuern zu zahlen, erfolgt hier auf Druck von außen. Wenn hingegen die Steuerbehörde als vertrauenswürdige Einrichtung wahrgenommen wird, deren Interesse das gemeinsame Wohl ist, kommen die Bürger ihrer Steuerpflicht aus freien Stücken nach, was sich als *voluntary compliance* (freiwillige Kooperation) beschreiben lässt.

Das Slippery Slope Framework lässt sich als dreidimensionales Modell darstellen (siehe Abbildung 1), dessen X-Achse die Macht und dessen Y-Achse das Vertrauen darstellt. Die Auswirkung dieser beiden Aspekte erstreckt sich entlang der Z-Achse und beschreibt die jeweilige Form der Kooperation (*enforced* oder *voluntary compliance*, Kirchler et al., 2008). Anhand dieses Modells lässt sich erkennen, dass die Bereitschaft, der Steuerpflicht nachzukommen, sowohl bei hoher Macht als auch bei hohem Vertrauen ihre höchste

Ausprägung erreicht (Kirchler et al., 2008). Wenn sich die steuernehmende Autorität jedoch weder machtvoll noch vertrauenswürdig präsentiert, erreicht die Steuererfüllung ihr geringstes Ausmaß.

Abbildung 1: Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008, S. 212)



Die beiden Dimensionen Macht und Vertrauen moderieren einander (Kirchler et al., 2008). In Fällen, in denen wenig Vertrauen in die Behörde vorhanden ist, wirken sich Zunahmen an Macht positiv auf die Kooperation der Steuerzahler aus und resultieren in der zuvor beschriebenen erzwungenen Einhaltung der Steuerpflicht. Bei geringer Macht der Autorität erwirkt eine Steigerung des Vertrauens in die Behörde ebenfalls mehr Steuerehrlichkeit und führt zur dargestellten freiwilligen Kooperation. Abgesehen von den beschriebenen Effekten wird angenommen, dass sich Änderungen einer der beiden Dimensionen direkt auf die andere selbst auswirken. Beispielsweise kann die Ausübung von Macht das Vertrauen zerstören (Cialdini, 1996; zitiert nach Mühlbacher et al, 2011, S. 91). Werden ehrliche Steuerzahler wiederholt strengen Kontrollen ausgesetzt, wird sich das negativ auf ihr Vertrauen in die Behörde auswirken (Mühlbacher et al., 2011). Andererseits führen laxen Vorgehensweisen gegen Steuersünder gleichermaßen zu Zweifeln an der Glaubwürdigkeit des Systems. Besteht großes Vertrauen in die Behörde

kann das die Macht derselben stärken. Indem die steuernehmende Autorität durch ihre Steuerzahler bei der Aufdeckung von Steuersündern unterstützt wird, erweitert sich ihr Machtkreis.

### **1.5. Das Slippery Slope Framework als Integrationsmodell ökonomischer und psychologischer Forschung**

Anhand des Slippery Slope Frameworks lassen sich Aspekte früherer Forschungsanstrengungen in einem anderen Licht betrachten. Die Prüfwahrscheinlichkeit, wesentlicher Aspekt des ökonomischen Ansatzes, findet im beschriebenen Modell insofern Eingang, als dass sie als Ausdruck der behördlichen Macht verstanden wird (Kirchler et al., 2008). Wobei Auswirkungen dieser Interpretation vom Ausmaß an Vertrauen in die steuernehmende Autorität abhängen. Bei geringem Vertrauen führt eine wahrgenommene höhere Prüfwahrscheinlichkeit zu mehr Steuerehrlichkeit. Wenn hingegen hohes Vertrauen vorhanden ist, beeinflusst die Möglichkeit, geprüft zu werden, das Steuerverhalten nicht, da nutzenoptimierende Überlegungen einer freiwilligen Steuerabgabe weichen.

Darüber hinaus sind auch die Strafen für Steuersünden an Macht und Vertrauen gekoppelt (Kirchler et al., 2008). Während sie in einem antagonistischen Klima als übliches Einsatzmittel gelten, bilden sie in einem synergistischen Klima die Möglichkeit, jene Beträge, die aufgrund regelwidrigen Verhaltens entgangen sind, wieder einzuheben. Strafen geringen Ausmaßes können hierbei als Ausdruck fehlender Macht aufgefasst werden sowie als Unvermögen, Steuersündern Einhalt zu gebieten. Das Ergebnis ist eine Schwächung des Vertrauens in den steuernehmenden Staat. Erscheinen Strafen jedoch übertrieben hart oder werden sie für Vergehen eingesetzt, die aus Missverständnissen entstanden sind, lässt das ebenfalls an der Fairness des Systems zweifeln. Steuerzahler könnten sich durch so eine Vorgehensweise veranlasst fühlen, Strafzahlungen durch vermehrtes Hinterziehen auszugleichen.

Schließlich lässt sich auch die Auswirkung der Steuerraten im Lichte des Slippery Slope Frameworks analysieren. Hohe Steuerraten können bei wenig vertrauenden Steuerpflichtigen den Eindruck eines unfairen Vorgehens erwecken (Kirchler et al., 2008) und dadurch ein antagonistisches Klima stärken. Im Gegensatz dazu werden die

Steuerraten in einem vertrauensvollen Milieu als akzeptierter Beitrag zu einem gemeinsamen Gut wahrgenommen.

Das subjektive Wissen über Steuern sowie die Möglichkeit zur Mitgestaltung des Steuersystems werden im Modell als Beiträge zu einem Vertrauensverhältnis aufgefasst (Kirchler et al., 2008), während fehlendes Wissen oder Missverständnisse Misstrauen hervorrufen. Daher wird auch angenommen, dass Informiertheit zu Steuerehrlichkeit beiträgt, während ein geringerer Wissensstand zu höheren Hinterziehungstendenzen führt. Wird eine Vereinfachung von Steuerregelungen angestrebt und eine Schulung der Steuerzahler angeboten, kann dieses Vorgehen das Vertrauen in die Behörde stärken (Kirchler et al., 2008). Abgesehen davon kann das Wissen über die Effektivität der Methoden der Steuerbehörde auch dazu beitragen, dass dem Steuerapparat mehr Macht zugeschrieben wird.

Soziale Normen, die Steuern als gerechten Beitrag eines jeden zur Gemeinschaft ansehen, tragen ebenfalls dazu bei, dass der Steuerbehörde vertraut wird (Kirchler et al., 2008). Im Gegensatz dazu behindern Normen, die Steuerhinterziehung als Bagatelle betrachten, die Arbeit der Mitarbeiter der Behörde.

Zu guter Letzt findet auch die wahrgenommene Fairness Eingang in das Slippery Slope Framework und steuert zur Vertrauensdimension bei. Eine faire Behandlung der Steuerzahler ermöglicht einen vertrauensvollen Umgang zwischen Behörde und Steuerpflichtigen (Kirchler et al., 2008). Die Wahrnehmung, dass die Maßnahmen gegen Steuerbetrug angemessen sind, fördert darüber hinaus die Macht der Autorität.

Somit räumt das Slippery Slope Framework sowohl den Faktoren des klassischen ökonomischen Modells wie auch der psychologischen Forschung ihre Bedeutung ein und interpretiert sie anhand der Variablen Macht und Vertrauen. Das Konstrukt soll aber nicht nur als Beschreibung der Vorgänge zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler dienen, sondern gibt darüber hinaus Handlungsempfehlungen ab, um Steuerehrlichkeit zu erhöhen.

### **1.6. Das Slippery Slope Framework als Anwendungsmodell**

Das Slippery Slope Framework geht davon aus, dass die Strategie der Steuerbehörde wesentlichen Einfluss auf das Steuerverhalten der Bürger nimmt (Kirchler et al., 2008). Wenngleich angenommen wird, dass sowohl die vertrauensbildende als auch die

machtausübende Variante Steuerehrlichkeit hervorrufen können, scheint eine freiwillige Steuerabgabe gegenüber der erzwungenen Kooperationsform Vorteile zu haben: Ein Steuersystem, das auf Strafen und Kontrollen aufbaut, ist teuer und verleitet den Steuerzahler bei jeder sich bietenden Gelegenheit dazu, Steuern zu hinterziehen. Sobald der Steuerzahler also der Meinung ist, dass das System Lücken hat und umgangen werden kann, verliert es seine Wirksamkeit.

Im Gegensatz dazu gelingt es einem Steuerapparat, das einen kundenfreundlichen, vertrauensbildenden Ansatz verfolgt, Steuerzahler zu motivieren, aus freien Stücken ihrer Pflicht nachzukommen und spart somit kostenintensive Kontrollmechanismen ein (Kirchler et al., 2008). Um das Vertrauen der Bürger zu gewinnen, sollte die Behörde die Steuerpflichtigen als gleichberechtigte Partner ansprechen, als Berater bei komplizierten Steuergesetzen fungieren und statt strenge Strafen bei unbeabsichtigten Steuervergehen einzusetzen, Unterstützung anbieten, um zukünftige Fehler zu vermeiden.

Dem entspricht auch der Responsive Regulation Ansatz (Braithwaite, 2003a, 2007), der sich dafür einsetzt, dass die kooperative Mehrheit der Steuerzahler in erster Linie unterstützt, geschult und als Kunden behandelt werden. Bei Steuersündern hingegen sieht das Modell von Braithwaite (2003a, 2007) wie auch das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) vor, dass die Behörde ihre Macht einsetzt, um Steuerdelikte zu verhindern. Dies wiederum stärkt das Vertrauen in den Steuerapparat dahingehend, dass es in der Lage ist, Steuervergehen aufzudecken und es nicht zulässt, dass Steuersünder zu Lasten anderer davonkommen.

### **1.7. Empirische Ergebnisse zum Slippery Slope Framework**

Die Annahme des Slippery Slope Frameworks, dass hohe Macht des Steuerapparats beziehungsweise ausgeprägtes Vertrauen in die Behörde zu hohen Steuerzahlungen führen (Kirchler et al., 2008), finden in empirischen Studien mit unterschiedlichen Herangehensweisen Bestätigung. Wie anhand von Daten aus dem sogenannten World Value Survey mit etwa 83.000 Teilnehmern gezeigt werden konnte, stehen sowohl Macht als auch Vertrauen in positivem Zusammenhang mit Steuerehrlichkeit (Fischer & Schneider, 2009). Darüber hinaus scheint sich die positive Wirkung dieser beiden

Dimensionen gegenseitig zu verstärken. Wenn eine Dimension zunimmt, vergrößert sich auch der Effekt der anderen Dimension und vice versa.

Bei einer weiteren groß angelegten Studie wurden Daten anhand von Online-Fragebögen in Österreich, England und in der Tschechischen Republik gesammelt (Mühlbacher et al., 2011). In diesem Fragebogen wurde die wahrgenommene Macht des Steuerapparats, Vertrauen in die Behörde sowie erzwungene und freiwillige Kooperation erhoben. Wurde der steuernehmende Staat als machtvoll wahrgenommen, führte dies den Annahmen des Slippery Slope Frameworks entsprechend eher zu einer erzwungenen Steuerzahlung. Mit hohem Vertrauen schien hingegen das Gefühl zu sinken, zu einem Steuerbeitrag gezwungen zu sein. Vertrauen erwies sich als der stärkste Prädiktor für freiwillige Kooperation, wenngleich auch die wahrgenommene Macht sowie die Wechselwirkung zwischen Macht und Vertrauen einen gewissen Beitrag zu einer bereitwilligen Steuerabgabe leisteten (Mühlbacher et al., 2011).

Eine entsprechende Studie mit selbstständig Erwerbstätigen in der Türkei (Benk & Budak, 2012) kann diese Ergebnisse bestätigen und lässt ebenfalls schließen, dass erzwungene Kooperation durch eine machtvolle Behörde hervorgerufen wird, während Vertrauen in negativem Zusammenhang mit dieser Form der Kooperation steht. Freiwillige Kooperation hingegen scheint auch hier in erster Linie vom Vertrauen in die Behörde abzuhängen, aber in gewisser Weise auch von wahrgenommener Macht beeinflusst zu werden.

In einem Steuerexperiment von Wahl und Kollegen (2010), das mit Studenten durchgeführt wurde, mussten sich die Teilnehmer vorstellen, Bürger eines fiktiven Staates (Varosia) zu sein, selbstständig zu arbeiten und ihr Einkommen im dargestellten Staat zu versteuern. Anhand von Szenarien wurde die Steuerbehörde des Landes Varosia unterschiedlich dargestellt und mutete je nach Versuchsbedingung entweder machtvoll oder wenig machtvoll, kombiniert mit vertrauenswürdig oder wenig vertrauenswürdig an. Die Ergebnisse zeigen, dass Steuerzahlungen höher ausfallen, wenn Bürger einer machtvollen oder einer vertrauenswürdigen Behörde begegnen als wenn die zuständige Steuerautorität wenig machtvoll beziehungsweise wenig vertrauenswürdig erscheint. Das höchste Ausmaß an Steuerabgaben wurde jedoch dann erzielt, wenn die Steuerbehörde sowohl machtvoll als auch vertrauenswürdig wahrgenommen wurde.

Bezüglich der zweiten Annahme, dass Macht zu erzwungener Steuerkorrektheit führt und Vertrauen freiwillige Kooperation hervorruft, wurde anhand dieses Experiments ebenfalls Bestätigung gefunden (Wahl et al., 2010). Hinsichtlich einer erzwungenen Steuerzahlung werden die höchsten Werte im Falle einer machtvollen aber wenig vertrauenswürdigen Behörde erreicht. Generell scheinen sich jene Bürger, die wenig Vertrauen in den Steuerapparat zeigen, eher gezwungen zu fühlen, ihre Steuern zu zahlen, als Bürger, bei denen Vertrauen vorhanden ist. Eine machtvoll agierende Behörde führt dazu, dass Zwang zur Kooperation empfunden wird (Wahl et al., 2010). Eine vertrauenserweckende Behörde ermöglicht freiwillige Steuerzahlungen. Allerdings gibt es auch hier wie bei Mühlbacher et al. (2011) Hinweise für einen positiven Zusammenhang zwischen freiwilliger Kooperation und der Wechselwirkung zwischen Macht und Vertrauen.

In einem zweiten, ähnlich aufgebauten Experiment mit echten selbstständig Erwerbstätigen wurden wiederum die höchsten Steuerzahlungen erreicht, wenn die Steuerbehörde des fiktiven Staates als machtvoll und vertrauenswürdig dargestellt wurde (Wahl et al., 2010). Darüber hinaus waren die Steuerzahler eher bereit, ihrer Steuerpflicht korrekt nachzukommen wenn sie es mit einer sehr machtvollen oder mit einer sehr vertrauenswürdigen Behörde zu tun hatten, als wenn sie mit wenig machtvollen oder wenig vertrauenswürdigen Autoritäten konfrontiert waren.

Bezüglich der erzwungenen Steuerzahlung entsprechen die Ergebnisse der selbstständig Erwerbstätigen jenen der Studenten aus dem ersten Experiment. Steuerzahler, die einer machtvollen aber wenig vertrauenswürdigen Autorität unterstellt sind, führen ihre Steuern aufgrund von Zwang korrekt ab (Wahl et al., 2010). Während Macht also zu erzwungener Kooperation führt, verringert Vertrauen diese Form der Einhaltung.

Eine vertrauenswürdige Behörde erwies sich wiederum als wesentlicher Prädiktor für freiwillige Kooperation (Wahl et al., 2010). Allerdings tendierten die Teilnehmer bei einem weniger machtvollen Steuerapparat eher dazu, bereitwillig Steuerzahlungen abzugeben, als bei einer machtvollen Behörde. Während also im ersten Experiment Macht bei gleichzeitig hohem Vertrauen zu einer selbstgewählten korrekten Steuerabfuhr beitrug, bewirkte sie im zweiten Experiment eher das Gegenteil und wirkte sich negativ auf eine freiwillige Kooperation aus.

Die Studien von Wahl et al. (2010) beziehungsweise Mühlbacher et al. (2011) machen deutlich, dass Macht unter Umständen nicht nur als Repressionsinstrument

wahrgenommen wird. Vertrauen hat sich als größter Prädiktor für freiwillige Kooperation erwiesen, während die der Behörde zugeschriebene Macht erzwungene Kooperation erwirkt. Andererseits scheint Macht ebenfalls zu freiwilligen Steuerzahlungen beizutragen, vor allem die Wechselwirkung von Macht und Vertrauen. Dies lässt vermuten, dass ausgeübte Macht, die vom Steuerzahler als legitim wahrgenommen wird, ebenfalls dazu führt, dass Steuern aus freien Stücken korrekt abgeführt werden. Vor allem in einer vertrauensvollen Umgebung wird Macht Legitimität zugeschrieben (Wahl et al., 2010). Eine Behörde hat also das Recht, Steuerhinterziehung zu verfolgen und verdient Vertrauen, wenn sie dabei effektiv gegen Steuersünder vorgeht, wodurch wiederum ein freiwilliges Steuerverhalten wahrscheinlicher wird.

Die Annahmen des Slippery Slope Frameworks konnten also durchaus bestätigt werden, wenngleich die Wechselwirkungen zwischen den Dimensionen Macht und Vertrauen sowie deren Auswirkungen auf das Steuerverhalten durch das Modell nicht ausreichend erklärt werden können. Dem Modell entsprechend führt die Macht der Steuerbehörde zu einer erzwungenen Steuerzahlung und das Vertrauen in die Behörde zu einer freiwilligen Kooperation (Kirchler et al., 2008). Wie aber wird das Steuerverhalten von einer Behörde beeinflusst, der einerseits vertraut wird, die aber andererseits auch ihre Macht einsetzt, um Steuerehrlichkeit zu erwirken? Wie wird die ausgeübte Macht wahrgenommen? Welche Qualität hat das entgegengebrachte Vertrauen? Diesen Fragen stellt sich die Erweiterung des Modells nach Gangl et al. (2012). Indem eine Differenzierung der Begriffe Macht und Vertrauen vorgenommen sowie Wechselwirkungen zwischen den beiden Faktoren berücksichtigt werden, liefert das erweiterte Slippery Slope Framework somit eine vielversprechende Möglichkeit, weitere Klärung in die Dynamiken zwischen Behörde und Steuerzahler zu bringen.

## **2. Die Erweiterung des Slippery Slope Modells**

Das erweiterte Slippery Slope Modell nach Gangl et al. (2012) nimmt eine Unterscheidung zwischen Zwangsmacht und legitimer Macht beziehungsweise zwischen rationalem und implizitem Vertrauen vor und nimmt drei mögliche Steuerklimaformen (antagonistisches Klima, Service-Klima, Vertrauensklima) und daraus resultierend drei Arten der Kooperation (erzwungene Kooperation, freiwillige Kooperation, überzeugte Kooperation) an. Bevor auf das Konstrukt und seine Implikationen eingegangen wird, soll

eine Aufgliederung des Macht- beziehungsweise des Vertrauensbegriffes sowie die Wechselwirkungen der beiden Dimensionen dargestellt werden.

### **2.1.Kategorien sozialer Macht**

Macht kann in erster Linie als sozialer Einfluss betrachtet werden, der aus unterschiedlicher Grundlage erwächst (French & Raven, 1959). Allen Machtbasen ist gemein, dass eine Person oder eine Gruppe von einer anderen sozialen Partei beeinflusst wird. Dabei lassen sich sechs verschiedene Quellen sozialer Macht unterscheiden (French & Raven, 1959; Raven, 1965). *Bestrafungsmacht* beruht auf der Grundlage, dass die zu beeinflussende Person davon ausgeht, dass die machthabende Partei in der Lage ist, bei mangelnder Befolgung Strafen zu setzen. *Belohnungsmacht* ist das Gegenstück dazu und begründet soziale Macht mit der Erwartung, dass die andere Partei Belohnungen gewähren beziehungsweise negative Aspekte abwehren kann. *Legitime Macht* wird einer akzeptierten Autorität zugeschrieben. Der soziale Einfluss entsteht somit aus einem Gefühl, dass die machthabende Partei aufgrund von sozialen Strukturen, kulturellen Werten oder Normen das Recht hat, gewisse Handlungsweisen vorzuschreiben. *Identitätsmacht* beruht auf der Identifikation einer Person mit der machtausübenden Person, oder dem Wunsch dieser Person zu ähneln. *Expertenmacht* wird einer Partei zugeschrieben, die aufgrund besonderer Kenntnisse sozialen Einfluss ausüben kann. *Informationsmacht* hat ihren Ursprung hingegen in speziellen Informationen, die nur die machthabende Partei innehat.

Diese unterschiedlichen Grundlagen sozialer Macht können in weiterer Folge unter zwei großen Kategorien eingeordnet werden, die zwischen harten und weichen Machtbasen differenzieren (Raven, Schwarzwald & Koslowski, 1998). Unter den harten Formen wird sozialer Einfluss in erster Linie anhand von Bestrafungs- und Belohnungsmöglichkeiten festgemacht. Die weichen Machtarten entstehen primär aufgrund von Expertise, Identifikation, Information und Legitimation. Eine ähnliche Differenzierung von Macht unterscheidet gleichfalls zwischen Macht als Kontrolle durch Zwang beziehungsweise durch Autorität (Turner, 2005). Die Möglichkeit den eigenen Willen durchzusetzen und andere dazu zu bringen, nach seinen Vorgaben zu denken, glauben oder zu handeln, kann also einerseits erreicht werden, indem Zwangsinstrumente angewendet werden oder indem Kontrolle aufgrund von Normen oder Rechten ausgeübt wird. Auch in der

vorliegenden Studie wird die grobe Unterscheidung von harter Macht beziehungsweise Zwangsmacht und weicher beziehungsweise legitimer Macht berücksichtigt.

Die zweite Dimension des Slippery Slope Frameworks, Vertrauen, erfährt in der Erweiterung des Modells ebenfalls eine detaillierte Betrachtung, welche die Zusammenhänge mit der Dimension Macht besser aufzuzeigen vermag und zwischen einem rationalen und einem impliziten Vertrauen unterscheidet.

## **2.2.Kategorien von Vertrauen**

Vertrauen ist einerseits eine mentale Haltung gegenüber einem anderen Akteur, andererseits eine Entscheidung, sich auf jemand anderen zu verlassen und schließlich auch die daraus resultierende Handlung des Vertrauenden, welche die Verbindung zwischen den beteiligten Parteien darlegt (Castelfranchi & Falcone, 2010; Mayer, Davis & Schoorman, 1995). Mayer et al. definieren Vertrauen als „the willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other party” (1995, S.712). Vertrauen beschreibt demnach die Bereitschaft, sich den Handlungen einer anderen Partei auszuliefern, basierend auf der Erwartung, dass das Vorgehen der anderen Seite von großer Wichtigkeit für den Vertrauenden ist.

Das Konzept des Vertrauens wird über zwei Systeme, Schlussfolgerung beziehungsweise Intuition (Kahneman, 2003) beschrieben. Auf der einen Seite basiert Vertrauen auf kognitiven und rationalen Prozessen und auf der anderen Seite entsteht Vertrauen automatisch und intuitiv (Castelfranchi & Falcone, 2010; Gangl et al., 2012; Lewis & Weigert, 1985).

Das sogenannte *vernunftbasierte Vertrauen* beruht auf Evaluationen bezüglich vier verschiedener Kriterien (Castelfranchi & Falcone, 2010). In erster Linie wird beurteilt, ob die zu vertrauende Partei ein für den Vertrauenden wesentliches Ziel verfolgt und zweitens ob eine gewisse Abhängigkeit vom Gegenüber besteht. Die letzten beiden Kriterien betreffen interne und externe Faktoren anhand derer entschieden wird, ob vertraut wird oder nicht. Zu den internen Faktoren zählen die Kompetenz, die Bereitwilligkeit und die Harmlosigkeit des anderen. Demnach wird evaluiert, ob die zu vertrauende Partei überhaupt in der Lage ist, das Ziel zu verfolgen, ob Wissen, Expertise

und ausreichend Fähigkeiten vorhanden sind (Castelfranchi & Falcone, 2010). Des Weiteren hängt das Vertrauen davon ab, ob angenommen wird, dass der Andere das Vorhaben auch wirklich durchführen wird. Schlussendlich muss, um Vertrauen zu erlangen, auch davon ausgegangen werden, dass von der anderen Partei keine Gefahr ausgeht und sie einem wohlgesonnen ist. Zu den externen Faktoren gehören Bewertungen bezüglich vorhandener Möglichkeiten oder Hindernisse. Das Vertrauen hängt also auch davon ab, ob die äußeren Bedingungen, um ein Ziel zu erreichen, als optimal oder zumindest nicht hinderlich bewertet werden.

Im Gegensatz zu diesem rationalen Prozess des Vertrauens wird auch ein emotionaler und intuitiver Vorgang beschrieben (Castelfranchi & Falcone, 2010; Lewis & Weigert, 1985). Kahneman (2003) beschreibt dieses System der Intuition als schnell, automatisch, unangestrengt, assoziativ, implizit und oftmals emotional besetzt. Während demnach das vernunftbasierte Vertrauen auf Evaluationen beruht, die einen Grund für das eine oder andere Urteil liefern, folgt das *implizite Vertrauen* einer automatischen, assoziativen und unbewussten Einschätzung, die der umfassenden kognitiven Bewertung vorhergeht (Castelfranchi & Falcone, 2010). Hier geht es vielmehr um positive oder negative Gefühle, die ein bestimmter Stimulus hervorruft, ohne dabei schon ein Urteil abzugeben. Anhand dieser automatischen Assoziationen wird intuitiv Vertrauen gefasst oder davon Abstand genommen.

Implizites Vertrauen beschreibt also das Gefühl des Vertrauens, das anderen gegenüber empfunden wird, ohne dafür einen beschreibbaren Grund zu haben. Dieses Gefühl entsteht aufgrund von implizitem Wissen und gegebenen Überzeugungen sowie Erfahrungen, die gemacht wurden (Castelfranchi & Falcone, 2010). Ein Stimulus erzeugt die Reaktion des impliziten Vertrauens, die meist schon in früheren Situationen unter ähnlichen Umständen erlernt wurde und nun automatisch wieder aufgerufen wird.

Lewis und Weigert (1985) stellen fest, dass diese Art von Vertrauen in sozialen Situationen entsteht, in die emotionale Investments getätigt werden und im Falle eines Ausnützens des Vertrauens das Verhältnis zwischen den Vertrauensparteien umfassend beeinträchtigt. Wenn beispielsweise öffentliches Vertrauen in eine Autorität gesetzt wird, die dieses Vertrauen zum eigenen Vorteil verwendet, bezieht sich dieser Vertrauensbruch nicht nur auf die schädliche Handlung selbst, sondern ruft allgemeinen Zorn gegen diese Autorität hervor (Lewis & Weigert, 1985). Das beschreibt wiederum das allgemeine

Gefühl, das dem Vertrauenspartner entgegengebracht wird (beziehungsweise welches enttäuscht werden kann) und hebt sich somit vom rationalen Vertrauen ab, wo eher einzelne Elemente der Vertrauensbeziehung rational evaluiert werden.

### **2.3. Wechselwirkungen zwischen Macht und Vertrauen**

Wie Kirchler et al. (2008) anhand des Slippery Slope Frameworks feststellen, sind die beiden Dimensionen Macht und Vertrauen miteinander verbunden und zeichnen im Rahmen des Modells ein dynamisches Bild. Veränderungen der einen Dimension können Veränderungen der anderen Dimension bedingen. Auch abseits des Modells wird ein komplexer Zusammenhang von Macht und Vertrauen beschrieben (Castelfranchi & Falcone, 2010). Wird einer Person Macht zugeschrieben, kann sie das durchaus auch vertrauenswürdiger erscheinen lassen. Bezieht man sich auf die Vorstellung, dass Vertrauen davon abhängt, dass ein Akteur nicht nur einsatzbereit und ungefährlich wirkt, sondern auch Kompetenzen innehaben soll, um ein wesentliches Ziel zu verfolgen, erscheint Macht, also auch die Macht, etwas durchzuführen, als wichtige Stütze für Vertrauen. Das erlangte Vertrauen wiederum stärkt seinerseits die Macht. Wird einer Partei Vertrauen zugesprochen, vergrößert das ihren Wirkkreis dahingehend, dass sich Personen auf sie verlassen und sich ihrem Einfluss sowie ihren Handlungen vertrauensvoll aussetzen (Castelfranchi & Falcone, 2010).

Dabei scheint es wesentlich, zwischen den Arten von Macht zu unterscheiden (Castelfranchi & Falcone, 2010; Gangl et al., 2012; Kirchler et al., 2008). Zwangsmacht wird sich eher negativ auf Vertrauen auswirken, während von legitimer Macht angenommen wird, dass sie durchaus zu einer Zunahme des Vertrauens führen kann (Gangl et al., 2012). Werden von der Steuerbehörde in erster Linie kontrollierende und strafende Methoden angewendet, könnten Steuerzahler dieses Vorgehen als Zeichen des Misstrauens auffassen (Kirchler et al., 2008). Im Sinne eines psychologischen Vertrages, der zwischen Steuerzahler und Steuerbehörde besteht (Feld & Frey, 2002), wird dem entgegengebrachten Misstrauen ebenfalls mit Misstrauen entgegnet. In diesem Fall senkt Macht das Vertrauen. Eine Steuerbehörde, die hingegen den Eindruck vermittelt, dass sie effektiv gegen Steuersünder vorgeht und Steuerdelikte nicht als Kavaliersdelikte behandelt, kann durch ihr Vorgehen das Vertrauen der ehrlichen Steuerzahler stärken

(Kirchler et al., 2008). Während also Zwangsmacht das Vertrauen in Autoritäten verringert, wird es durch legitime Macht sogar gestärkt (Gangl et al., 2012).

Genauer betrachtet wirkt sich Zwangsmacht negativ auf implizites Vertrauen aus (Gangl et al., 2012), da die Anwendung von Kontrollen und Strafen Misstrauen seitens der Betroffenen schafft (Kirchler et al., 2008) und gegenseitiges Vertrauen verhindert (Das & Teng, 1998). Darüber hinaus dürfte auch vernunftbasiertes Vertrauen durch die Anwendung von zwingender Macht verringert werden (Gangl et al., 2012), da es an der Verfolgung gemeinsamer Ziele zweifeln lässt (Inkpen & Currall, 2004). Legitime Macht hingegen stärkt vernunftbasiertes Vertrauen, da sie gute Gründe liefert, um zu vertrauen (Gangl et al., 2012), indem sie für allgemeine Kooperation sorgt und gegen die Benachteiligung ehrlicher Steuerzahler durch Steuerbetrug vorgeht (Kirchler et al., 2008). Die Auswirkungen legitimer Macht auf implizites Vertrauen sind weniger deutlich (Gangl et al., 2012), dürften aber speziell zum Tragen kommen, wenn Abmachungen, die ohne Verbindlichkeit vereinbart wurden, eingehalten werden (Malhotra & Murnighan, 2002). Durch die Einhaltung dieser unverbindlichen Versprechen werden beim Gegenüber positive Einstellungen hervorgerufen, die ein Gefühl des Vertrauens ermöglichen.

Bezüglich der zwei beschriebenen Arten von Vertrauen können ebenfalls Annahmen betreffend etwaiger Konsequenzen auf das Zuschreiben von Macht abgeleitet werden. Implizites Vertrauen, das auf gemeinsamen Normen, Werten und Moralvorstellungen aufgebaut ist, schwächt eine zwingende Macht (Gangl et al., 2012), da es die Anwendung von Kontrollen überflüssig erscheinen lässt (Das & Teng, 1998). Im Gegensatz dazu wird angenommen, dass legitime Macht durch implizites Vertrauen gestärkt werden kann (Tyler, 2006). Eine positiv besetzte affektive Haltung gegenüber der Autorität trägt dazu bei, dass ihr Rechtmäßigkeit zugeschrieben wird. Gleichmaßen kann legitime Macht auch durch vernunftbasiertes Vertrauen erhöht werden (Gangl et al., 2012). Fasst eine Partei Vertrauen, da sie die andere Partei als fähig wahrnimmt, ein wichtiges Ziel zu verfolgen, kann angenommen werden, dass ihr dadurch in den Augen der vertrauenden Partei eine gewisse legitime Macht zugesprochen wird (Castelfranchi & Falcone, 2010). In diesem Sinne wird vermutet, dass vernunftbasiertes Vertrauen der Zwangsmacht wenig zuträglich ist (Gangl et al., 2012), viel eher wird diese strikte Form der Macht bei vorhandenem Vertrauen als legitime Macht wahrgenommen.

In der Erweiterung des Slippery Slope Modells nach Gangl et al. (2012) werden die unterschiedlichen Macht- und Vertrauensformen integriert und Wechselwirkungen thematisiert. Das Konstrukt mit seinen resultierenden Klimaformen und Kooperationsarten, die ebenfalls eine Ergänzung zur Grundstruktur darstellen, wird im folgenden Kapitel näher dargestellt.

#### **2.4.Beschreibung des erweiterten Slippery Slope Frameworks**

Die genauere Betrachtung der Dimensionen Macht und Vertrauen liefert wichtige Hinweise zur Erklärung des Steuerverhaltens, die in der Erweiterung des Slippery Slope Frameworks Eingang finden. Im ursprünglichen Modell wurden durch Macht und Vertrauen zwei unterschiedliche Steuerklimaformen erzeugt, ein antagonistisches Klima bei einer machtvoll agierenden Steuerbehörde beziehungsweise ein synergistisches Klima bei einem Steuerapparat, dem Vertrauen zugeschrieben wird (Kirchler et al., 2008). In weiterer Folge führen diese beiden Klimaarten zu einer erzwungenen Kooperation beziehungsweise einer freiwilligen Erfüllung der Steuerpflicht.

Durch die Unterteilung des Machtverständnisses in zwingende beziehungsweise legitime Macht sowie die Unterteilung von Vertrauen in vernunftbasiertes beziehungsweise implizites Vertrauen kann das Modell durch eine dritte Klimaform sowie eine dritte Kooperationsart erweitert werden (Gangl et al., 2012). Gangl et al. (2012) beziehen sich dabei auf Alm und Torgler (2011), die ebenfalls zwischen drei Paradigmen unterscheiden, um das Steuerverhalten zu regulieren und die Idee eines Enforcement-, eines Service-beziehungsweise eines Trust-Paradigmas verfolgen. Zur bildlichen Veranschaulichung wird das erweiterte Slippery Slope Modell in Abbildung 2 graphisch dargestellt.



Nachteil diese Klimas ist die mangelnde intrinsische Motivation, freiwillig zu kooperieren. Sobald die Autorität in den Augen der Untergebenen an Macht verliert, besteht keine Notwendigkeit mehr, den Regeln zu entsprechen. Die Aufrechterhaltung eines Kontroll- und Strafsystems hingegen ist sehr kostspielig (Nooteboom, 2002; Ripperger, 1998; zitiert nach Gangl et al., 2012, S. 7).

Ein Service-Klima wird durch legitime Macht sowie vernunftbasiertes Vertrauen dominiert (Gangl et al., 2012). Es handelt sich hierbei um eine Haltung, wie zwischen einer Dienstleistungsstelle und einem Kunden. Steuerbehörde und Steuerzahler arbeiten miteinander und halten sich dabei an gewisse Regeln und Standards. Die Steuerbehörde zeichnet sich durch professionelle, faire und wohlgesonnene Praktiken aus, während die Steuerzahler ihren Beitrag aus freien Stücken heraus abgeben. Diese freiwillige Kooperation geht aus der Überzeugung hervor, dass die Behörde eine akzeptierte Autorität darstellt, die rechtmäßig ihre Ziele verfolgt. Da die Steuerzahler ihrer Steuerpflicht freiwillig nachkommen und nicht von außen dazu gezwungen werden müssen, liegt der Vorteil dieses Klimas in dessen Stabilität. Der Nachteil besteht in der notwendigen Bürokratie, in den festgesetzten Regeln und Standards, die ein solches Klima erst ermöglichen.

Das Vertrauensklima wird durch implizites Vertrauen hervorgerufen (Gangl et al., 2012). Steuerbehörde und Steuerzahler vertrauen einander, da sie sich als Mitglieder einer Einheit mit denselben Werten betrachten. Die Behörde sieht es als ihre Aufgabe an, für die Steuerzahler zu arbeiten, empathisch zu sein und freundliche Unterstützung anzubieten. In den Augen der Steuerpflichtigen arbeiten die Mitglieder des Steuerapparats für ein gemeinsames Wohl, zudem die Steuerzahler ihren eigenen Beitrag selbstverständlich ableisten. In diesem Klima fühlen sich die Steuerzahler für das Steuersystem persönlich verantwortlich und betrachten Steuerehrlichkeit als Norm, die von allen Steuerzahlern befolgt wird und kooperieren somit aus Überzeugung. Der wesentliche Vorteil dieses Klimas besteht darin, dass es komplizierte Gesetze überflüssig macht. Der Steuerzahler folgt viel eher generellen moralischen Standards als expliziten Steuergesetzen. Dadurch ergibt sich allerdings auch der Nachteil dieser Vertrauensbasis, indem es die Türen für Trittbrettfahrer, die sich das System zunutze machen, öffnet.

Mit der ursprünglichen Fassung sowie der Erweiterung des Slippery Slope Modells wird versucht, das Gefüge zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler zu erklären und

entsprechende Handlungsempfehlungen anzubieten. Zwei weitere Modelle, die sich auf die Beziehung zwischen Behörde und Steuerpflichtigen konzentrieren, sollen im nachstehenden Kapitel vorgestellt werden: Das Konzept der Responsive Regulation nach Braithwaite (2003a, 2007) sowie der Multi Faceted Policy Ansatz nach Alm & Torgler (2011).

### **3. Alternativmodelle zum Slippery Slope Framework**

Wie das Slippery Slope Framework versuchen beide Alternativmodelle die Erklärung für das Steuerverhalten in der Verbindung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler zu finden und Erkenntnisse aus der ökonomischen Forschung zu integrieren. Allen drei Modellen ist gemeinsam, dass sie unterschiedliche Vorgehensweisen seitens der Behörde identifizieren. Während das Modell der Responsive Regulation (Braithwaite 2003a, 2007) den Fokus jedoch auf Unterschiedlichkeiten der Steuerzahler legt und aufgrund deren Haltung entsprechende Handlungen der Behörde empfiehlt, setzt der Multi Faceted Policy Approach (Alm & Torgler, 2011), ähnlich dem Slippery Slope Framework, bei steuerklimatischen Ausprägungen an, die die Interaktion zwischen Behörde und Steuerzahler prägen. Beide Alternativansätze werden im Folgenden näher dargestellt.

#### **3.1. Responsive Regulation**

Während das Slippery Slope Framework und der Multi-Faceted Policy Approach unterschiedliche Klimaformen beziehungsweise Paradigmen propagieren, die von der Behörde erzeugt oder verfolgt werden, steht beim Responsive Regulation Ansatz der Steuerzahler im Mittelpunkt der Überlegungen. Mit dem Konzept der Motivational Postures (Braithwaite, 2003b) werden verschiedene Haltungen beschrieben, die der Steuerzahler gegenüber der Steuerbehörde einnimmt. Motivational Postures formen sich durch Überzeugungen, subjektives Wissen über das Steuergesetz, Einschätzungen, Erwartungen in Bezug auf die Steuerbehörde, Normen oder auch durch wahrgenommene Fairness (Kirchler, 2007). Dabei werden diese individuellen Vorstellungen und Einstellungen im gemeinschaftlichen Leben weiter entwickelt und miteinander geteilt. Braithwaite (2003b) lehnt sich an das Konzept der sozialen Distanz von Bogardus (1928, zitiert nach Braithwaite, 2003b, S. 18) an und geht davon aus, dass die Steuerzahler mit

diesen individuellen Standpunkten gegenüber der Behörde das empfundene Ausmaß an sozialer Distanz zur Autorität ausdrücken wollen. Daraus ergeben sich schlussendlich fünf Motivational Postures, die voneinander unterschieden werden können.

Braithwaite (2003b) stellt sie folgendermaßen dar: *Commitment* beschreibt ein Gefühl der moralischen Verpflichtung, zu kooperieren und im Interesse der Gemeinschaft zu handeln. *Capitulation* steht für die Bereitschaft, die Steuerbehörde als legitime Autorität zu akzeptieren und die Erwartung, fair behandelt zu werden, solange man seinerseits entsprechend agiert. Während die ersten beiden Positionen eine grundsätzlich positive Haltung gegenüber der Steuerbehörde erkennen lassen, wird bei den übrigen drei Motivational Postures, eine eher ablehnende Einstellung erkennbar. So gibt es bei *Resistance* Zweifel am guten Willen der Behörde und den Wunsch, für seine Rechte einzutreten. *Disengagement* beschreibt ein gewisses Gefühl der Ohnmacht mit der einzigen möglichen Strategie, unter dem Radar der Steuerbehörde zu bleiben und größtmögliche Distanz zu wahren. Schließlich steht *Game Playing* dafür, dass die Grenzen der Steuergesetze ausgereizt werden und mit der Steuerbehörde gewissermaßen gespielt wird. Im Unterschied zu den übrigen Postures wurde Game Playing aufgrund von Diskussionen mit Steuerzahlern und Mitarbeitern der Behörde hinzugefügt. Diese Haltung wird als spezielle Einstellung zum Gesetz beschrieben, die dafür steht, die Gesetze eher dem eigenen Zweck entsprechend zu interpretieren, denn sie als bindende Vorgabe zu akzeptieren (McBarnet, 2003).

Bei einer Untersuchung an australischen Steuerzahlern (Braithwaite, 2003b) konnte festgestellt werden, dass Commitment und Capitulation in negativem Zusammenhang mit steuerunehrlichen oder steuervermeidenden Verhaltensweisen stehen, während die Positionen Resistance, Disengagement und Game Playing allesamt positive Verbindungen zu nicht-kooperativem Verhalten aufweisen. Besonders Steuerzahler, die sich von der Behörde losgelöst empfinden und eine ablehnende Haltung einnehmen, lassen Hinterziehungstendenzen erkennen. Wohingegen jene Bürger, die vor allem dem Posture Game Playing entsprechen, eher innerhalb der Grenzen des Gesetzes versuchen, Steuern einzusparen.

Der Annahme, dass Steuerverhalten verschiedenartig motiviert sein kann, wird mit der Empfehlung entsprochen, konforme Steuerzahler in ihrem Verhalten zu stabilisieren und zu unterstützen, wohingegen bei abweichendem Verhalten mit Strafen reagiert werden

muss (Braithwaite, 2007). Dabei soll von Seiten der Steuerbeamten nicht nur auf das Vergehen geachtet werden, sondern auch die Einsicht und der Wille zur Wiedergutmachung berücksichtigt werden. Wesentlich hierbei ist zu beachten, dass nicht-kooperatives Verhalten verschiedenartig begründet sein kann. Es muss nicht zwingendermaßen eine negative Haltung gegenüber der Behörde dahinter stehen (Braithwaite, 2003b). Aufgabe der Steuerbehörde ist es, auf das Vergehen zu reagieren, dabei aber keinesfalls ein respektloses, sanktionierendes Vorgehen zu wählen, welches bei Steuerzahlern vielmehr eine ablehnende Haltung hervorruft, als freiwillige Kooperation. Das hauptsächliche Ziel ist es demnach, Steuerzahler dazu zu bringen, ihre Pflichten zu akzeptieren und Verantwortung für ein gesetzeskonformes Verhalten zu übernehmen (Braithwaite, 2007).

Anhand der Motivational Postures lassen sich für die Steuerbehörde folgende Empfehlungen ableiten (Braithwaite, 2003a): Jenen, die aus freiwilligen Stücken kooperieren, soll Eigenverantwortung zugetraut werden. Sie regulieren sich selbst, erhalten jedoch Unterstützung, wenn diese erforderlich ist. Steuerzahler, die eher der Haltung der Capitulation zugeordnet werden, wird ebenfalls die Verantwortung übertragen, ihre Fehler zu korrigieren. Allerdings ist die Zusammenarbeit mit der Behörde enger, wobei sie auch Rückmeldung über ihr Vorgehen erhalten. Je weniger ein Steuerzahler bereit ist, zu kooperieren, umso mehr Kontrollen und Durchsetzungsmechanismen treten in Kraft. Während bei Resistance noch nach Ermessen und eventuell nur mit der Androhung von Strafen versucht wird, Kooperation zu erwirken, wird ein Vergehen bei von den Gesetzen losgelösten Bürgern eindeutig sanktioniert. Die Idee dahinter ist, grundsätzlich kooperativen Steuerzahlern möglichst viel Eigenverantwortung zuzugestehen, während mit abnehmender Steuerehrlichkeit mehr Einfluss und Macht von der Behörde ausgeübt wird. Der Vorteil dieser Strategie ist die Einsparung von kostenintensiven Kontrolleinrichtungen, die nur mehr für einen kleinen Teil an Steuerzahlern benötigt werden. Die Mehrheit der Bürger, die überwiegend den positiven Motivational Postures zugeordnet werden kann, wird vielmehr durch Überzeugung und Informationen in einer korrekten Steuerabgabe bestärkt (Braithwaite, 2003a, 2007).

Eine Zusammenfassung der Motivational Postures und der entsprechenden Handlungsempfehlungen für die Behörde liefert Abbildung 3 in Form einer Pyramide. Anhand dieser Darstellung wird noch einmal deutlich, dass für die Mehrheit der

Steuerzahler Unterstützung bei der Selbstregulierung angeboten werden soll und strenge Sanktionen nur für einen kleinen Teil von uneinsichtigen Steuerbetrügern vorgesehen sind.

Abbildung 3: *Responsive Regulation nach Braithwaite (2003a, S. 3).*



Bestätigung für dieses Konzept der Responsive Regulation (Braithwaite, 2003a, 2007) findet sich bei Feld und Frey (2002), die annehmen, dass Steuerzahler und Behörde in einer Art psychologischen Vertrag miteinander stehen, der beide Seiten als Partner betrachtet. Durch ein respektloses Verhalten seitens der Steuerbehörde wäre dieser Vertrag gebrochen und der Steuerzahler zur Hinterziehung animiert. In Schweizer Studien zur Steuerhinterziehung wurde bestätigt, dass es der Steuermoral zuträglich ist, wenn Steuerzahler bei einem aufgedeckten Fehler im Steuerbescheid nicht automatisch als Verdächtige behandelt werden, sondern Gründe für diesen Mangel erkundet werden (Feld & Frey, 2005). Dementsprechend wird die Tendenz zur Steuerhinterziehung durch ein weniger respektvolles Verhalten verstärkt.

### 3.2. Multi-Faceted Policy Approach

Das dritte, im Rahmen dieser Arbeit vorgestellte Modell zum Steuerverhalten, das die Erkenntnisse des klassischen Ansatzes durch nicht-finanzielle Aspekte ergänzt, ist der Multi-Faceted Policy Approach von Alm und Torgler (2011). Die Autoren nehmen an,

dass das Steuerverhalten zumindest zum Teil von ethischen Faktoren mitbestimmt wird. Diese Einflüsse umfassen Thematiken wie Moralität, soziale Normen, Altruismus und Fairness. Ein Beitrag, der von einer Gruppe von Individuen für ein gemeinsames Gut geleistet und als fair empfunden wird, führt bei jedem Einzelnen dazu, dass man sich moralisch verpflichtet fühlt, ebenfalls seinen Beitrag zu leisten und nicht auf Kosten anderer das gemeinsame Gut zu konsumieren (Sugden, 1984).

Darüber hinaus werden Verhaltensmuster, die von einer Gemeinschaft anderer Personen ähnlich bewertet werden, als soziale Norm wahrgenommen, die das eigene Verhalten beeinflusst. Halten sich andere Personen an diese sozial akzeptierte Vorgehensweise, wird es auch das Individuum tun, sollte die Gemeinschaft anderer Personen vom vorgegebenen Verhalten abweichen, wird das Individuum ebenfalls davon abkommen (Frey & Torgler, 2007).

Zu guter Letzt muss aber auch berücksichtigt werden, dass Steuerzahler nicht nur am eigenen Wohlergehen interessiert sind, sondern auch daran, wie es der Gemeinschaft geht. Das Steuerverhalten wird daher auch durch die Überlegung beeinflusst, dass durch die Hinterziehung von Steuern die Ressourcen, die für das gemeinsame Wohl verwendet werden können, minimiert werden (Bosco & Mittone, 1997). Wesentlich ist, dass das Ethikempfinden bei den Individuen in unterschiedlichem Ausmaß ausgeprägt ist und daher auch die Entscheidung bezüglich der Steuerabgabe verschiedenartig mitbestimmt wird (Alm & Torgler, 2011).

Zusammenfassend stellen Alm und Torgler (2011) fest, dass der Steuerzahler solange korrekte Angaben über sein Einkommen macht, solange er es für das Richtige hält. Sobald jedoch im Allgemeinen eher Hinterziehungstendenzen vorherrschen, tritt der Einfluss von Ethik zunehmend in den Hintergrund. Wenn demnach die Steuerbehörde in der Lage ist, die ethische Komponente der Bereitschaft, Steuern ordnungsgemäß abzuführen, hervorzukehren, erlangt sie damit zusätzlich zu den traditionellen Durchsetzungsmöglichkeiten ein breiteres Handlungsspektrum, um Steuerehrlichkeit zu bewirken.

In vielen Studien konnte der Einfluss von ethischen Aspekten und damit zusammenhängenden Handlungsmöglichkeiten der Behörde bestätigt werden (Alm & Torgler, 2011). Bürger, die bereit sind, ihre Steuern ordnungsgemäß abzuführen, empfinden es als unmoralisch, der Steuerpflicht nicht entsprechend nachzukommen (Frey

& Torgler, 2007). Demgegenüber tendieren jene Steuerzahler eher dazu, Abgaben zu unterschlagen, wenn es in ihrer Umgebung ebenfalls so gehandhabt wird. Demnach sollte Steuerehrlichkeit erhöht werden können, wenn an die Moral der Steuerzahler appelliert wird, indem hervorgehoben wird, dass die Mehrheit der Steuerzahler ehrlich agiert.

Der Multi-Faceted-Policy-Ansatz (Alm & Torgler, 2011) versucht alle Hauptelemente, die bei der Steuerentscheidung zum Tragen kommen, zu berücksichtigen. Das sind neben der Angst vor Aufdeckung des Vergehens und der nachfolgenden Strafe, die erwähnten ethischen Aspekte. Ergänzt werden diese Faktoren durch Überlegungen aus der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979), die besagt, dass Individuen dazu tendieren, geringe Wahrscheinlichkeiten zu überschätzen und Ergebnisse in Relation zu einem gewissen Referenzpunkt zu beurteilen.

Übertragen auf den Steuerkontext bedeutet dies, dass Steuerzahler einerseits die geringe Wahrscheinlichkeit, geprüft zu werden, überschätzen und damit auch weniger geneigt sind, unehrliche Angaben zu tätigen. Andererseits beziehen sie ihre Nutzenüberlegungen in der Entscheidungssituation auf einen bestimmten Ausgangspunkt, der als soziale Norm bezeichnet werden kann. Alm und Torgler (2011) sprechen dabei von einer Wert- anstelle einer Nutzenfunktion und nehmen an, dass die Überlegungen nicht vom Einkommen selbst, sondern vielmehr von den Einkommensabweichungen vom Referenzpunkt abhängen. Ferner werden Verluste schwerer bewertet als entsprechende Gewinne, was dazu führen kann, dass in einem Fall risikofreudig agiert wird, nämlich dann, wenn es Verluste abzuwenden gilt und anderenfalls Risikoaversion vorherrscht, wenn ein ohnehin positiver Ausgang angenommen wird.

Des Weiteren muss festgestellt werden, dass unterschiedliche Ausgangspunkte zum Tragen kommen (Alm & Torgler, 2011). Für den einen Steuerzahler dient das Einkommen vor Steuern als Ausgangspunkt, womit Hinterziehungsaktionen als Norm und Steuern als Verlust wahrgenommen werden. Für einen anderen Steuerzahler ist hingegen vielmehr das Einkommen minus aller Abgaben der Referenzpunkt und somit das korrekte Abführen der Steuern der Grundsatz und Abweichungen von dieser Norm ein Verlust. Zwischen diesen beiden Extremen sind jegliche weitere Referenzpunkte denkbar, wobei negative Abweichungen von diesem Referenzpunkt als Verlust wahrgenommen werden, den es zu vermeiden gilt. Steuerzahler erleben einen psychologischen Verlust proportional zu den hinterzogenen Steuern und wägen ab, wie viel sie zu bezahlen bereit sind, um diesen Verlust zu verhindern. Dies kann gegebenenfalls dazu führen, dass das

gesamte Einkommen angegeben und alle Steuern gezahlt werden. Ethische Aspekte spielen hierbei eine große Rolle. Je stärker moralische Gefühle ausgeprägt sind, umso mehr weicht das Hinterziehen von Steuern von der ethischen Norm ab und umso größer wird auch der empfundene Verlust (Alm & Torgler, 2011). Insgesamt tragen diese Überlegungen zur Erklärung bei, wie es zu wesentlich geringeren Hinterziehungsraten kommt, als es das ökonomische Modell annehmen lässt. Neben den finanziellen Vor- und Nachteile findet auch der Gewinn oder Verlust, der durch die Einhaltung beziehungsweise die Missachtung ethischer Normen entsteht, Eingang in die Entscheidung zum Steuerverhalten.

Die Berücksichtigung der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979) bringt einen wesentlichen Input zur Analyse des Steuerverhaltens. Darüber hinaus ergeben sich durch das vorgestellte Modell für die Steuerbehörde weitere Möglichkeiten, um der Steuerhinterziehung habhaft zu werden. Indem die Steuerzahler individuell, entsprechend ihren unterschiedlichen Referenzpunkten, angesprochen werden, kann gezielter gegen Steuerunehrlichkeit vorgegangen werden (Alm & Torgler, 2011). Neben den traditionellen Strategien, die vor allem Kontrollen und Strafen vorsehen, können Methoden zum Einsatz kommen, die den Bürgern in erster Linie Unterstützung bieten oder die Verbindung zwischen Steuern und öffentlichen Leistungen betonen. Daraus lassen sich drei mögliche Paradigmen ableiten, die das Vorgehen der Steuerbehörde bestimmen.

Alm und Torgler (2011) treffen hierfür folgende Unterscheidung: Das *Enforcement Paradigma* fügt sich in erster Linie in das klassische Modell ein und betrachtet den Steuerpflichtigen als potentiellen Kriminellen. Diesem muss Einhalt geboten werden, indem er mit engmaschigen Kontrollen und empfindlichen Strafen von illegalen Verhaltensweisen abgehalten wird. Im *Service Paradigma* wird die Effektivität der traditionellen Methoden durchaus anerkannt, es betont jedoch zusätzlich die Rolle der Behörde als Vermittler und Service-Einrichtung für Steuerzahler. In dieser Rolle soll die Steuerbehörde den Steuerpflichtigen in erster Linie als Kunden ansehen, Beratung anbieten und eine Vereinfachung der Steuerregelungen anstreben. Durch die Herausarbeitung des Einflusses von ethischen Aspekten auf die Steuerentscheidung ergibt sich zu guter Letzt das *Trust Paradigma*. Hier soll die ethische Komponente des Steuergeschehens hervorgehoben werden. Dafür wird den Bürgern einerseits vermittelt, dass es das Richtige ist, seine Steuern ordnungsgemäß abzugeben und andererseits wird

die Verbindung zwischen Steuern und öffentlichen Leistungen vor Augen geführt. Steuersünden hingegen werden veröffentlicht, um zu verhindern, dass dieses Verhalten als Kavaliersdelikt akzeptiert wird beziehungsweise Ungerechtigkeiten gegenüber dem ehrlichen Steuerzahler entstehen. Dabei sprechen sich Alm & Torgler (2011) dafür aus, dass alle drei beschriebenen Paradigmen eingesetzt werden und der Behörde somit ein breites Handlungsspektrum von Kontrollen und Strafen, über Dienstleistungen am Steuerzahler bis hin zur Betonung des ethischen Aspekts des Steuerverhaltens, ermöglichen.

Mit der Ergänzung des klassischen, ökonomischen Ansatzes durch die Berücksichtigung psychologischer und sozialer Aspekte wurde ein wesentlicher Vorstoß zur Aufklärung der Differenz zwischen theoretischem und tatsächlichem Steuerverhalten beigetragen.

Anhand des Slippery Slope Grundmodells und dessen Erweiterung sowie der beiden Alternativmodelle wird deutlich, wie viel Erklärungspotential in der Interaktion zwischen Behörde und Steuerzahler liegt und wie wichtig ein differenzierter Blick auf die Dynamiken zwischen den beiden Parteien ist. Wesentlich erscheint hier jedoch auch zu unterscheiden, ob eine Interaktion zwischen Behörde und der Gemeinschaft aller Steuerpflichtigen stattfindet oder zwischen Behörde und einem individuellen Steuerzahler und welche Auswirkungen diese Unterscheidung mit sich bringt. Wirkt sich die Ausübung von Macht beziehungsweise das Vermitteln von Vertrauen auf beide Adressaten gleich aus? Oder reagieren Gruppe und Individuum unterschiedlich auf die vermittelten Paradigmen. Erkenntnisse aus sozialpsychologischen Untersuchungen lassen Differenzen vermuten, weshalb im Rahmen dieser Arbeit eine Unterscheidung zwischen der Kommunikation mit einer Gruppe und der Kommunikation mit einem Individuum vorgenommen wird.

#### **4. Der Kontakt zum Steuerzahler über Massenkommunikation beziehungsweise personalisierte Kommunikation**

Mit den dargestellten Theorien zum Steuerverhalten wurden unterschiedliche Blickwinkel auf den Kontakt der Behörde zum Steuerzahler ermöglicht. Nichtsdestotrotz wurden die gewonnenen Ergebnisse bis dato noch nicht mit der Art der Kontaktaufnahme in Verbindung gebracht. Eine Unterscheidung des behördlichen Umgangs über Massenkommunikation beziehungsweise personalisierte Kommunikation erscheint jedoch

aufschlussreich. Zahlreiche Erkenntnisse aus sozialpsychologischen Untersuchungen, die Verhaltensunterschiede zwischen Personen, die sich als Teil einer Gruppe ansehen und Personen, die sich als Individuum wahrnehmen, legen den Schluss nahe, dass es bei Steuerzahlern zu unterschiedlichen Reaktionen kommen könnte, je nachdem auf welche Weise sie von der Behörde kontaktiert werden. Auf der einen Seite werden Steuerzahler über Massenkommunikationsmittel, wie allgemeine Aussendungen, Informationen auf der Homepage des Finanzamts oder TV-Spots, als Gemeinschaft aller Steuerpflichtigen angesprochen. Steuerzahler erleben andererseits aber auch personalisierten Kontakt mit der Behörde, beispielsweise über persönliche Schriftstücke, bei individuellen Beratungsterminen oder gar bei Steuerprüfungen. Gruppenphänomene, die bei einer Unterscheidung zwischen Massenkommunikation und personalisierter Kommunikation zum Tragen kommen könnten, werden im vorliegenden Kapitel vorgestellt.

Zunächst wird das aus der Sozialpsychologie bekannte Phänomen der Verantwortungsdiffusion (Darley & Latané, 1968) vorgestellt und mögliche Zusammenhänge mit dem Steuerverhalten aufgezeigt. Ein weiterer Effekt, der auf ähnliche Weise hervorgerufen wird, ist jener des sozialen Faulenzens (Latané, Williams & Harkins, 1979). Danach wird das Steuerverhalten als soziales Dilemma beschrieben, bei dem Einzel- und Gruppeninteressen im Widerspruch stehen (Komorita & Lapworth, 1982). Darüber hinaus könnte das Herd Behavior (Banerjee, 1992) mit seiner Annahme eines konformen Verhaltens in Gruppen Erklärungspotential für das Steuerverhalten liefern. Zuletzt wird auf die Auflösung eines gewünschten konformen Verhaltens durch die Anordnung einer Autorität eingegangen (Conway und Schaller, 2005).

Personen, die das Gefühl haben, in einer Masse unterzutauchen, zeigen weniger gemeinnützige oder selbstlose Handlungsweisen und tendieren dazu, sich unsozial zu verhalten (Silke, 2003). Sie entziehen sich einem Verpflichtungsgefühl, da sie die Verantwortung als Teil der Gruppe nicht alleine tragen, sondern auf alle Gruppenmitglieder aufteilen (Darley & Latané, 1968). Wird ein Verbrechen beispielsweise von nur einem Zeugen beobachtet, muss diese Person aktiv werden, da an ihr die Verantwortung für das Verhindern der Untat hängt. Gibt es mehrere Zeugen, könnte jeder einzelne den übrigen Beobachtern die Verantwortung für das Einschreiten zuschreiben, es kommt zu einer sogenannten Verantwortungsdiffusion (Darley & Latané, 1968). Auf den Steuerkontext übertragen würde das bedeuten, dass sich der einzelne Steuerzahler für einen Beitrag zum Staatshaushalt nicht verantwortlich fühlt, da es

genügend andere gibt, die ebenfalls zum Einzahlen verpflichtet sind. Fühlt sich der Steuerzahler hingegen direkt angesprochen, kann er seine persönliche Verantwortung nicht mehr verleugnen.

Dieser Effekt zeigt sich auch bei Studien zum sogenannten sozialen Faulenzen (social loafing). In Gruppen reduziert sich der Beitrag eines Einzelnen zu einer Gesamtleistung (Latané et al., 1979). Sobald allerdings die Leistung des Einzelnen individuell identifizierbar gemacht wird, bleibt dieser Effekt des sozialen Faulenzens aus (Williams, Harkins & Latané, 1981). Individuen werden aber auch dann zu Trittbrettfahrern und zeigen weniger Bereitschaft, zu einem Gruppenerfolg beizutragen, wenn ihnen ihr eigenes Zutun als verzichtbar erscheint (Kerr & Bruun, 1983).

Darüber hinaus können Steuersituationen als soziales Dilemma bezeichnet werden (Kirchler & Maciejovsky, 2002). In einer solchen Situation befindet sich eine Gruppe von Individuen in einem Konflikt zwischen zwei wählbaren Alternativen. Die Einzelperson kann entweder versuchen, ihre Eigeninteressen zu verfolgen oder im Sinne der Gemeinschaft handeln. Das Dilemma besteht darin, dass, wenn jedes Individuum seinen eigenen Vorteil schöpfen will, die Gemeinschaft darunter leidet und im Endeffekt jeder für sich ein schlechteres Ergebnis erzielt (Komorita & Lapworth, 1982). Versucht daher jeder einzelne, seine steuerlichen Belastungen zu minimieren, wirkt sich das negativ auf das staatliche Leistungsvolumen aus, von dem jeder Bürger letztendlich wiederum betroffen wäre (Kirchler & Maciejovsky, 2002). Offensichtlich zeigen sich auch in diesen Dilemma-Situationen Gruppeneffekte, indem Individuen umso mehr geneigt sind, das Eigeninteresse vor das Gruppeninteresse zu stellen, je größer die Gruppe ist, der sie angehören (Komorita & Lapworth, 1982).

Ein weiteres Phänomen, das unter dem Einfluss einer Gruppe sichtbar wird und unter Umständen Auswirkungen auf das Steuerverhalten haben könnte, ist das sogenannte Herd Behavior (Banerjee, 1992). Hiermit wird die Tendenz von Individuen beschrieben, bei einer anstehenden Entscheidung eher dem Verhalten anderer zu folgen, als eigene Informationen zu berücksichtigen. Eine Person entscheidet sich demnach das zu machen, was alle anderen auch machen und ignoriert dabei mitunter sogar Hinweise, die ein anderes Vorgehen günstiger erscheinen ließen. Festinger (1950, 1954) begründet die Tendenz zum konformen Verhalten in Gruppen mit seiner Theorie der sozialen Vergleiche. Besteht bezüglich einer bestimmten Meinung Unsicherheit, neigt der Mensch dazu, diese Meinung zu überprüfen, indem er sie mit jener von ähnlich erscheinenden

anderen Personen vergleicht. Besteht nun in dieser Vergleichsgruppe ein anderer Standpunkt, als jener, der vom Individuum vertreten wird, gibt es somit keinen Nachweis dafür, dass seine Meinung die Richtige ist, wodurch sich das Individuum der Meinung der Bezugsgruppe annähern wird.

Anhand der Experimente von Asch (1956) konnte eindrucksvoll bewiesen werden, dass Individuen ihre richtige Einschätzung abändern, wenn sie einer einstimmigen Mehrheit, die eine andere Meinung verfolgt, begegnen. Den Versuchspersonen wurde in mehreren Durchgängen eine Linie vorgegeben, deren längenmäßiges Ebenbild sie unter drei Vergleichslinien identifizieren mussten. Die Längenunterschiede waren eindeutig genug, sodass die Aufgabe für eine normalsichtige Person ohne Probleme zu lösen war. In der Versuchsbedingung waren die Teilnehmer mit einer Gruppe von scheinbaren weiteren Teilnehmern konfrontiert, die absichtlich ein anderes Ergebnis kundtaten. Die wahren Versuchspersonen gaben daraufhin mehr Fehlurteile ab und passten ihre Aussagen der Mehrheit an (Asch, 1956). Auch in finanziellen Situationen, in denen Versuchsteilnehmer zwischen Kauf oder Verkauf von Firmenanteilen entscheiden mussten, schloss sich ein beträchtlicher Teil der Meinung der Mehrheit an, selbst wenn vorhandene Informationen ein gegensätzliches Vorgehen empfohlen hätten (Marsat, 2011).

Dieser Effekt des konformen Verhaltens könnte in Steuersituationen zum Tragen kommen, wenn ein Steuerzahler Teil einer Gruppe vergleichbarer Steuerpflichtiger ist. Gelingt es der Steuerbehörde ein allgemeines Klima zu erzeugen, in dem Steuerzahlende ihren Beitrag aus Pflichtgefühl und Selbstverständlichkeit leisten, könnte dieses Verhalten einer Gruppe von Steuerpflichtigen auf einen einzelnen Steuerzahler positiv einwirken, soziale Normen werden wirksam. Dabei ist aber auch das Gegenteil denkbar. Ist ein Steuerzahler von einer Gruppe von Steuerpflichtigen umgeben, deren Strategie eine Ausreizung der Möglichkeiten zur Steuerreduktion ist, scheint es wahrscheinlicher, dass er dieser Verhaltensweise folgt.

Allerdings können auch entgegengesetzte Wirkungen entstehen, insbesondere dann, wenn ein bereits bestehender Konsens mit einer gleichgerichteten Anordnung einer Autorität konfrontiert wird (Conway & Schaller, 2005). Diese autoritäre Empfehlung könnte dazu führen, dass der Grund für die bestehende, einhellige Meinung hinterfragt wird, wodurch der kollektive Standpunkt letztendlich abgelehnt werden könnte. Conway und Schaller (2005) begründen dies mit unterschiedlichen Attributionsprozessen. Wird bezüglich einer gewissen Sache Konsens, also eine einhellige Meinung wahrgenommen, erzeugt das

kaum Rückschlüsse auf Eigenschaften der beteiligten Personen, sondern auf Eigenschaften der Sache selbst. Das heißt, man nimmt beispielsweise an, dass es sich um ein qualitätsvolles Produkt handelt, wenn es von vielen eingesetzt wird. Wird jedoch die Aufmerksamkeit vom Produkt weg auf kontextbezogene Faktoren gelenkt, könnte der Grund für den Konsens hinterfragt werden. Ein Befehl, der konsensualen Meinung zu folgen, verändert die Attributionen dahingehend, dass als Ursache des Konsenses sozialer Druck und weniger die Güte des Produktes identifiziert wird (Conway & Schaller, 2005).

Conway und Schaller (2005) konnten ihre Überlegungen in einer experimentellen Untersuchung bestätigen und fanden heraus, dass es einen Unterschied macht, ob die Aufforderung, dem Konsens zu entsprechen, einer Gruppe oder einem Individuum gegeben wird. Während bei einer einzelnen Person keine Prozesse ausgelöst werden, die den Grund für den Konsens hinterfragen lassen, ist das bei einer Anordnung, die gegenüber einer Gruppe kommuniziert wird, sehr wohl der Fall.

Zur Überprüfung ihrer Annahmen gaben die Autoren ihren Studienteilnehmern auf, sich vorzustellen, Angestellte einer Firma zu sein, die gerade über die Anschaffung eines von zwei möglichen Netzwerktechniksystemen entscheiden sollten. Darüber hinaus erhielten sie die Information, alle anderen Angestellten wären einhellig der Meinung, dass ein Netzwerk („WobbleNet“) die bessere Option wäre. In einer Versuchsbedingung erfuhren die Teilnehmer, dass sie gemeinsam mit den anderen Angestellten im Rahmen eines Meetings die Aufforderung des Firmenvorsitzenden erhielten, ihre Stimme für „WobbleNet“ abzugeben. In der zweiten Versuchsbedingung wurde ihnen vermittelt, dass sie vom Vorsitzenden beiseite genommen wurden und die Anordnung nur der Versuchsperson gegeben wurde. Die Kontrollbedingung beinhaltete keinerlei Empfehlung für ein Netzwerk. Die Ergebnisse zeigten, dass nur in jener Bedingung, in der die Angestellten als Gruppe angesprochen wurden, Attributionen aktiviert wurden, die den Konsens auf den sozialen Einfluss anstelle auf Eigenschaften des Produktes bezogen. Dementsprechend waren auch jene Teilnehmer der Gruppenbedingung weniger geneigt, für „WobbleNet“ zu stimmen, wenn sie eine Aufforderung ihres Vorgesetzten dazu erhielten. Bei den Teilnehmern der Individuum-Bedingung trat hingegen keine Gegenwirkung auf die Anordnung des Firmenvorsitzenden auf und der bestehende Konsens wurde weiterhin als Hinweis für die überzeugende Sachlage wahrgenommen (Conway & Schaller, 2005). Die Anweisung des Vorgesetzten zeigt somit unterschiedliche Wirkung bei einer Gruppe und einem Individuum: Während die

Empfehlung der Autoritätsperson beim Individuum ein konformes Verhalten bestätigt, wird ein Mitglied einer Gruppe ein zur Anweisung konträres Vorgehen wählen.

Wenn man die dargestellten Gruppenphänomene zusammenfassend im Steuerkontext betrachtet, könnte man einerseits annehmen, dass sich Steuerpflichtige, die über Massenkommunikationsmittel als Teil der Gruppe aller Steuerpflichtigen angesprochen werden, nicht dafür verantwortlich fühlen, einen Beitrag zum Staatshaushalt zu leisten, da sie die Verantwortung hierfür jemand anderem übertragen. Werden sie auf der anderen Seite persönlich angesprochen, können sie sich ihrer Verantwortung nicht mehr entziehen. Um auch die Gruppe der Steuerzahler zu erreichen, könnte es förderlich sein, mit einer vertrauensvollen und unterstützenden Haltung der Behörde an die Moral und das Pflichtgefühl der Steuerzahler zu appellieren, um ein allgemeines steuerehrliches Verhalten zu unterstützen.

Eine allgemein bestehende Meinung, dass das Hinterziehen von Steuern keine Bagatelle ist und jeder seinen Beitrag korrekt abgeben sollte, würde schließlich einen positiven Effekt des Herd Behaviors (Banerjee, 1992) mit sich bringen, indem sich einzelne Steuerzahler den kooperativen Handlungen der Mehrheit anpassen. Verfolgt man die Überlegungen Conway und Schallers (2005) besteht allerdings hier die Gefahr, den bereits bestehenden Konsens, ehrliches Steuerverhalten sei die Norm, durch eine behördliche Aufforderung, die Steuern korrekt abzugeben, zu untergraben und eine gegenteilige Wirkung zu erzeugen. Ein bestimmtes Ziel, das in der Öffentlichkeit verstärkt werden muss, lässt Zweifel an der Güte desselben aufkommen. Anstelle der freiwilligen oder überzeugten Kooperation könnten Steuerzahler den Eindruck erlangen, dass Steuern nur aufgrund des Drucks von außen bezahlt werden, womit der Versuch der Steuerhinterziehung bei sich bietender Gelegenheit wahrscheinlicher wird. Ein Effekt der nur in der Massenkommunikation zum Tragen kommt. Wird die Aufforderung hingegen persönlich gegeben, kann angenommen werden, dass ihr entsprochen wird.

Die Effekte der Verantwortungsdiffusion (Darley & Latané, 1968) beziehungsweise des sozialen Faulenzens (Latané et al., 1979) führen zu der Annahme, dass Steuerzahler, bei denen ein Gruppengefühl aktiviert ist, geringere Steuerabgaben leisten. Auch durch Conway und Schaller (2005) gibt es Hinweise darauf, dass ein angesprochenes Individuum eher den Forderungen entsprechen könnte, als ein Mitglied einer Gruppe. Andererseits besagt das Herd Behavior (Banerjee, 1992), dass konformes Verhalten, bei entsprechenden Normvorstellungen genau das Gegenteil bewirkt und gerade ein

Gruppenmitglied durch die Befolgung der Gruppennorm zu steuerehrlichem Verhalten angeleitet wird. Die Sachlage bezüglich der Auswirkungen der Gruppenphänomene auf das Steuerverhalten ist somit relativ unklar, wobei sich theoretische Bestätigung für beide denkbare Richtungen findet.

## **5. Zusammenfassung der Theorie**

Das Slippery Slope Framework nach Kirchler et al. (2008) dient der Vereinigung ökonomischer und psychologischer Forschung zum Steuerverhalten und fasst beide Aspekte unter den Dimensionen Macht der Behörde beziehungsweise Vertrauen in die Behörde zusammen. Beide Strategien können Steuerehrlichkeit bewirken, die Umstände, die zur Kooperation führen sowie deren Qualität ist jedoch unterschiedlich. Empirische Untersuchungen zum Modell zeigten Wechselwirkungen der beiden Dimensionen auf und legten eine Differenzierung von Macht und Vertrauen nahe. Eine Unterscheidung von Macht in Zwangsmacht und in legitime Macht beziehungsweise von Vertrauen in rationales Vertrauen und implizites Vertrauen ist die Folge und findet Eingang in der Erweiterung des Slippery Slope Modells nach Gangl et al. (2012).

Wie im Grundmodell wird in der Erweiterung des Slippery Slope Frameworks angenommen, dass durch die Autorität verschiedene steuerklimatische Ausprägungen erzeugt werden: ein antagonistisches Klima bei der Anwendung von Zwangsmacht, ein Service-Klima, bei dem legitime Macht zum Einsatz kommt und rationales Vertrauen in die Behörde gewonnen wird beziehungsweise ein Vertrauensklima, wenn implizites Vertrauen gefasst wird (Gangl et al., 2012). Diese drei möglichen Steuerklimaformen erzeugen in weiterer Folge unterschiedliche Qualitäten der Steuererfüllung: eine erzwungene Kooperation, ein freiwilliges Abführen der Steuerpflicht oder eine überzeugte Steuerehrlichkeit. Ziel der vorliegenden Arbeit ist eine Überprüfung der Annahmen des erweiterten Modells, die nach bestem Wissen und Gewissen bis dato noch nicht stattgefunden hat.

Darüber hinaus soll erörtert werden, ob die im erweiterten Slippery Slope Framework angenommene Konsequenz der Klimaformen auch bei einer Unterscheidung in Massenkommunikation und personalisierte Kommunikation in dieser Form zutrifft. Einerseits könnte vermutet werden, dass alle drei postulierten Stränge die gleiche Wirkung, also, wie das Modell vorhersagt, Steuerehrlichkeit, erzeugen, dabei der

personalisierte Kontakt jedoch in allen drei Klimaformen im Vorteil liegt. Individuell angesprochenen Personen können sich nicht in der Gruppe verstecken und sich somit auch nicht ihrer Verantwortung entziehen, wodurch sie eher bereit sind, ihrer Steuerpflicht korrekt nachzukommen. Auf der anderen Seite könnten bei der Gruppe soziale Normen aktiviert werden, die zu höherer Steuerehrlichkeit führen.

Für eine Überlegenheit des personalisierten Kontakts sprechen auch die Ergebnisse von Conway und Schaller (2005), die anhand einer individualisiert vermittelten Aufforderung kooperatives Verhalten erzeugen konnten, bei einer Anordnung gegenüber einer Gruppe jedoch gegensätzliches Verhalten erzeugten. Wie die Autoren zeigen konnten, kommen bei einer Gruppe und bei einem Individuum verschiedene Attributionsprozesse zum Tragen. Ein Konsens bezüglich einer überzeugenden Sachlage wird bei einer Aufforderung, dieser Sachlage zu entsprechen, aufgelöst, wenn diese Aufforderung einer Gruppe gegeben wird, da sie den bestehenden Konsens hinterfragt und auf den sozialen Druck bezieht. Bei einer Einzelperson hingegen wird weiterhin auf die Güte der Sachlage attribuiert (Conway & Schaller, 2005).

Diese gegensätzlichen Attributionen deuten allerdings auch darauf hin, dass Zwangsmacht und legitime Macht zu unterschiedlichen Ergebnissen führen könnten. Es ist anzunehmen, dass bei Zwangsmacht in jedem Fall, also sowohl bei Gruppenkommunikation als auch bei personalisierter Kommunikation, auf den Befehl attribuiert wird. Das heißt, der Befehl und nicht die Sache steht bei beiden Adressaten im Vordergrund. Die Aufforderung, die bei Conway und Schaller (2005) beschrieben wird, kommt hingegen von einem Vorgesetzten, also einer akzeptierten Autorität, die weder Kontrollen noch Strafen androht und entspricht somit der legitimen Macht. Hier wurden unterschiedliche Attributionen wirksam, wobei personalisierte Kommunikation im Vergleich zu Massenkommunikation ein kooperatives Verhalten fördern konnte. Dementsprechend ist eine Wechselwirkung zwischen der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform anzunehmen. Zwangsmacht sollte bei beiden Arten der Kontaktaufnahme zu ähnlichen Ergebnissen hinsichtlich der Kooperationsbereitschaft führen wohingegen legitime Macht bei individualisierter Kommunikation eher zu einem kooperativen Verhalten führen sollte als bei Massenkommunikation. Hinsichtlich des impliziten Vertrauens kann vermutet werden, dass ein Gefühl des Vertrauens über personalisierte Kommunikation besser vermittelt werden kann als über Massenkommunikation.

Die dargestellten und zum Teil konkurrierenden Annahmen, sollen im Rahmen eines experimentellen Designs überprüft werden. Der folgende Teil der Arbeit beginnt mit der Darlegung der Forschungsfragen sowie der Hypothesen und geht danach über zu einer genauen Beschreibung der Stichprobe sowie der Methode und der Ausführung der Ergebnisse.

### **III. Empirie**

#### **1. Fragestellungen und Hypothesen**

Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Überprüfung des erweiterten Slippery Slope Modells. Sowohl Zwangsmacht, legitime Macht, rationales Vertrauen als auch implizites Vertrauen führen dem Modell entsprechend zu Steuerehrlichkeit. Da legitime Macht und rationales Vertrauen eng miteinander zusammenhängen und darüber hinaus dasselbe Steuerklima bedienen, wird im Rahmen dieser experimentellen Untersuchung von der Manipulation eines rationalen Vertrauens abgesehen. Die Fragestellungen beziehen sich demnach auf die drei postulierten Steuerklimaformen antagonistisches Klima, Service-Klima und Vertrauensklima, die anhand der behördlichen „Strategien“ Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen erzeugt werden.

Erstes Ziel ist die Überprüfung der Annahme, dass alle drei Strategien gleichermaßen auf die Steuerehrlichkeit, also auf das Ausmaß der bezahlten Steuer wirken. In empirischen Untersuchungen zum Grundmodell des Slippery Slope Frameworks konnte gezeigt werden, dass höhere Steuerbeträge durch eine sehr machtvolle oder sehr vertrauenswürdige Behörde erzeugt wurden, wobei die höchste Steuererfüllung bei einer gleichzeitig machtvollen und vertrauenswürdigen Behörde erzielt wird (Wahl et al., 2010). Bei einer positiven Haltung gegenüber einer Autorität wird ihr mehr Rechtmäßigkeit zugeschrieben (Tyler, 2006). Das könnte bedeuten, dass hier legitime Macht wahrgenommen wurde und diese Art der Behörde möglicherweise zu höheren Steuerzahlungen führt als Zwangsmacht oder implizites Vertrauen. Daraus folgt die erste Fragestellung:

*Gibt es einen Unterschied in der Höhe der Steuererfüllung bezogen auf die drei Strategien Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen?*

Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob der Steuerzahler unterschiedlich reagiert, wenn er als Teil der Gemeinschaft aller Steuerpflichtigen angesprochen wird beziehungsweise wenn er persönlich kontaktiert wird. Bedenkt man die dargestellten sozialpsychologischen Phänomene, könnten Unterschiede in beide Richtungen zum Vorschein kommen. Einerseits werden in Gruppen soziale Normen aktiviert, die

Steuerehrlichkeit fördern könnten, auf der anderen Seite besteht die Möglichkeit, dass die persönliche Verantwortung auf andere Gruppenmitglieder übertragen wird.

*Gibt es einen Unterschied in der Höhe der Steuererfüllung wenn über Massenkommunikationsmittel beziehungsweise in personalisierter Form kommuniziert wird?*

Schließlich gibt es Hinweise, dass es eine Wechselwirkung zwischen der Strategie der Autorität und der Art der Kontaktaufnahme gibt. Anordnungen zur Verfolgung einer bestimmten Sache können bei Gruppen gegenteilige Wirkungen hervorrufen, während das bei Individuen nicht der Fall ist (Conway & Schaller, 2005).

*Gibt es eine Wechselwirkung bezüglich der Strategie der Behörde und der Art der Kontaktaufnahme auf die Höhe der Steuererfüllung?*

Aus diesen drei Forschungsfragen ergeben sich die ersten Hypothesen wie folgt:

H1a: Es gibt einen Unterschied im Ausmaß der bezahlten Steuer bezogen auf die drei Strategien Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen.

H1b: Es gibt einen Unterschied im Ausmaß der bezahlten Steuer bezogen auf Massenkommunikation und personalisierte Kommunikation.

H1c: Es gibt eine Wechselwirkung bezüglich der Strategien der Steuerbehörde und der Art der Kontaktaufnahme auf das Ausmaß der bezahlten Steuer.

Das zweite wesentliche Ziel ist eine Überprüfung der angenommenen Verläufe des erweiterten Slippery Slope Frameworks, die besagen, dass die unterschiedlichen Vorgehensmöglichkeiten der Behörde zu verschiedenen klimatischen Ausprägungen führen und in differenten Kooperationsformen resultieren. Daraus folgen die nächsten drei Fragestellungen:

*Nehmen Steuerzahler, die mit einer Behörde konfrontiert werden, die Zwangsmacht einsetzt, um Steuerehrlichkeit zu bewirken, eher ein antagonistisches Klima wahr? Führt die Wahrnehmung eines antagonistischen Klimas zu einer erzwungenen Kooperation?*

*Nehmen Steuerzahler, die mit einer Behörde konfrontiert werden, die legitime Macht einsetzt, um Steuerehrlichkeit zu bewirken, eher ein Klima, wie zwischen einer*

*Dienstleistungsstelle und seinen Kunden, also ein Service-Klima wahr? Bezahlen die Steuerpflichtigen in einem solchen Klima ihren Beitrag aus freien Stücken?*

*Nehmen Steuerzahler, deren zuständige Behörde sich vertrauenswürdig darstellt ein Klima des Vertrauens wahr? Wird der Steuerverpflichtung in diesem Fall entsprochen, weil es als das Richtige angesehen wird?*

Anhand folgender Hypothesen sollen demnach die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks über die Verbindung der Strategien der Behörde mit den Klimaformen und den Kooperationsarten geprüft werden:

H2a: Zwangsmacht wirkt auf ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation.

H2b: Legitime Macht wirkt auf ein Service-Klima und eine freiwillige Kooperation.

H2c: Implizites Vertrauen wirkt auf ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation.

Die letzte Fragestellung betrifft ebenfalls die postulierten Stränge des erweiterten Slippery Slope Frameworks. Die Ausübung von Zwangsmacht verringert das Vertrauen in die Behörde (Gangl et al., 2012) und führt in weiterer Form zu einem antagonistischen Klima, in dem die beiden Parteien einander misstrauen. Kooperiert wird aufgrund des erlebten Zwangs. Die Verbindung zwischen Zwangsmacht und dem Resultat, der bezahlten Steuer, sollte demnach über diese beschriebenen Faktoren vermittelt werden. Gleichmaßen verhält es sich bei legitimer Macht und implizitem Vertrauen, allerdings führen diese beiden Strategien zu einer höheren Wahrnehmung von Vertrauen (Gangl et al., 2012). Auch hier sollte die Wirkung der Strategie der Behörde auf die Steuerehrlichkeit über das erlebte Vertrauen, das jeweilige Steuerklima und die Art der Kooperation mediiert werden. Daraus folgt schlussendlich die Fragestellung:

*Wird die Wirkung der Strategie der Behörde auf die Höhe der Steuererfüllung durch wahrgenommenes Vertrauen, das Steuerklima sowie die Kooperationsform vermittelt?*

Dementsprechend sind folgende Hypothesen abzuleiten:

H3a: Die Wirkungsweise von Zwangsmacht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation mediiert.

H3b: Die Wirkungsweise von legitimer Macht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein Service Klima und eine freiwillige Kooperation mediiert.

H3c: Die Wirkungsweise von implizitem Vertrauen auf den Steuerbetrag wird durch ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation mediiert.

Das nächste Kapitel dient der Beschreibung der Stichprobe und der Methode, die zur Beantwortung der dargelegten Forschungsfragen herangezogen wurden.

## **2. Methode**

Die für die Beantwortung der dargestellten Forschungsfragen verwendeten Daten wurden zwischen Juni und Oktober 2012 per Fragebogen erhoben. Im Folgenden werden die teilnehmende Stichprobe sowie das eingesetzte Material präsentiert.

### **2.1. Stichprobenbeschreibung**

Die Stichprobe umfasste 274 Teilnehmer. 18 Personen wurden aus der weiteren Analyse ausgeschlossen, da angenommen werden musste, dass der Manipulationstext ungenügend durchgelesen wurde. Als Hinweis dafür galt das Auslassen der ersten drei Fragen, die im Fragebogen direkt nach dem Manipulationstext platziert waren.

Die resultierende Stichprobe von 256 Teilnehmenden kam durch Bekannte, Verwandte und Arbeitskollegen zustande und wurde zusammen mit einer zweiten Diplomandin, die den Datensatz für eine weitere Diplomarbeit verwendet, von Juni bis Oktober 2012 gesammelt. Die Fragebögen wurden von den Teilnehmern selbstständig und ohne Unterstützung durch die Untersuchungsleiterinnen bearbeitet. Zum Teil nahmen Teilnehmer einige Fragebögen zur weiteren Verteilung an Familie, Freunde und Arbeitskollegen mit.

Unter den 256 Teilnehmern der gültigen Stichprobe waren 117 Frauen (47%) und 132 Männern (53%). Sieben Personen machten keine Angabe zum Geschlecht. Das durchschnittliche Alter der Teilnehmer betrug 38.9 Jahre ( $SD = 13.41$ ), wobei der Jüngste 20 Jahre und der Älteste 78 Jahre alt war. Die Stichprobe bestand mehrheitlich aus Österreichern (80.8%). Der Rest verteilte sich auf Deutsche (13.3%) und andere

Nationalitäten (5.9%). Die meisten Personen gaben als höchste abgeschlossene Ausbildung eine Matura (34.5%) oder einen Universitätsabschluss an (32.2%). Die restlichen Teilnehmer führten unter Bildungsabschluss entweder eine Lehre (16.5%), eine Fachhochschule (10.2%), einen Pflichtschulabschluss (1.6%) oder Sonstiges (4.7%) an. Jeweils eine Person verfügte über keinen Abschluss beziehungsweise ließ die Frage unbeantwortet.

Ziel war es, von der klassischen Studentenstichprobe abzukommen, die für Untersuchungen dieser Art üblicherweise herangezogen wird. Eine Stichprobe mit überwiegend Personen in einem angestellten Arbeitsverhältnis hat den Vorteil, dass ein bestimmtes Basiswissen zum Thema Steuern vorhanden ist, wodurch angenommen werden kann, dass sich diese Personen besser in die dargestellten Situationen hineinversetzen können. Dieses Vorhaben, den Fokus auf Angestellte zu richten, konnte realisiert werden, wie sich anhand des Arbeitsverhältnisses der teilnehmenden Personen zeigen lässt: 76% gaben an, als Angestellte berufstätig zu sein. Des Weiteren fanden sich in der Stichprobe 9.1% Selbstständige. 3.9% waren neben einem angestellten Dienstverhältnis selbstständig beschäftigt. Die übrigen Personen waren entweder bereits pensionsbedingt aus dem Arbeitsleben ausgeschieden (8.3%) oder gaben unter Arbeitsverhältnis Sonstiges an (2.8%). Von zwei Personen wurde die Frage nicht beantwortet. Hinsichtlich des Nettoeinkommens gaben 6.4% an, bis zu €1.000 zur Verfügung zu haben. Die meisten Teilnehmer (42.1 %) führten einen Verdienst zwischen €1.001 und €2.000 an, gefolgt von 28.1%, die zwischen €2.001 und €3.000 einnehmen. Immerhin 11.5% haben monatlich zwischen €3.001 und €4.000 zur Verfügung. Jeweils 6% fanden sich in der zweithöchsten (zwischen €4.001 und €5.000) beziehungsweise in der höchsten Einkommensklasse (über €5.000) wieder. 21 Personen machten keine Angaben zu ihrem Nettoeinkommen.

Die Versuchsteilnehmer wurden zufällig den sechs Bedingungen zugeteilt. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über die Verteilung der Stichprobe auf die verschiedenen Bedingungen.

*Tabelle 1: Aufteilung der Stichprobe auf die Bedingungen.*

|                                  |                      | männlich | weiblich | gesamt |
|----------------------------------|----------------------|----------|----------|--------|
| Massen-<br>kommunikation         | Zwangsmacht          | 20       | 21       | 41     |
|                                  | Legitime Macht       | 24       | 19       | 44     |
|                                  | Implizites Vertrauen | 22       | 16       | 41     |
| Personalisierte<br>Kommunikation | Zwangsmacht          | 23       | 18       | 43     |
|                                  | Legitime Macht       | 19       | 24       | 44     |
|                                  | Implizites Vertrauen | 24       | 19       | 43     |
| $\Sigma$                         |                      | 132      | 117      | 256    |

Anmerkung: Etwaige Summendifferenzen sind durch fehlende Angaben bezüglich des Geschlechts entstanden.

## **2.2.Material und Durchführung**

Die Studie folgt einem drei (Zwangsmacht versus legitime Macht versus implizites Vertrauen) mal zwei (Massenkommunikation versus personalisierte Kommunikation) Design und wurde anhand eines Paper-Pencil-Fragebogens durchgeführt. Dabei wurde ein experimentelles Design entwickelt, das zur Manipulation der verschiedenen Strategien der Behörde und der Art der Kontaktaufnahme, Szenarien einsetzt, die im Rahmen des Fragebogens vorgegeben wurden. Nach einer formellen Anrede und einer kurzen Erläuterung zum Zweck der Untersuchung fanden die Teilnehmer einen Text in der Länge von knapp einer A4 Seite vor, der sich in allen sechs Bedingungen anhand wichtiger Schlüsselwörter unterschied, ansonsten aber für jede Bedingung ident war. Mit diesen verschiedenen Szenarien wurden die jeweilige Strategie der Steuerbehörde sowie die Art der Kontaktaufnahme manipuliert. Für alle Bedingungen galt die Vorstellung, Bürger eines fiktiven Staates namens Chomland zu sein, der zu Beginn des Textes mit wesentlichen Eckdaten kurz vorgestellt wurde. Nach der kurzen Beschreibung des Staates Chomland wurden die Teilnehmenden zunächst hinsichtlich der Art der Kontaktaufnahme manipuliert und im Anschluss daran hinsichtlich der Strategie der Behörde.

Teilnehmer, die der Bedingung *Massenkommunikation* zugeordnet wurden, erhielten die Information, dass sie gemeinsam mit allen anderen Bürgern in Chomland eine unadressierte Broschüre per Post erhalten, die allgemeine Informationen für Steuerzahler enthält. Wohingegen Personen in der Bedingung *personalisierte Kommunikation* erfuhren, dass sie einen an sie persönlich adressierten Brief erhalten, in dem individualisierte Informationen dargestellt sind. Bezüglich der Unterscheidung in Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen waren die Abstufungen wie folgt: In der *Zwangsmacht*-Bedingung war zu lesen, dass viele Kontrollen sowie harte Strafen stattfinden und dass das Steuerverfahren insgesamt durch abschreckende Maßnahmen gekennzeichnet ist. In der Bedingung *legitime Macht* wurden die Steuerprüfer als Experten dargestellt, die die Steuerzahler professionell unterstützen und vor allem mit effizienten sowie zielgerichteten Methoden arbeiten. Teilnehmern, die der *implizites Vertrauen*-Bedingung zugeteilt wurden, vermittelte man, dass die Steuerbehörde Vertrauen einsetzt, um Steuerhinterziehung zu verhindern und das Steuerverfahren generell durch menschliche Maßnahmen gekennzeichnet ist. Um die anfänglich gelesene Manipulation möglichst lebendig zu halten, wurde zu Beginn jeder neuen Seite des folgenden Fragebogens eine Erinnerung eingebaut, die noch einmal auf die Art der Kontaktaufnahme hinwies. Die dargestellten Schlagworte pro Bedingung stellen jeweils nur einen Auszug aus den Szenarien dar. Der gesamte Manipulationstext kann im Anhang A eingesehen werden.

Direkt im Anschluss an das jeweilige Manipulationsszenario war das sogenannte Compliance-Szenario angeknüpft. Die Teilnehmenden wurden aufgefordert, noch einmal an die erhaltenen Informationen zu denken und zu überlegen, wie sie sich gegenüber der Steuerbehörde fühlen und verhalten. Sie erhielten Informationen über ihr Einkommen, das sie im Rahmen einer selbstständigen Tätigkeit erwirtschaftet hatten und in Chomland zu versteuern wäre. Die Teilnehmer wurden darauf hingewiesen, dass sie als Selbstständige die Möglichkeiten haben, Ausgaben geltend zu machen, die nicht unbedingt von der Steuer abzuschreiben sind, beziehungsweise manche Einnahmen nicht zu deklarieren. Dazu kam der Hinweis, dass in diesem Fall bei einer Steuerprüfung mit Konsequenzen zu rechnen sei. Diesen Ausführungen folgend sollten die Teilnehmer zunächst angeben, wie viel Steuern sie von ihrem verdienten Geld in Chomland abführen würden, wobei ein absoluter Betrag angegeben werden musste. Danach erfolgte eine Abfrage, wie wahrscheinlich eine korrekte Abgabe beziehungsweise ein

Hinterziehungsversuch wäre. Beide Fragen waren anhand eines sechs-stufigen Antwortformats (1 = sehr wahrscheinlich, 6 = sehr unwahrscheinlich) zu beantworten. In den anschließenden Seiten wurden die Teilnehmenden gebeten, Fragen zu verschiedenen Bereichen zu beantworten, die zum Teil für diese beziehungsweise für eine andere Diplomarbeit verwendet wurden.

Folgende Skalen wurden für die Beantwortung der Forschungsfragen der vorliegenden Arbeit herangezogen: Die Skala wahrgenommene *Macht* beinhaltet Fragen zur Zwangsmacht (z.B. „Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland ihre Forderung durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.“, vier Items) sowie zur legitimen Macht (z.B. „Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.“, zehn Items). Gleichermäßen umfasst die Skala wahrgenommenes *Vertrauen* die Aspekte rationales Vertrauen (z.B. „Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland weil sie das wichtige Ziel verfolgt, kompetente Beratung zu bieten.“, sieben Items) und implizites Vertrauen (z.B. „Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland ohne darüber nachzudenken.“, drei Items). Der *Manipulationscheck Kommunikationsweg* (z.B. „Die SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten alle die gleiche Information von der Steuerbehörde.“) diente der Überprüfung der Manipulation einer Massenkommunikation beziehungsweise einer personalisierten Kommunikation und umfasste sechs Items. Die Skalen *Steuerklima* (z.B. „Zwischen der Steuerbehörde in Chomland und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, das vom Servicegedanken geprägt ist.“) und *Kooperation* (z.B. „Wenn ich meine Steuern in Chomland vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil es das Richtige ist.“) umfassten jeweils neun Items. Die Items der angeführten Skalen wurden zum Teil aus dem TAX-I (Kirchler & Wahl, 2010) entnommen beziehungsweise am Institut für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung und Wirtschaft der Fakultät für Psychologie gebildet sowie in Vortests erprobt. Alle Items der erwähnten Skalen waren anhand eines sieben-stufigen Antwortformats (1 = Stimme nicht zu, 7 = Stimme zu) zu bearbeiten.

Im demographischen Teil des Fragebogens wurden das Geschlecht, das Alter, der höchste Bildungsabschluss, das Arbeitsverhältnis, die Nationalität sowie das monatliche Nettoeinkommen erhoben. Zusätzlich wurden die Teilnehmer gebeten, anzugeben, wie viel Erfahrung sie während ihres Berufslebens mit Steuern beziehungsweise der Steuerbehörde gesammelt hätten (1 = sehr wenig, 6 = sehr viel) und wie sehr ihrer Meinung nach die Steuerbehörde in Chomland jener in Österreich entspräche (1 = gar

nicht, 6 = vollkommen). Der vollständige Fragebogen befindet sich im Anhang B zur Einsicht.

### **3. Vorbereitende Analysen**

Alle Skalen, die zur Beantwortung der Fragestellungen der vorliegenden Arbeit zum Einsatz kommen, werden im Folgenden genauer vorgestellt sowie deren Einsatzfähigkeit analysiert. Aufgrund der Ergebnisse aus Faktorenanalysen wurden Subskalen gebildet. Die Güte dieser Skalen wird schließlich anhand von Reliabilitätsanalysen dargestellt. Danach sollen die Zusammenhänge zwischen den eingesetzten Skalen in Form einer Korrelationstabelle berichtet werden. Bevor schließlich auf die Ergebnisse der Untersuchung eingegangen werden kann, wird eine Überprüfung der Wirksamkeit der Manipulation vorgenommen.

#### **3.1. Skalenbeschreibung**

Da die eingesetzten Items überwiegend aus nicht-publizierten Skalen entstammen beziehungsweise aus publizierten Skalen abgewandelt wurden, wird für alle Skalen eine explorative Faktorenanalyse (Varimax mit Kaiser-Normalisierung) berechnet. Eine Faktorenanalyse dient dazu, eine größere Anzahl von Variablen in eine kleinere Anzahl sogenannter Faktoren zusammenzufassen (Zöfel, 2003). Jeder Faktor vereint eine Gruppe von Variablen, die untereinander stark korrelieren und erfasst deren inhaltliche Gemeinsamkeit (Bortz & Döring, 2006). Er dient somit als Überbegriff für diese Variablengruppe. Im Nachstehenden werden die Ergebnisse der Faktorenanalyse für jede Skala getrennt beschrieben.

##### *3.1.1. Wahrgenommene Macht*

Aufgrund theoretischer Überlegungen, die eine Aufgliederung des Machtbegriffs auf zwei Teilaspekte, harte und weiche Macht, empfehlen (Raven et al., 1998) wurde die Analyse auf zwei Faktoren voreingestellt, die zusammen 58.56% der Varianz erklärten. Anhand der Faktorenladungen kann man erkennen, dass Items 2, 3, 5 und 10 den Aspekt *Zwangsmacht* behandeln. Item 4, 6, 7, 8, 9, 12, 13 und 14 können zur Skala *legitime*

*Macht* zusammengefasst werden. Zwei Items wurden aufgrund geringer beziehungsweise falsch gerichteter Ladung aus der Skala ausgeschlossen. Tabelle 2 gibt Auskunft über jene Items, die verschiedene Aspekte von Macht erheben sollten.

*Tabelle 2: Items zur Macht*

| <i>N</i> = 230                                                                                                                                                   | <i>M</i> | <i>SD</i> | F1   | F2   | $\lambda$<br>(F1) | $\lambda$<br>(F2) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------|------|------|-------------------|-------------------|
| Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland...                                                                                                                |          |           |      |      |                   |                   |
| 1. davon abhängig ist, dass die SteuerzahlerInnen ihre Steuerformulare sorgfältig ausfüllen, um effizient arbeiten zu können.                                    | 5.67     | 1.66      | .30  | .28  |                   |                   |
| *2. SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.                                                                                                                     | 5.22     | 1.87      | -.10 | .86  |                   |                   |
| *3. ihre Forderung durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.                                                                                                      | 5.02     | 1.95      | -.18 | .85  |                   |                   |
| *4. weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.                                                                                                                   | 4.74     | 1.95      | .79  | -.16 |                   |                   |
| *5. hart bestraft, wenn sie einen Fehler findet.                                                                                                                 | 4.41     | 1.94      | -.25 | .76  |                   |                   |
| *6. für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.                                                                                                | 4.81     | 1.96      | .83  | -.13 |                   |                   |
| *7. für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.                                                                                            | 5.13     | 1.65      | .77  | -.06 |                   |                   |
| *8. eine Institution ist, bei der sich die SteuerzahlerInnen zur Kooperation verpflichtet fühlen, weil sie ihnen in der Vergangenheit gute Dienste erwiesen hat. | 4.01     | 2.02      | .77  | -.10 |                   |                   |
| *9. dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.                                                                   | 4.70     | 1.77      | .80  | -.09 |                   |                   |
| *10. SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.                                                                                                      | 4.72     | 2.03      | -.27 | .82  |                   |                   |
| 11. das Recht hat, Steuerhinterziehung zu verfolgen.                                                                                                             | 6.01     | 1.32      | .22  | .46  |                   |                   |
| *12. eine gewissenhaft ausgefüllte Steuererklärung bekommen sollte, wenn in der Vergangenheit die Steuererklärung oft fehlerhaft ausgefüllt wurde.               | 5.15     | 1.64      | .63  | .06  |                   |                   |

|                                                                                                                                                     |      |      |     |      |      |      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-----|------|------|------|
| *13. von den SteuerzahlerInnen dafür geschätzt wird, dass sie Kontrollen auch zu Beratungszwecken einsetzt.                                         | 4.43 | 1.95 | .75 | -.10 |      |      |
| *14. in Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.  | 4.82 | 1.99 | .81 | -.10 |      |      |
|                                                                                                                                                     |      |      |     |      | 5.52 | 2.68 |
| N = Stichprobengröße; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung; F = Faktorladungen; $\lambda$ = Faktoreigenwert; * Item wurde in der Skala belassen. |      |      |     |      |      |      |

### 3.1.2. Wahrgenommenes Vertrauen

Die Items dieser Skala dienten der Erfassung des Vertrauens in die dargestellte Steuerbehörde. Es wurden beide Teilaspekte, rationales und implizites Vertrauen, erhoben. Die Faktorenanalyse ergab dementsprechend zwei Faktoren, die zusammen 64.91% der Varianz erklären. Die Faktorladungen in Tabelle 3 empfehlen eine Zusammenfassung der Items 4 bis 8 zur Skala *rationales Vertrauen* sowie der Items 1, 9 und 10 zur Skala *implizites Vertrauen*. Item 2 wurde aufgrund seiner Ladung auf beiden Faktoren ausgeschlossen. Item 3 fand wegen der nicht entsprechenden Ladung auf Faktor 2 keinen Eingang in die Skala.

Tabelle 3: Items zur Wahrnehmung des Vertrauens

| N = 244                                                                             | M    | SD   | F1  | F2  | $\lambda$<br>(F1) | $\lambda$<br>(F2) |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-----|-----|-------------------|-------------------|
| Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland...                                       |      |      |     |     |                   |                   |
| *1. ohne darüber nachzudenken.                                                      | 2.90 | 1.86 | .34 | .67 |                   |                   |
| 2. weil sie die benötigte politische Unterstützung hat, um ihre Arbeit auszuführen. | 3.59 | 1.91 | .40 | .33 |                   |                   |
| 3. weil ich davon abhängig bin.                                                     | 3.71 | 2.01 | .05 | .53 |                   |                   |
| *4. weil sie motivierte MitarbeiterInnen hat, die umfangreich beraten.              | 4.09 | 2.04 | .86 | .18 |                   |                   |
| *5. weil es kein finanzielles Risiko für mich in sich birgt.                        | 3.62 | 2.04 | .56 | .34 |                   |                   |
| *6. weil sie mich kompetent berät.                                                  | 4.24 | 2.09 | .94 | .08 |                   |                   |
| *7. weil sie das wichtige Ziel verfolgt, kompetente Beratung zu bieten.             | 4.30 | 2.11 | .94 | .06 |                   |                   |

|                                                                     |      |      |     |     |      |      |
|---------------------------------------------------------------------|------|------|-----|-----|------|------|
| *8. weil sie SteuerzahlerInnen in Steuerbelangen wohlwollend berät. | 4.01 | 2.07 | .92 | .11 |      |      |
| *9. blind.                                                          | 1.70 | 1.43 | .12 | .84 |      |      |
| *10. automatisch.                                                   | 2.09 | 1.68 | .05 | .88 |      |      |
|                                                                     |      |      |     |     | 4.59 | 1.90 |

$N$  = Stichprobengröße;  $M$  = Mittelwert;  $SD$  = Standardabweichung;  $F$  = Faktorladungen;  $\lambda$  = Faktoreigenwert; \* Item wurde in der Skala belassen.

### 3.1.3. Kommunikationsweg

Die Items dieser Skala wurden in erster Linie erstellt, um zu überprüfen, ob die Manipulation einer Massenkommunikation beziehungsweise einer personalisierten Kommunikation Wirkung zeigen konnte. Die explorative Faktorenanalyse ergab zwei Faktoren, die zusammen 61.02% der Varianz erklären. Item 1 und 3 wurden aufgrund ihrer Ladung auf Faktor 2 zur Skala *Massenkommunikation* beziehungsweise Item 2, 4 und 6 aufgrund hoher Ladungen auf Faktor 1 zur Skala *personalisierte Kommunikation* zusammengefasst. Item 5 wurde aufgrund der minimalen Ladung auf Faktor 2 aus der Skala herausgenommen. In Tabelle 4 werden alle Items dargestellt, die der Überprüfung der Manipulation einer Massenkommunikation beziehungsweise einer personalisierten Kommunikation dienten.

Tabelle 4: Items zum Kommunikationsweg

| $N = 253$                                                                                                      | $M$  | $SD$ | F1   | F2   | $\lambda$<br>(F1) | $\lambda$<br>(F2) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|
| *1. Die SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten alle die gleiche Information von der Steuerbehörde.             | 5.49 | 1.94 | -.09 | .87  |                   |                   |
| *2. Als SteuerzahlerIn wird man in Chomland von der Steuerbehörde einzeln kontaktiert.                         | 4.57 | 2.34 | .76  | -.02 |                   |                   |
| *3. In Chomland werden die steuerrelevanten Informationen an alle SteuerzahlerInnen einheitlich weitergegeben. | 5.43 | 1.82 | -.05 | .86  |                   |                   |
| *4. Die SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten alle individuelle Informationen von der Steuerbehörde.          | 3.79 | 2.30 | .68  | -.27 |                   |                   |
| 5. Als SteuerzahlerIn wird man in Chomland von der Steuerbehörde über Massenmedien kontaktiert.                | 3.51 | 2.33 | -.68 | .02  |                   |                   |

|                                                                                                          |      |      |     |      |  |  |      |      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-----|------|--|--|------|------|
| *6. In Chomland werden die steuerrelevanten Informationen an SteuerzahlerInnen persönlich weitergegeben. | 3.88 | 2.39 | .77 | -.03 |  |  |      |      |
|                                                                                                          |      |      |     |      |  |  | 2.28 | 1.38 |

$N$  = Stichprobengröße;  $M$  = Mittelwert;  $SD$  = Standardabweichung;  $F$  = Faktorladungen;  $\lambda$  = Faktoreigenwert; \* Item wurde in der Skala belassen.

#### 3.1.4. Steuerklima

Die Skala Steuerklima erfasst, wie die Studienteilnehmer das Klima zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler in Chomland einschätzen. Dabei wurden Fragen zu den drei möglichen Klimaformen (antagonistisches Klima, Service Klima, Vertrauensklima) gestellt. Dementsprechend wurde die Faktorenanalyse auf drei Faktoren eingestellt, die gemeinsam 80.30% der Varianz erklären. Anhand der Faktorladungen können Item 3, 6 und 8 zur Skala *antagonistisches Klima* sowie Item 1, 4 und 5 zur Skala *Service-Klima* zusammengefasst werden. Die übrigen Items (2, 7 und 9) dienen der Erfassung eines *Vertrauensklimas*. Tabelle 5 gibt eine Übersicht über die Items zum Steuerklima.

Tabelle 5: Items zum Steuerklima

| $N = 243$                                                                               | $M$  | $SD$ | F1   | F2   | F3   | $\lambda$<br>(F1) | $\lambda$<br>(F2) | $\lambda$<br>(F3) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Zwischen der Steuerbehörde in Chomland und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima,... |      |      |      |      |      |                   |                   |                   |
| *1. in dem SteuerzahlerInnen KundInnen der Steuerbehörde sind.                          | 3.92 | 1.95 | .81  | -.21 | .35  |                   |                   |                   |
| *2. in dem mündige BürgerInnen erwünscht sind.                                          | 4.51 | 2.01 | .33  | -.40 | .71  |                   |                   |                   |
| *3. der Rücksichtslosigkeit.                                                            | 2.96 | 1.95 | -.18 | .81  | -.29 |                   |                   |                   |
| *4. wie zwischen einem Unternehmen und seinen KundInnen.                                | 4.16 | 1.95 | .85  | -.22 | .27  |                   |                   |                   |
| *5. das vom Servicegedanken geprägt ist.                                                | 4.16 | 1.95 | .77  | -.31 | .29  |                   |                   |                   |

|                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| *6. von Unbarmherzigkeit.          | 3.02 | 1.96 | -.29 | .84  | -.17 |      |      |      |
| *7. des gegenseitigen Vertrauens.  | 3.75 | 2.03 | .50  | -.29 | .65  |      |      |      |
| *8. von Jägern und Gejagten.       | 3.22 | 2.09 | -.22 | .81  | -.32 |      |      |      |
| *9. von gemeinsamer Verantwortung. | 4.22 | 1.83 | .35  | -.28 | .81  |      |      |      |
|                                    |      |      |      |      |      | 5.65 | 1.06 | 0.53 |

$N$  = Stichprobengröße;  $M$  = Mittelwert;  $SD$  = Standardabweichung;  $F$  = Faktorladungen;  $\lambda$  = Faktoreigenwert; \* Item wurde in der Skala belassen.

### 3.1.5. Kooperationsform

Die Skala Kooperationsform behandelt dreierlei Qualitäten der Kooperation.

Dementsprechend wurde die Faktorenanalyse für drei Faktoren voreingestellt und erklärte eine Varianz von 78.60%. Die Ergebnisse in Tabelle 6 legen eine Gruppierung der Items 2, 5 und 8 zur Skala *erzwungene Kooperation*, der Items 3, 7 und 9 zur Skala *freiwillige Kooperation* sowie der Items 1, 4 und 6 zur Skala *überzeugte Kooperation* nahe.

Tabelle 6: Items zur Art der Kooperation

| $N = 241$                                                                       | $M$  | $SD$ | F1   | F2   | F3   | $\lambda$<br>(F1) | $\lambda$<br>(F2) | $\lambda$<br>(F3) |
|---------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Wenn ich meine Steuern in Chomland vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das,... |      |      |      |      |      |                   |                   |                   |
| *1. weil es im Endeffekt allen Vorteile bringt.                                 | 4.68 | 1.88 | -.11 | .36  | .68  |                   |                   |                   |
| *2. weil viele Steuerprüfungen stattfinden.                                     | 4.89 | 1.84 | .92  | -.15 | -.01 |                   |                   |                   |
| *3. weil die Steuerbehörde meine Kooperation wahrscheinlich erwidern wird.      | 3.90 | 1.92 | -.09 | .79  | .27  |                   |                   |                   |
| *4. weil es das Richtige ist.                                                   | 5.09 | 1.70 | -.01 | .21  | .88  |                   |                   |                   |
| *5. weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.                                 | 5.04 | 1.80 | .92  | .02  | .01  |                   |                   |                   |
| *6. weil ich mich dazu moralisch verpflichtet fühle.                            | 4.85 | 1.18 | .04  | .20  | .87  |                   |                   |                   |

|                                                                                                                             |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| *7. weil die Steuerbehörde mich korrekt behandelt, solange ich meine Fehler zugebe.                                         | 4.17 | 1.92 | .02  | .84  | .30  |      |      |      |
| *8. weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.                                                                             | 4.90 | 1.78 | .93  | -.06 | -.06 |      |      |      |
| *9. weil die Steuerbehörde SteuerzahlerInnen unterstützt, die unverschuldete Schwierigkeiten haben, ihre Steuern zu zahlen. | 3.72 | 1.86 | -.12 | .85  | .16  |      |      |      |
|                                                                                                                             |      |      |      |      |      | 3.59 | 2.48 | 1.01 |

*N* = Stichprobengröße; *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *F* = Faktorladungen;  $\lambda$  = Faktoreigenwert; \* Item wurde in der Skala belassen.

### 3.2. Reliabilitätsanalyse

Für alle aufgrund der Faktorenanalyse gebildeten Skalen wurde eine Reliabilitätsanalyse (Cronbachs Alpha) berechnet, um die Genauigkeit der resultierenden Skalen zu erläutern. Die Reliabilität eines Verfahrens ist ein wesentliches Gütekriterium und beschreibt, wie genau das geprüfte Merkmal mit dem vorgegebenen Material gemessen wird (Bortz & Döring, 2006). Tabelle 7 bietet eine Übersicht über alle Skalen und deren Reliabilität.

*Tabelle 7: Übersicht über alle Skalen*

| Skalenname                    | Item Anzahl | <i>M</i> | <i>SD</i> | Reliabilität |
|-------------------------------|-------------|----------|-----------|--------------|
| Zwangsmacht                   | 4           | 4.83     | 1.66      | .88          |
| Legitime Macht                | 8           | 4.67     | 1.47      | .91          |
| Rationales Vertrauen          | 5           | 4.03     | 1.79      | .92          |
| Implizites Vertrauen          | 3           | 2.23     | 1.39      | .79          |
| Massenkommunikation           | 2           | 5.45     | 1.64      | .67          |
| Personalisierte Kommunikation | 3           | 4.08     | 1.83      | .68          |
| Antagonistisches Klima        | 3           | 3.10     | 1.77      | .87          |
| Service Klima                 | 3           | 4.08     | 1.73      | .88          |
| Vertrauensklima               | 3           | 4.15     | 1.74      | .86          |

|                         |   |      |      |     |
|-------------------------|---|------|------|-----|
| Erzwungene Kooperation  | 3 | 4.95 | 1.67 | .92 |
| Freiwillige Kooperation | 3 | 3.94 | 1.64 | .83 |
| Überzeugte Kooperation  | 3 | 4.91 | 1.54 | .81 |

*M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung

### 3.3. Vorgreifende Exploration

Um Zusammenhänge zwischen den beschriebenen Skalen zu explorieren, werden Korrelationen berechnet. Die Stärke des jeweiligen Zusammenhangs wird dabei anhand eines Korrelationskoeffizienten dargestellt. Dieser Wert liegt zwischen -1 und +1 und beschreibt dementsprechend positive oder negative Zusammenhänge zwischen den Variablen (Zöfel, 2003). Tabelle 8 bietet einen Überblick über die Korrelationen zwischen dem Steuerbetrag, den Manipulationen, interessierenden Skalen sowie Geschlecht und Alter.

Dabei zeigt sich ein eindeutiger Zusammenhang zwischen den Klimaformen beziehungsweise den Arten der Kooperation und dem angegebenen Steuerbetrag. Während ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation einen negativen Zusammenhang mit der Steuererfüllung aufweisen, korrelieren das Service- und das Vertrauensklima sowie die entsprechenden Kooperationsformen (freiwillige beziehungsweise überzeugte Steuerehrlichkeit) positiv mit dem Ausmaß der bezahlten Steuer. Darüber hinaus sind positive Korrelationen zwischen dem Steuerbetrag und einer wahrgenommenen legitimen Macht sowie einem wahrgenommenen rationalen Vertrauen erkennbar.

Die jeweiligen Manipulationen weisen positive Zusammenhänge zu jenen Skalen auf, die zur Überprüfung der Wirksamkeit der Szenarien dienten. Mit Ausnahme der Manipulation des impliziten Vertrauens, das positiv mit der Wahrnehmung eines rationalen Vertrauens korreliert, jedoch keinen Zusammenhang zur Skala implizites Vertrauen aufweist.

Den Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks entsprechend zeigen sich Zusammenhänge zwischen einem antagonistischen Klima und einer erzwungenen Kooperation, zwischen einem Service Klima und einer freiwilligen Kooperation sowie zwischen einem Vertrauensklima und einer überzeugten Kooperation.

Tabelle 8: Korrelation der Skalen

| N =<br>256      | S                  | MZ <sup>a</sup>    | ML <sup>a</sup>    | MV <sup>a</sup>    | MK <sup>a</sup>    | ZM                 | LM                 | RV                 | IV                | M                  | P                 | AK                 | SK                 | VK                 | EC                | FC                | ÜC  | G <sup>a</sup> | A |
|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-----|----------------|---|
| S               | 1                  |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| MZ <sup>a</sup> | -.08               | 1                  |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| ML <sup>a</sup> | -.00               | -.51 <sup>**</sup> | 1                  |                    |                    |                    |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| MV <sup>a</sup> | .08                | -.49 <sup>**</sup> | -.51 <sup>**</sup> | 1                  |                    |                    |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| MK <sup>a</sup> | .08                | .01                | -.01               | .01                | 1                  |                    |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| ZM              | -.03               | .42 <sup>**</sup>  | -.13 <sup>*</sup>  | -.29 <sup>**</sup> | -.05               | 1                  |                    |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| LM              | .19 <sup>**</sup>  | -.49 <sup>**</sup> | .26 <sup>**</sup>  | .23 <sup>**</sup>  | .07                | -.29 <sup>**</sup> | 1                  |                    |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| RV              | .18 <sup>**</sup>  | -.49 <sup>**</sup> | .24 <sup>**</sup>  | .25 <sup>**</sup>  | .02                | -.32 <sup>**</sup> | .78 <sup>**</sup>  | 1                  |                   |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| IV              | -.01               | -.12               | .06                | .06                | -.02               | .02                | .23 <sup>*</sup>   | .39 <sup>**</sup>  | 1                 |                    |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| M               | .01                | .00                | .04                | -.04               | -.30 <sup>**</sup> | .02                | .14 <sup>*</sup>   | .11 <sup>**</sup>  | -.02              | 1                  |                   |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| P               | .04                | -.15 <sup>*</sup>  | .06                | .09                | .40 <sup>**</sup>  | -.00               | .32 <sup>**</sup>  | .25 <sup>**</sup>  | .04               | -.20 <sup>**</sup> | 1                 |                    |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| AK              | -.18 <sup>**</sup> | .53 <sup>**</sup>  | -.21 <sup>**</sup> | -.32 <sup>**</sup> | -.05               | .42 <sup>**</sup>  | -.57 <sup>**</sup> | -.54 <sup>**</sup> | -.06              | -.04               | -.16 <sup>*</sup> | 1                  |                    |                    |                   |                   |     |                |   |
| SK              | .15 <sup>*</sup>   | -.48 <sup>**</sup> | .27 <sup>**</sup>  | .20 <sup>**</sup>  | -.00               | -.33 <sup>**</sup> | .72 <sup>**</sup>  | .73 <sup>**</sup>  | .24 <sup>**</sup> | .11                | .23 <sup>**</sup> | -.58 <sup>**</sup> | 1                  |                    |                   |                   |     |                |   |
| VK              | .23 <sup>**</sup>  | -.49 <sup>**</sup> | .17 <sup>**</sup>  | .31 <sup>**</sup>  | .00                | -.34 <sup>**</sup> | .72 <sup>**</sup>  | .75 <sup>**</sup>  | .25 <sup>**</sup> | .05                | .20 <sup>**</sup> | -.68 <sup>**</sup> | .76 <sup>**</sup>  | 1                  |                   |                   |     |                |   |
| EC              | -.14 <sup>*</sup>  | .27 <sup>**</sup>  | -.03               | -.24 <sup>**</sup> | -.05               | .49 <sup>**</sup>  | -.18 <sup>**</sup> | -.21 <sup>**</sup> | .03               | .07                | .01               | .39 <sup>**</sup>  | -.25 <sup>**</sup> | -.32 <sup>**</sup> | 1                 |                   |     |                |   |
| FC              | .19 <sup>**</sup>  | -.34 <sup>**</sup> | .07                | .27 <sup>**</sup>  | .01                | -.21 <sup>**</sup> | .67 <sup>**</sup>  | .67 <sup>**</sup>  | .22 <sup>**</sup> | .05                | .25 <sup>**</sup> | -.52 <sup>**</sup> | .65 <sup>**</sup>  | .65 <sup>**</sup>  | -.15 <sup>*</sup> | 1                 |     |                |   |
| ÜC              | .32 <sup>**</sup>  | -.17 <sup>**</sup> | -.00               | .17 <sup>**</sup>  | .01                | -.05               | .46 <sup>**</sup>  | .46 <sup>**</sup>  | .09               | .08                | .04               | -.37 <sup>**</sup> | .38 <sup>**</sup>  | .50 <sup>**</sup>  | -.06              | .55 <sup>**</sup> | 1   |                |   |
| G <sup>a</sup>  | -.12               | .01                | .04                | -.06               | .02                | .09                | .09 <sup>*</sup>   | .05                | .04               | .13 <sup>*</sup>   | -.10              | .00                | .05 <sup>*</sup>   | -.05 <sup>*</sup>  | .12               | -.05 <sup>*</sup> | .04 | 1              |   |
| A               | .09                | -.00               | -.09               | .09                | -.06               | -.04               | .14                | .06                | -.02              | .09                | .02               | -.09               | .13                | .13                | -.06              | .15               | .10 | -.05           | 1 |

N = Stichprobengröße; S = Steuerbetrag in %, MZ = Manipulation Zwangsmacht, ML = Manipulation Legitime Macht, MV = Manipulation Vertrauen, MK = Manipulation Kommunikation, ZM = Zwangsmacht, LM = Legitime Macht, RV = Rationales Vertrauen, IV = Implizites Vertrauen, M = Massenkommunikation, P = personalisierte Kommunikation, AK = Antagonistisches Klima, SK = Service Klima, VK = Vertrauensklimate, EC = Erzwungene Compliance, FC = Freiwillige Compliance, ÜC = Überzeugte Compliance, G = Geschlecht, A = Alter

<sup>a</sup> = Punktbiseriale Korrelation; \* Die Korrelation ist auf dem Niveau von .05 signifikant. \*\* Die Korrelation ist auf dem Niveau von .01 signifikant.

### 3.4.Überprüfung der Wirksamkeit der Manipulation

Bevor die Berechnungen zur Hypothesentestung beginnen können, muss zunächst überprüft werden, ob die Manipulation hinsichtlich der Strategie der Steuerbehörde (Zwangsmacht, legitime Macht oder implizites Vertrauen) sowie der Art der Kontaktaufnahme (Massenkommunikation oder personalisierte Kommunikation) die gewünschte Wirkung in den jeweiligen Bedingungen erzielen konnte. Dafür werden anhand einer Multivariaten Varianzanalyse (MANOVA) die Mittelwertsunterschiede in den verschiedenen Gruppen berechnet. Die Ergebnisse zeigen zunächst eine signifikante Wechselwirkung ( $F(2,256) = 3.03, p \leq .05, \eta^2 = .02$ ) der beiden unabhängigen Variablen (Strategie der Behörde und Art der Kontaktaufnahme) auf die Wahrnehmung des impliziten Vertrauens. Bei personalisierter Kommunikation wird aufgrund Konfrontation mit Zwangsmacht weniger implizites Vertrauen wahrgenommen ( $M = 1.71, SD = 1.27$ ) als bei einer Behörde, die legitime Macht ausübt ( $M = 2.58, SD = 1.35, t(85) = -3.06, p < .01$ ) beziehungsweise einer Behörde, die vertrauenswürdig dargestellt wird ( $M = 2.33, SD = 1.25, t(84) = -2.25, p = .03$ ). Abgesehen von dieser Interaktion gibt es kein signifikantes Wechselspiel der beiden unabhängigen Variablen auf die übrigen Faktoren.

Bezüglich der Haupteffekte zeigt sich, dass die Manipulation der Strategie der Behörde (Zwangsmacht, Legitime Macht oder Implizites Vertrauen) nur bedingt die gewünschten Effekte erzielen konnte (siehe Tabelle 9). Die Darstellung einer Behörde, die Zwangsmacht anwendet, führt zu höheren Werten in der Wahrnehmung einer solchen Machtform ( $F(2,256) = 29.50, p < .001$ ). Wurde der Kontakt zu einer legitimen Behörde manipuliert, konnten höhere Werte in der Skala legitime Macht berichtet werden ( $F(2,256) = 40.83, p < .001$ ). Während die Manipulation der beiden Machtformen als bestätigt angenommen werden kann, vermochte es die Darstellung einer vertrauenswürdigen Behörde nicht, eine höhere Wahrnehmung von implizitem Vertrauen hervorzurufen ( $F(2,256) = 1.77, p = .17$ ).

*Tabelle 9: Manipulationsüberprüfung Zwangsmacht/Legitime Macht/Implizites Vertrauen*

|                         | Zwangsmacht<br>Manipulation<br><br><i>n</i> = 84 | Legitime<br>Macht<br>Manipulation<br><br><i>n</i> = 88 | Implizites<br>Vertrauen<br>Manipulation<br><br><i>n</i> = 84 |          |            |          |
|-------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------|------------|----------|
|                         | <i>M</i> ( <i>SD</i> )                           | <i>M</i> ( <i>SD</i> )                                 | <i>M</i> ( <i>SD</i> )                                       | <i>F</i> | Sig.       | $\eta^2$ |
| Zwangs-<br>macht        | 5.83 (1.36)                                      | 4.54 (1.50)                                            | 4.15 (1.63)                                                  | 29.50    | $p < .001$ | .19      |
| Legitime<br>Macht       | 3.64 (1.34)                                      | 5.19 (1.07)                                            | 5.15 (1.43)                                                  | 40.83    | $p < .001$ | .25      |
| Implizites<br>Vertrauen | 2.00 (1.50)                                      | 2.34 (1.37)                                            | 2.34 (1.28)                                                  | 1.77     | $p = .17$  | .01      |

*n* = Stichprobengröße pro Bedingung; *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *F* = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

Da die Manipulation des Vertrauens in die Behörde nicht die gewünschten Effekte erzielen konnte, beziehen sich die Hauptergebnisse der Studie auf eine Unterscheidung zwischen Zwangsmacht und legitimer Macht. Wie in Tabelle 9 jedoch ersichtlich ist, scheint die Manipulation des impliziten Vertrauens zumindest dazu zu führen, dass Zwangsmacht geringer wahrgenommen wird ( $M = 4.15$ ,  $SD = 1.63$ ), als durch die Darstellung einer machtvollen Behörde ( $M = 5.83$ ,  $SD = 1.36$ ). Des Weiteren lässt sich erkennen, dass die Manipulation von Vertrauen sehr ähnliche Werte bezüglich der Wahrnehmung einer Zwangsmacht, einer legitimen Macht und eines impliziten Vertrauens hervorruft, wie die Manipulation einer legitimen Macht. Dieser Effekt entspricht den berichteten Zusammenhängen zwischen legitimer Macht und Vertrauen (Gangl et al., 2012). Abgesehen davon, wurden in allen drei Bedingungen sehr niedrige Werte in der Wahrnehmung des impliziten Vertrauens berichtet. Ein Umstand, der für die Manipulation von Zwangsmacht zu erwarten war, jedoch nicht für die Bedingung legitime Macht. Ein Hinweis dafür, dass eventuell die Items der Skala implizites Vertrauen ihren Zweck verfehlten.

Zusammenfassend muss festgestellt werden, dass die Manipulation des Vertrauens keine höhere Wahrnehmung des impliziten Vertrauens hervorrufen konnte, weshalb die

Manipulation als nicht erwiesen gilt. Da es jedoch Hinweise gibt, die die Wirksamkeit nicht eindeutig ausschließen, sollen die Ergebnisse aus explorativen Gründen auch für die Bedingung implizites Vertrauen präsentiert werden. Es soll aber noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die Manipulation als nicht gesichert gilt, weshalb alle Ergebnisse, die sich auf das implizite Vertrauen beziehen mit Vorbehalt zu betrachten sind.

Im Gegensatz dazu konnte mit der Manipulation der Massenkommunikation beziehungsweise der personalisierten Kommunikation die gewünschte Wirkung erzeugt werden (siehe Tabelle 10). Teilnehmer in der Bedingung Massenkommunikation hatten höhere Werte in der Wahrnehmung einer solchen Kommunikation als jene in der Bedingung personalisierte Kommunikation ( $F(1,256) = 24.85, p < .001$ ). Im Gegensatz dazu hatten Personen höhere Werte in der Wahrnehmung einer personalisierten Kommunikation, wenn sie mit einer solchen Kommunikationsform manipuliert wurden als jene Personen, die über Massenkommunikation manipuliert wurden ( $F(1,256) = 49.07, p < .001$ ).

*Tabelle 10: Manipulationsüberprüfung Massenkommunikation/personalisierte Kommunikation*

|                                  | Massen-<br>kommunikation<br>Manipulation<br>$n = 126$ | Personalisierte<br>Kommunikation<br>Manipulation<br>$n = 130$ |       |            |          |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------|------------|----------|
|                                  | $M (SD)$                                              | $M (SD)$                                                      | $F$   | Sig.       | $\eta^2$ |
| Massenkommunikation              | 5.96 (1.35)                                           | 4.97 (1.74)                                                   | 24.85 | $p < .001$ | .09      |
| Personalisierte<br>Kommunikation | 3.35 (1.74)                                           | 4.80 (1.62)                                                   | 49.07 | $p < .001$ | .16      |

$n$  = Stichprobengröße pro Bedingung;  $M$  = Mittelwert;  $SD$  = Standardabweichung;  $F$  = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

## **4. Ergebnisse**

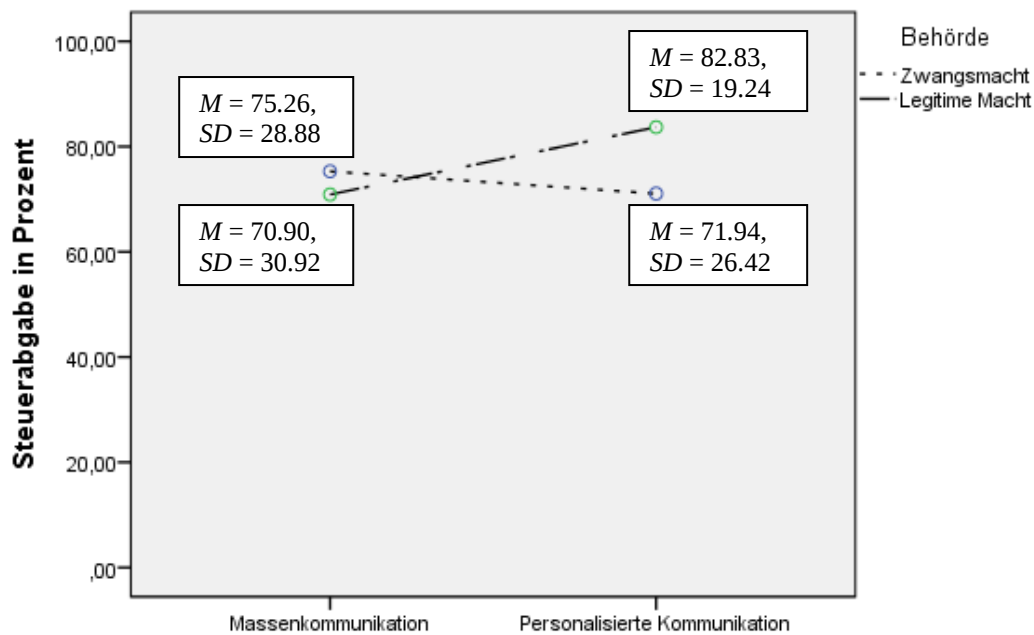
Wie bereits erwähnt, werden die Ergebnisse in erster Linie für die Bedingungen Zwangsmacht und legitime Macht beziehungsweise Massenkommunikation und personalisierte Kommunikation berichtet. Jeweils im Anschluss daran werden jene Effekte dargestellt, die aus der Berücksichtigung der Manipulation von implizitem Vertrauen resultieren.

### **4.1. Auswirkung der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform auf den Steuerbetrag**

Zur Überprüfung der Fragestellung, ob es einen Unterschied in der Höhe der Steuererfüllung bezogen auf die Strategie der Behörde sowie die Art der Kontaktaufnahme gibt (Hypothesen H1a, H1b und H1c), wird eine Multivariate Kovarianzanalyse (MANCOVA) herangezogen mit der Strategie und der Kontaktaufnahme als unabhängige Variablen, dem Steuerbetrag als abhängige Variable sowie den Kovariaten Geschlecht und Alter. Mithilfe der MANCOVA können Mittelwertunterschiede zwischen den verschiedenen Bedingungen berechnet werden und Einflüsse anderer Faktoren, hier Geschlecht und Alter, kontrolliert werden (Bortz & Döring, 2006).

Die Ergebnisse zeigen eine Wechselwirkung zwischen der Strategie der Behörde (Zwangsmacht beziehungsweise legitime Macht) und der Art der Kontaktaufnahme (Massenkommunikation beziehungsweise personalisierte Kommunikation) auf das Ausmaß der bezahlten Steuer ( $F(1,159) = 4.57, p < .05$ ). Abbildung 4 zeigt die Dynamiken der beiden Variablen auf.

Abbildung 4: Wechselwirkung der Kommunikationsform und der Strategie auf den Steuerbetrag



M = Mittelwert, SD = Standardabweichung

Bei genauerer Analyse zeigt sich, dass die Teilnehmer, die mit legitimer Macht über Massenkommunikation konfrontiert waren, signifikant weniger Steuern zahlten ( $M = 70.90$ ,  $SD = 30.92$ ) als Teilnehmer, die legitime Macht über personalisierte Kommunikation erfuhren ( $M = 82.83$ ,  $SD = 19.24$ ,  $t(79) = -2.08$ ,  $p < .05$ ). Des Weiteren wirkt sich eine Behörde, deren Strategie legitime Macht ist, bei persönlich angesprochenen Steuerzahlern signifikant besser auf die Steuerehrlichkeit aus ( $M = 82.83$ ,  $SD = 19.24$ ) als eine Behörde, die Zwangsmacht einsetzt ( $M = 71.94$ ,  $SD = 26.42$ ,  $t(78) = -2.11$ ,  $p < .05$ ).

Es zeigen sich keine signifikanten Haupteffekte hinsichtlich der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform bezogen auf den Steuerbetrag. Allerdings stellt sich ein signifikanter Einfluss der Kovariate Alter auf die Höhe der bezahlten Steuer heraus ( $F(1,159) = 5.61$ ,  $p < .05$ ). Ältere Personen sind eher geneigt, mehr Steuern zu bezahlen als jüngere Teilnehmer (siehe Tabelle 8, Korrelation der Skalen). In Tabelle 11 werden die Ergebnisse der MANCOVA für den Aspekt Steuerbetrag zusammenfassend dargestellt.

*Tabelle 11: Übersicht der Ergebnisse zum Steuerbetrag*

| <i>N</i> = 160                        | <i>F</i> | Sig       | $\eta^2$ |
|---------------------------------------|----------|-----------|----------|
| Behörde (Zwangsmacht, legitime Macht) | 0.84     | $p = .36$ | .01      |
| Kommunikationsform                    | 0.93     | $p = .34$ | .01      |
| Behörde x Kommunikationsform          | 4.57     | $p < .05$ | .03      |
| Geschlecht                            | 2.90     | $p = .09$ | .02      |
| Alter                                 | 5.61     | $p < .05$ | .04      |

*N* = Stichprobengröße; *F* = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

Den Ergebnissen entsprechend gibt es keine Hinweise, die für eine Annahme der Hypothesen H1a (*Es gibt einen Unterschied im Ausmaß der bezahlten Steuer bezogen auf die drei Strategien Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen.*) und H1b (*Es gibt einen Unterschied im Ausmaß der bezahlten Steuer bezogen auf Massenkommunikation und personalisierte Kommunikation.*) sprechen. Die Nullhypothese wird in beiden Fällen beibehalten. Bezüglich Hypothese H1c (*Es gibt eine Wechselwirkung bezüglich der Strategien der Steuerbehörde und der Art der Kontaktaufnahme auf das Ausmaß der bezahlten Steuer.*) konnte hingegen eine Wechselwirkung der beiden unabhängigen Variablen auf die Höhe der Steuererfüllung gefunden werden. Die Nullhypothese wird zugunsten der Alternativhypothese verworfen.

#### *4.1.1. Ergebnisse bei Berücksichtigung der Bedingung implizites Vertrauen*

Bei Berücksichtigung der Daten der Manipulation des impliziten Vertrauens wird eine tendenzielle Wechselwirkung zwischen den Strategien Zwangsmacht, legitime Macht sowie implizites Vertrauen und der Kommunikationsform sichtbar ( $F(2,233) = 2.36, p = .10$ ), die den zuvor berichteten Ergebnissen entspricht. Bei personalisierter Kommunikation führen sowohl legitime Macht ( $M = 82.83, SD = 19.24, t(78) = -2.11, p < .05$ ) als auch implizites Vertrauen ( $M = 84.00, SD = 21.67, t(78) = -2.23, p < .05$ ) zu einer höheren Steuererfüllung als Zwangsmacht ( $M = 71.94, SD = 26.42$ ). Darüber hinaus wird auch hier deutlich, dass legitime Macht über personalisierte Kommunikation eine höhere Steuerehrlichkeit bewirkt ( $M = 82.83, SD = 19.24$ ) als über Massenkommunikation ( $M = 70.90, SD = 30.92, t(79) = -2.08, p < .05$ ). Es zeigt sich kein

signifikanter Haupteffekt der Strategie der Behörde auf das Ausmaß der Steuererfüllung ( $F(2,233) = 0.98, p = .38$ ). Der Haupteffekt Kommunikationsform weist eine Tendenz zur Signifikanz auf die Höhe des Steuerbetrags auf ( $F(1,233) = 3.36, p = .07$ ), bleibt aber aufgrund der gefundenen tendenziellen Wechselwirkung der Strategie und der Kommunikationsform unberücksichtigt. Darüber hinaus lässt sich ein signifikanter Einfluss des Geschlechts auf den Steuerbetrag erkennen ( $F(1,233) = 5.34, p < .05$ ). Männer erwiesen sich als das ehrlichere Geschlecht (siehe Tabelle 8, Korrelation der Skalen). Bei Berücksichtigung der Daten aus der Manipulation des impliziten Vertrauens müssen bezüglich der Hypothesen H1a, H1b und H1c die Nullhypothesen beibehalten werden. Tabelle 12 dient zur Übersicht der Ergebnisse.

*Tabelle 12: Übersicht der Ergebnisse zum Steuerbetrag mit Berücksichtigung der Manipulation implizites Vertrauen*

| $N = 234$                                                   | $F$  | Sig       | $\eta^2$ |
|-------------------------------------------------------------|------|-----------|----------|
| Behörde (Zwangsmacht, legitime Macht, implizites Vertrauen) | 0.98 | $p = .38$ | .01      |
| Kommunikationsform                                          | 3.36 | $p = .07$ | .02      |
| Behörde x Kommunikationsform                                | 2.36 | $p = .10$ | .02      |
| Geschlecht                                                  | 5.34 | $p < .05$ | .02      |
| Alter                                                       | 2.42 | $p = .12$ | .01      |

$N$  = Stichprobengröße;  $F$  = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

#### **4.2.Überprüfung der postulierten Verläufe des erweiterten Slippery Slope Frameworks**

Um die Gültigkeit des erweiterten Slippery Slope Frameworks zu testen (Hypothesen H2a, H2b und H2c), wurde eine einfaktorielle Kovarianzanalyse (ANCOVA) mit der Strategie der Behörde als unabhängige Variable, den Klimaformen und Kooperationsarten als abhängige Variablen sowie Geschlecht und Alter als Kovariaten berücksichtigt. Die Ergebnisse zur Überprüfung der Hypothesen H2a (*Zwangsmacht wirkt auf ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation.*) und H2b (*Legitime Macht wirkt auf ein Service Klima und eine freiwillige Kooperation.*) sind in Tabelle 13 dargestellt.

*Tabelle 13: Übersicht der Ergebnisse zur Überprüfung des erweiterten Slippery Slope Frameworks.*

|                         | Zwangsmacht<br><i>n</i> = 79 | Legitime Macht<br><i>n</i> = 81 | <i>F</i> | Sig          | $\eta^2$ |
|-------------------------|------------------------------|---------------------------------|----------|--------------|----------|
|                         | <i>M</i> ( <i>SD</i> )       | <i>M</i> ( <i>SD</i> )          |          |              |          |
| Antagonistisches Klima  | 4.40 (1.87)                  | 2.53 (1.26)                     | 56.59    | $p < .001$   | .27      |
| Service Klima           | 2.93 (1.59)                  | 4.72 (1.46)                     | 58.20    | $p < .001$   | .28      |
| Erzwungene Kooperation  | 5.53 (1.53)                  | 4.91 (1.63)                     | 6.63     | $p \leq .01$ | .04      |
| Freiwillige Kooperation | 3.20 (1.65)                  | 4.10 (1.43)                     | 14.86    | $p < .001$   | .09      |

*n* = Stichprobengröße pro Bedingung; *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *F* = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

Steuerzahler, die einer Behörde unterstellt sind, die Zwangsmacht ausübt, nehmen eher ein antagonistisches Klima wahr ( $M = 4.40$ ,  $SD = 1.87$ ) als Steuerzahler, deren zuständige Steuerautorität legitime Macht einsetzt ( $M = 2.53$ ,  $SD = 1.26$ ,  $F(1,159) = 56.59$ ,  $p < .001$ ). Darüber hinaus neigen sie auch mehr dazu, aus Zwang heraus zu kooperieren ( $M = 5.53$ ,  $SD = 1.53$ ) als Steuerpflichtige der Bedingung legitime Macht ( $M = 4.91$ ,  $SD = 1.63$ ,  $F(1,159) = 6.63$ ,  $p \leq .01$ ). Im Gegensatz dazu finden sich Steuerzahler, deren Behörde aufgrund von Expertenwissen und Informationen Macht ausübt, eher in einem Service Klima wieder ( $M = 4.72$ ,  $SD = 1.46$ ) als Personen, die mit einem kontrollierenden und strafenden Steuerapparat konfrontiert sind ( $M = 2.93$ ,  $SD = 1.59$ ,  $F(1,159) = 58.20$ ,  $p < .001$ ) und kommen ihrer Steuerpflicht freiwilliger nach ( $M = 4.10$ ,  $SD = 1.43$ ) als dies bei Personen der Bedingung Zwangsmacht der Fall ist ( $M = 3.20$ ,  $SD = 1.65$ ,  $F(1,159) = 14.86$ ,  $p < .001$ ). Die Nullhypothesen werden zugunsten der Alternativhypothesen H2a und H2b verworfen.

#### *4.2.1. Ergebnisse bei Berücksichtigung der Bedingung implizites Vertrauen*

Für die Hypothese H2c (*Implizites Vertrauen wirkt auf ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation.*) zeichnet sich in Tabelle 14 folgendes Bild ab:

*Tabelle 14: Übersicht der Ergebnisse zur Überprüfung des erweiterten Slippery Slope Frameworks mit Berücksichtigung der Manipulation implizites Vertrauen.*

|                           | Zwangsmacht<br><i>n</i> = 78 | Legitime<br>Macht<br><i>n</i> = 81 | Implizites<br>Vertrauen<br><i>n</i> = 75 | <i>F</i> | Sig.         | $\eta^2$ |
|---------------------------|------------------------------|------------------------------------|------------------------------------------|----------|--------------|----------|
|                           | <i>M</i> ( <i>SD</i> )       | <i>M</i> ( <i>SD</i> )             | <i>M</i> ( <i>SD</i> )                   |          |              |          |
| Vertrauensklima           | 2.99 (1.66)                  | 4.56 (1.37)                        | 4.84 (1.58)                              | 33.73    | $p < .001$   | .23      |
| Überzeugte<br>Kooperation | 4.51 (1.54)                  | 4.93 (1.56)                        | 5.28 (1.37)                              | 4.86     | $p \leq .01$ | .04      |

*n* = Stichprobengröße pro Bedingung; *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *F* = F-Wert; Sig. = Signifikanz;  $\eta^2$  = Partielles Eta-Quadrat

Die gewählte Strategie der Behörde wirkt sich signifikant auf das Erleben eines Vertrauensklimas ( $F(2,233) = 33.73, p < .001$ ) sowie auf eine überzeugte Kooperation ( $F(2,233) = 4.86, p \leq .01$ ) aus. Bei genauerer Analyse mittels t-Tests zeigt sich, dass eine Behörde, die um das Vertrauen ihrer Steuerzahler bemüht ist, zu signifikant höheren Werten bezüglich eines Vertrauensklimas führt ( $M = 4.84, SD = 1.58$ ) als eine Behörde, die Strafen und Kontrollen einsetzt ( $M = 2.99, SD = 1.66, t(151) = -7.07, p < .001$ ). Eine Behörde, der legitime Macht zugesprochen wird, erreicht hingegen ähnliche Werte ( $M = 4.56, SD = 1.37$ ), wie die vertrauenswürdige Autorität ( $t(154) = -1.21, p = .23$ ). Eine überzeugte Kooperation wird ebenfalls eher in der Bedingung implizites Vertrauen hervorgerufen ( $M = 5.28, SD = 1.37$ ) als in der Bedingung Zwangsmacht ( $M = 4.51, SD = 1.54, t(151) = -3.25, p \leq .001$ ). Der Wert der Bedingung legitime Macht ( $M = 4.93, SD = 1.56$ ) unterscheidet sich auch hier nicht signifikant von der Vertrauensbedingung ( $t(154) = -1.47, p = .14$ ). Die Nullhypothese wird beibehalten.

### **4.3. Überprüfung einer möglichen Mediation zwischen der Strategie der Behörde und der Höhe des Steuerbetrags**

Die Prüfung der Hypothesen H3a, H3b und H3c wurde anhand der Mediationsanalyse PROCESS nach Hayes (2012) durchgeführt. Eine Mediationsanalyse prüft neben dem direkten Effekt einer unabhängigen Variable auf eine abhängige Variable den indirekten Effekt, der durch eine zwischen den beiden Größen liegende vermittelnde Variable zustande kommt (Hayes, 2012). Vorteil des Verfahrens PROCESS ist die Möglichkeit,

mehrere solcher vermittelnder Variablen in den Berechnungen berücksichtigen zu können. Die Ergebnisse werden für jede Hypothese einzeln präsentiert.

*4.3.1. H3a: Die Wirkungsweise von Zwangsmacht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein antagonistisches Klima und eine erzwungene Kooperation mediiert.*

Zur Testung der Hypothese H3a fließen in die Mediationsanalyse die Strategie Zwangsmacht als unabhängige Variable, der Steuerbetrag als abhängige Variable sowie das wahrgenommene Vertrauen, das antagonistische Klima und die erzwungene Kooperation als Mediatorvariablen ein. Neben der vom erweiterten Slippery Slope Modell postulierten Mediation über alle dargestellten Mediatorvariablen, wurden aus explorativen Gründen Mediationsanalysen für alle möglichen Paare an Mediatorvariablen sowie für die Mediatorvariablen im Einzelnen berechnet. Tabelle 15 bietet eine Übersicht über die möglichen Modelle, wobei das erste dem erweiterten Slippery Slope Modell entspricht. Die Ergebnisse werden anhand von Bootstrap-Konfidenzintervallen dargestellt. Ein Konfidenzintervall, in dem die Zahl 0 nicht enthalten ist, beschreibt ein signifikantes Ergebnis.

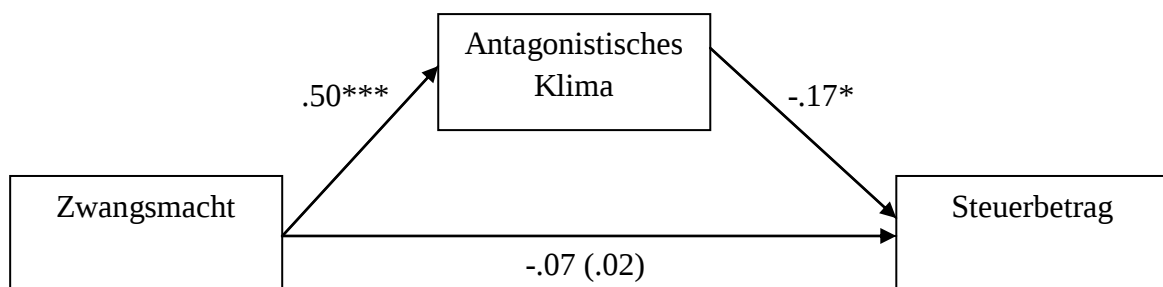
*Tabelle 15: Mediationsmodelle für Zwangsmacht (N = 78)*

| M | UV               | M1                        | M2                        | M3                        | AV                | CI          |
|---|------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------|-------------|
| 1 | Zwangs-<br>macht | Vertrauen                 | Antagonistisches<br>Klima | Erzwungene<br>Kooperation | Steuer-<br>betrag | -0.73/1.53  |
| 2 |                  | Vertrauen                 | Antagonistisches<br>Klima |                           |                   | -4.24/0.33  |
| 3 |                  | Vertrauen                 | Erzwungene<br>Kooperation |                           |                   | -0.67/0.55  |
| 4 |                  | Antagonistisches<br>Klima | Erzwungene<br>Kooperation |                           |                   | -1.26/3.25  |
| 5 |                  | Vertrauen                 |                           |                           |                   | -10.31/0.73 |
| 6 |                  | Antagonistisches<br>Klima |                           |                           |                   | -9.25/-0.74 |
| 7 |                  | Erzwungene<br>Kooperation |                           |                           |                   | -2.38/2.26  |

N = Stichprobengröße; M = Modell; UV = Unabhängige Variable; M1 - M3 = Mediatorvariablen; AV = Abhängige Variable; CI = Konfidenzintervall

Wie in Tabelle 15 ersichtlich, weist das dem erweiterten Slippery Slope Framework entsprechende Modell 1 keine Signifikanz auf. Die Nullhypothese wird beibehalten. Allein bei Modell 6 zeigt sich ein signifikantes Ergebnis. Die Wirkung von Zwangsmacht auf den Steuerbetrag wird demnach über das Empfinden eines antagonistischen Klimas vermittelt ( $CI_{95-} = -9.25$ ,  $CI_{95+} = -0.74$ ). Abbildung 5 stellt das Modell graphisch dar. Um eine Vergleichbarkeit der Effekte zu gewährleisten, wurden die Regressionskoeffizienten anhand der Formel  $\beta = b \times s_x/s_y$  in standardisierte Regressionskoeffizienten umgewandelt. Anhand der standardisierten Regressionskoeffizienten lässt sich nun der Effekt der einzelnen Variablen ablesen. Die Ausübung von Zwangsmacht wirkt sich hochsignifikant auf die Wahrnehmung eines antagonistischen Klimas aus ( $\beta = .50$ ,  $p < .001$ ), welches wiederum einen negativen Effekt auf den Steuerbetrag zeigt ( $\beta = -.17$ ,  $p \leq .05$ ). Es gibt einen signifikanten indirekten Effekt von Zwangsmacht auf den Steuerbetrag über ein antagonistisches Klima.

Abbildung 5: Mediation über ein antagonistisches Klima



\* Der Effekt ist mit  $p < .05$  signifikant. \*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .01$  signifikant. \*\*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .001$  signifikant.

#### 4.3.2. H3b: Die Wirkungsweise von legitimer Macht auf den Steuerbetrag wird durch Vertrauen, ein Service-Klima und eine freiwillige Kooperation mediiert.

Zur Testung der Hypothese H3b wird die Mediationsanalyse mit legitimer Macht als unabhängige Variable, dem Steuerbetrag als abhängige Variable sowie den Faktoren Vertrauen, Service-Klima und freiwillige Kooperation als Mediatorvariablen berechnet. Tabelle 16 bietet wiederum eine Übersicht über die berechneten Modelle. Modell 1 entspricht den Annahmen des erweiterten Slippery Slope Modells.

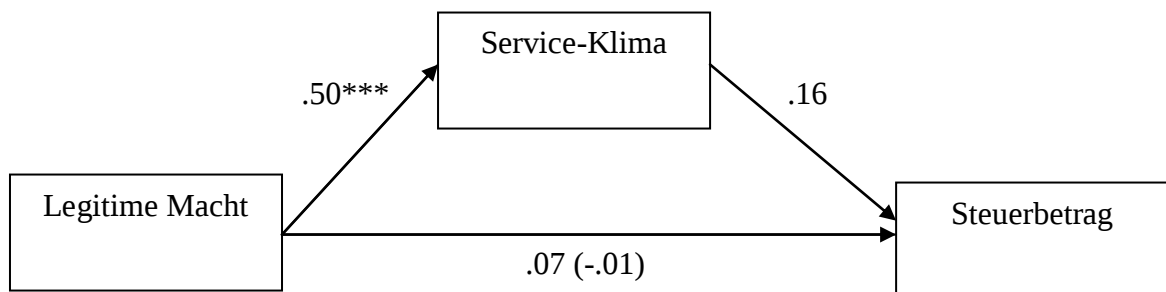
Tabelle 16: Mediationsmodelle für legitime Macht (N = 81)

| M | UV             | M1                      | M2                      | M3                      | AV           | CI          |
|---|----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|-------------|
| 1 | Legitime Macht | Vertrauen               | Service-Klima           | freiwillige Kooperation | Steuerbetrag | -0.20/3.11  |
| 2 |                | Vertrauen               | Service-Klima           |                         |              | -4.16/9.07  |
| 3 |                | Vertrauen               | freiwillige Kooperation |                         |              | -0.20/7.93  |
| 4 |                | Service-Klima           | freiwillige Kooperation |                         |              | -.94/6.67   |
| 5 |                | Vertrauen               |                         |                         |              | -0.85/10.06 |
| 6 |                | Service Klima           |                         |                         |              | 0.08/9.80   |
| 7 |                | freiwillige Kooperation |                         |                         |              | 0.43/6.38   |

N = Stichprobengröße; M = Modell, UV = Unabhängige Variable, M1 - M3 = Mediatorvariablen, AV = Abhängige Variable, CI = Konfidenzintervall

Auch hier erlangt Modell 1 keine Signifikanz. Die Nullhypothese wird beibehalten. Die Ergebnisse zeigen jedoch einen signifikanten indirekten Effekt von legitimer Macht auf den Steuerbetrag über ein Service Klima ( $CI_{95-} = 0.08$ ,  $CI_{95+} = 9.80$ ) und über eine freiwillige Kooperation ( $CI_{95-} = 0.43$ ,  $CI_{95+} = 6.38$ ). Die Mediation über ein Service-Klima ist in Abbildung 6 dargestellt.

Abbildung 6: Mediation über ein Service-Klima

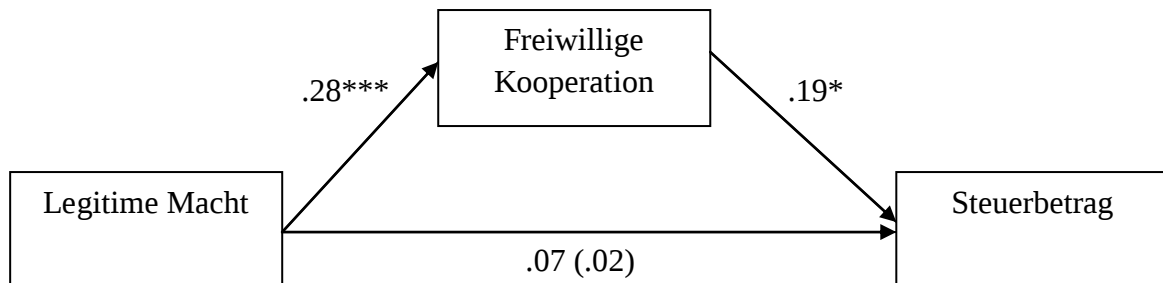


\* Der Effekt ist mit  $p < .05$  signifikant. \*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .01$  signifikant. \*\*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .001$  signifikant.

Die standardisierten Regressionskoeffizienten weisen auf einen hoch signifikanten positiven Effekt der legitimen Macht auf die Wahrnehmung eines Service Klimas hin ( $\beta =$

.50,  $p < .001$ ). Die Wirkung des Service-Klimas auf den Steuerbetrag weist hingegen nur tendenzielle Signifikanz auf ( $\beta = .16$ ,  $p = .10$ ). Abbildung 7 schlüsselt den indirekten Effekt über die freiwillige Kooperation auf.

Abbildung 7: Mediation über eine freiwillige Kooperation



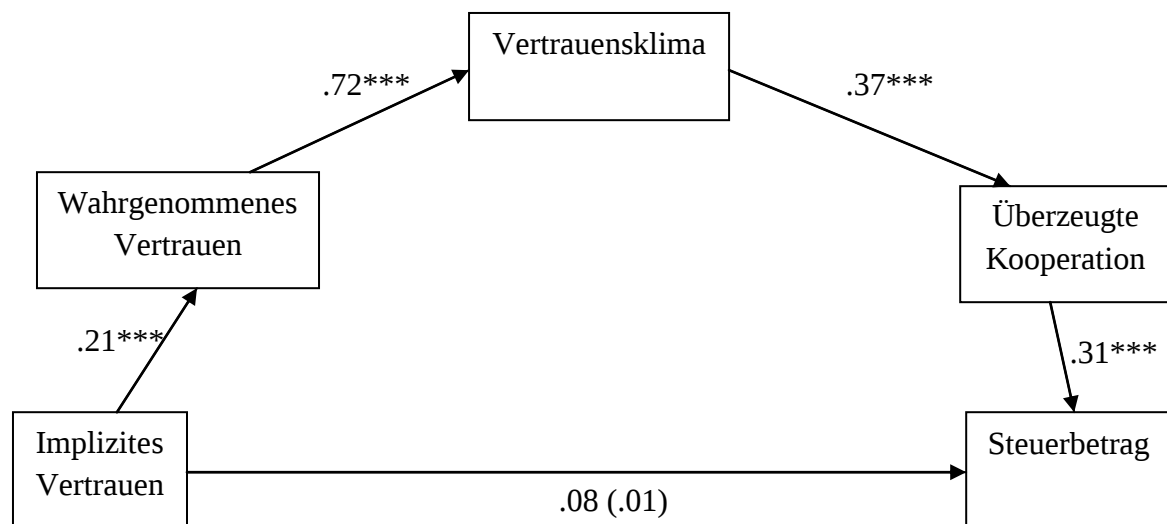
\* Der Effekt ist mit  $p < .05$  signifikant. \*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .01$  signifikant. \*\*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .001$  signifikant.

Eine Behörde, die legitime Macht ausübt, trägt hoch signifikant dazu bei, dass aus Freiwilligkeit kooperiert wird ( $\beta = .28$ ,  $p < .001$ ). Diese freiwillige Kooperation wirkt sich ihrerseits positiv auf die Höhe der bezahlten Steuer aus ( $\beta = .19$ ,  $p < .05$ ).

#### 4.3.3. H3c: Die Wirkungsweise von implizitem Vertrauen auf den Steuerbetrag wird durch ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation mediert.

Zur Berechnung der dritten Mediationshypothese wurden die Strategie implizites Vertrauen als unabhängige Variable, der Steuerbetrag als abhängige Variable und als Mediatorvariablen das wahrgenommene Vertrauen, ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation eingesetzt. Für eine Behörde, die sich vertrauenswürdig präsentiert, konnte die im erweiterten Slippery Slope Modell postulierte Mediation über ein wahrgenommenes Vertrauen, ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation auf die Höhe der bezahlten Steuer bestätigt werden ( $CI_{95-} = 0.29$ ,  $CI_{95+} = 2.48$ ). Die Nullhypothese wird zugunsten der Alternativhypothese verworfen. Abbildung 8 stellt die Mediation graphisch dar.

Abbildung 8: Mediation über ein wahrgenommenes Vertrauen, ein Vertrauensklima und eine überzeugte Kooperation



\* Der Effekt ist mit  $p < .05$  signifikant. \*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .01$  signifikant. \*\*\* Der Effekt ist mit  $p \leq .001$  signifikant.

Das Vermitteln von implizitem Vertrauen führt zu einer höheren Wahrnehmung von Vertrauen ( $\beta = .21, p \leq .001$ ) und dieses wiederum zu einem Vertrauensklima ( $\beta = .72, p < .001$ ). Das Vertrauensklima bewirkt höhere Werte in der überzeugten Kooperation ( $\beta = .37, p < .001$ ), welche einen positiven Effekt auf den Steuerbetrag zeigt ( $\beta = .31, p < .001$ ). Zwei weitere signifikante Effekte, die aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht in Abbildung 8 dargestellt wurden, sind zum einen die positive Wirkung der Strategie implizites Vertrauen auf die Bildung eines Vertrauensklimas ( $\beta = .12, p \leq .01$ ) sowie der Einfluss des wahrgenommenen Vertrauens auf ein überzeugtes Kooperieren ( $\beta = .20, p \leq .05$ ).

## 5. Zusammenfassung der Ergebnisse

Da die Studie mit Daten arbeitet, die anhand von Manipulationsszenarien generiert wurden, musste zunächst die Wirksamkeit dieser Manipulationen überprüft werden. Dabei konnte zwar die Wirkung der Manipulation der beiden durch die Behörde eingesetzten Machtarten sowie der Kommunikationswege bestätigt werden, allerdings konnte der gewünschte Effekt der Manipulation des Vertrauens nicht gesichert werden.

Aufgrund dieser Einschränkung beziehen sich die Hauptergebnisse auf die Strategien Zwangsmacht beziehungsweise legitime Macht sowie auf die Bedingungen Massenkommunikation beziehungsweise personalisierte Kommunikation. Zur Exploration wurden auch die Ergebnisse für das implizite Vertrauen angeführt.

Die Analysen zeigten eine Wechselwirkung zwischen der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform. Persönliche angesprochene Steuerpflichtige leisteten um mehr als 13% höhere Steuerabgaben, wenn sie es mit einer legitimen Behörde zu tun hatten, als wenn die Steuerbehörde den Steuerpflichtigen mit Zwangsmacht begegnete. Darüber hinaus konnte gezeigt werden, dass sich legitime Macht gerade bei personalisierter Kommunikation positiv auf die Steuerabgabe auswirkt, während dieser Effekt bei Massenkommunikation nicht erzielt wurde. Werden Steuerzahler über Massenmedien angesprochen, macht es für sie hinsichtlich ihrer Steuerabgabe keinen signifikanten Unterschied, ob sie es nun mit einer Behörde zu tun haben, die als Strategie Zwangsmacht oder legitime Macht einsetzt. Bei Berücksichtigung des impliziten Vertrauens wurden keine signifikanten Ergebnisse gefunden.

Die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks konnten für die beiden Machtformen bestätigt werden. Zwangsmacht führt zu einem antagonistischen Klima sowie zu einer erzwungenen Kooperation und legitime Macht resultiert in einem Service-Klima sowie in einer freiwilligen Steuerzahlung. Für implizites Vertrauen konnten die entsprechenden Annahmen nicht bestätigt werden.

Zu guter Letzt konnte anhand der Mediationsanalyse gezeigt werden, dass die Wirkung der Strategien der Behörde auf das Ausmaß der Steuererfüllung über wahrgenommenes Vertrauen, das entsprechende Klima sowie die jeweilige Kooperationsform mediiert wird, wenngleich nicht immer über den gesamten Pfad.

## IV. Diskussion

Steuern bedeuten für viele Menschen in erster Linie eine Reduktion ihres hart verdienten Geldes. Es scheint also wenig verwunderlich, wenn vielerorts versucht wird, diese Einkommenseinbußen zu vermindern, wobei ein erheblicher volkswirtschaftlicher Schaden entsteht. Ziel der vorliegenden Arbeit war es, das Steuerverhalten anhand des erweiterten Slippery Slope Frameworks (Gangl et al., 2012) zu erklären und die Wirkung zweier Kommunikationswege zu prüfen. In einem experimentellen Design wurden mittels Szenarien die verschiedenen Strategien der Behörde sowie die Art der Kommunikation manipuliert. Die Ergebnisse zeigen eine Wechselwirkung der beiden Variablen, das heißt, die eingesetzte Strategie wirkt in Abhängigkeit von der gewählten Kommunikationsform. Die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks konnten größtenteils bestätigt werden.

Das Steuerverhalten kann anhand ökonomischer als auch psychologischer Faktoren erklärt werden. Während manche Steuermodelle eher der einen und andere Modelle eher der anderen Richtung zugeordnet werden, versucht das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) Erkenntnisse aus beiden Forschungsgebieten in einem Modell zu vereinen und sie anhand der Dimensionen Macht und Vertrauen zu erklären. Empirische Untersuchungen zum Modell wiesen auf Wechselwirkungen der beiden Dimensionen (Wahl et al., 2010) und eine möglicherweise zu grobe Betrachtung der Faktoren hin. Eine Fortsetzung der theoretischen Überlegungen resultierte schließlich in der Erweiterung des Modells nach Gangl und Kollegen (2012), die einen differenzierten Blick auf die beiden Dimensionen ermöglicht und Wechselwirkungen mit einbezieht.

Das Slippery Slope Framework beschreibt klimatische Ausprägungen zwischen Steuerzahler und Steuerbehörde, spezifiziert dabei aber nicht, ob die Steuerbehörde mit ihren Strategien eine Einzelperson oder alle Steuerzahler gemeinsam anspricht. Unterschiede im Verhalten eines Individuums beziehungsweise einer Gruppe kann man annehmen, wenn man Effekte wie Verantwortungsdiffusion, soziales Faulenzen oder aber die Entstehung sozialer Normen und konformen Verhaltens bedenkt. Aus themenfremden Untersuchungen kommen zusätzlich Hinweise, dass die Wirkung einer Anordnung von der gewählten Kommunikationsform abhängt (Conway und Schaller, 2005).

Ziel der vorliegenden Untersuchung war einerseits die Überprüfung des erweiterten Slippery Slope Modells und andererseits die Ermittlung des Einflusses der Art der Kontaktaufnahme auf das Steuerverhalten. Im erweiterten Slippery Slope Modell wird eine vergleichbare Wirkung der drei möglichen Vorgehensweisen der Behörde, Zwangsmacht, legitime Macht und implizites Vertrauen, auf die Steuerehrlichkeit postuliert, allerdings aus unterschiedlicher Motivation (Gangl et al., 2012). Aufgrund einer Überprüfung des Grundmodells des Slippery Slope Frameworks (Wahl et al., 2010) gab es eine Vermutung, dass legitime Macht möglicherweise zu einer höheren Steuerehrlichkeit führt.

Hinsichtlich der Kontaktaufnahme gingen die Annahmen in verschiedene Richtungen, die sowohl für einen Vorteil der Massenkommunikation als auch der personalisierten Kommunikation beziehungsweise für eine Wechselwirkung zwischen Strategie der Behörde und Art der Kontaktaufnahme sprechen. Während einerseits angenommen wird, dass durch Massenkommunikation soziale Normen aktiviert werden, die zu höherer Steuerehrlichkeit führen, könnte andererseits personalisierte Kommunikation dafür sorgen, dass sich jeder Steuerzahler für seinen persönlichen Beitrag verantwortlich und somit zu einer ehrlichen Steuerabgabe verpflichtet fühlt. Die Ergebnisse von Conway und Schaller (2005) lassen schließlich vermuten, dass speziell legitime Macht in Abhängigkeit von der eingesetzten Kommunikationsform auf die Steuerehrlichkeit wirkt und bei personalisierter Kommunikation eher zu einem kooperativen Verhalten führt als bei Massenkommunikation.

Die Ergebnisse zeigen, dass es offenbar einen Unterschied macht, welche Strategie über welchen Kanal kommuniziert wird. Bei personalisierter Kommunikation führt legitime Macht zu höheren intendierten Steuerzahlungen als bei Massenkommunikation. Werden die Steuerzahler als Gruppe angesprochen, wird der Fokus ihrer Überlegungen möglicherweise wie bei Conway und Schaller (2005) weg von der Sache und hin zur ausgeübten Autorität gelenkt. Auch wenn legitime Macht hier in erster Linie über Expertenwissen, Informationen und angebotene Unterstützung definiert wurde, ist dennoch eine Einflussnahme durch die Behörde spürbar. Bei der Gruppe könnte der Grund für allgemeine Steuerehrlichkeit auf dieser Einflussnahme festgemacht werden während andere Argumente für eine korrekte Steuererfüllung, die in der Sache selbst liegen, in den Hintergrund treten. Das heißt, die Steuerzahler nehmen an, dass andere Steuerpflichtige ihrer Steuerpflicht nur deswegen nachkommen, weil sie sich durch die

Behörde beziehungsweise durch die Konformität mit der Gruppe dazu gezwungen sehen. Bei einem individuell angesprochenen Steuerzahler kann eine solche Attribution auf den sozialen Einfluss nicht stattfinden. Diese Steuerpflichtigen fühlen sich durch die legitime Macht der Behörde möglicherweise in ihrem Vorhaben noch bestärkt. Die angebotene Unterstützung und das Expertenwissen zeigen hier ihre gewünschte Wirkung und führen zu hoher Steuerehrlichkeit.

Während es bei einer über Massenkommunikation angesprochenen Gruppe von Steuerzahlern keinen Unterschied macht, ob sie mit Zwangsmacht oder mit legitimer Macht konfrontiert wird, sie attribuiert anscheinend in beiden Fällen auf die autoritäre Anordnung, führt bei personalisierter Kommunikation Zwangsmacht zu wesentlich geringeren intendierten Steuerzahlungen als legitime Macht. Möglicherweise fühlt sich das Individuum durch die strafende und kontrollierende Behörde zu stark eingeschränkt und reagiert mit Reaktanz (Brehm & Brehm, 1981), was als Erklärung für die geringere Steuererfüllung dienen könnte. Durch reaktantes Verhalten wird versucht eine subjektiv wahrgenommene Einschränkung des persönlichen Handlungsspielraums wieder herzustellen, indem der Anordnung von außen zuwidergehandelt wird (Brehm & Brehm, 1981). Wird dem Individuum Unterstützung angeboten, die auf Expertenwissen und Informationen beruht, scheint das hingegen hohe Steuerzahlungen hervorzurufen. Die Anwendung von legitimer Macht führt zu einem Klima wie zwischen einer Dienstleistungsstelle und seinen Kunden, wodurch freiwillig kooperiert wird (Gangl et al., 2012). Darüber hinaus kann auch das Vertrauen in die Behörde gestärkt werden. Man fühlt sich im Sinne eines psychologischen Vertrags zur Gegenseitigkeit verpflichtet (Feld & Frey, 2002). Wenn man selbst Entgegenkommen und Unterstützung erlebt, ist man eher bereit, im Sinne der Behörde zu kooperieren. Ein in individualisierter Form angesprochener Steuerzahler kann sich noch dazu seiner Verantwortung nicht entziehen. Persönlich angesprochen fühlt man sich einem solchen psychologischen Vertrag vermutlich noch mehr verpflichtet.

Die Ergebnisse aus der nicht gesicherten Manipulation des impliziten Vertrauens entsprechen tendenziell der oben angeführten Wechselwirkung. Vertrauen führt wie legitime Macht bei individuell angesprochenen Personen zu einer höheren Kooperation als Zwangsmacht. Auch hier wird die bessere Wirkung von legitimer Macht über den personalisierten Kommunikationskanal deutlich.

Die postulierten Abläufe des erweiterten Slippery Slope Modells konnten mit den gesammelten Daten größtenteils bestätigt werden. Eine Behörde, die in erster Linie Kontrollen und Strafen einsetzt, wird ein antagonistisches Klima, also ein Klima in dem einander misstraut wird und Kooperation aufgrund von Zwang mit sich bringt, hervorrufen. Ein Steuerapparat, der seine Macht aufgrund seines Expertenwissens einsetzt und seinen Kunden, den Steuerzahlern, Unterstützung und Informationen anbietet, wird hingegen ein Service-Klima erzeugen, das in weiterer Folge freiwillige Kooperation ermöglicht. Für das implizite Vertrauen konnten die entsprechenden Annahmen hingegen nicht bestätigt werden.

Die Verbindung zwischen der Strategie der Behörde und der tatsächlichen Steuererfüllung über die hypothetisierten Mediatoren konnte nur teilweise nachgewiesen werden. Bei einer Behörde, die Zwangsmacht einsetzt, scheint zumindest wesentlich, dass sie ein antagonistsches Klima erzeugt. Durch dieses Misstrauensklima, in dem sich die Steuerzahler wie Kriminelle behandelt fühlen, sind sie offenbar weniger bereit, ihrer Steuerpflicht nachzukommen. Die Wirkung der legitimen Macht auf das Ausmaß der Steuererfüllung wird über das Aufkommen eines Service-Klimas beziehungsweise eine freiwillige Kooperation vermittelt. Werden die Mitarbeiter der Steuerbehörde als kompetent, entgegenkommend und unterstützend wahrgenommen, führt das über die Entstehung eines Klimas, in dem Steuerzahler sich als Kunden der Behörde sehen, zu einer höheren Steuererfüllung. Die zweite vermittelnde Wirkung offenbart sich über das durch die legitime Behörde generierte, freiwillige Kooperieren. Allein bei der vertrauenswürdigen Behörde zeigt sich die vollständige, vom erweiterten Slippery Slope Framework postulierte Mediation. Eine Behörde, die sich als vertrauenswürdig darstellt, erhöht das Vertrauen ihrer Steuerzahler, wodurch sie sich in einem Vertrauensklima wiederfinden, das eine überzeugte Kooperation hervorruft, die sich wiederum positiv auf das Ausmaß der Steuererfüllung auswirkt.

Als eindeutige Einschränkung der Studie ist die nicht gesicherte Manipulation des impliziten Vertrauens anzuführen. Dabei stellt sich die Frage, ob mit einem relativ kurzen Manipulationstext überhaupt Vertrauen erzeugt werden kann, oder ob dafür umfassendere Informationen von Nöten sind. Allerdings wird ja gerade implizites Vertrauen durch gewisse gelernte Situationen, in diesem Falle Schlüsselworte, automatisch wahrgenommen, ohne dass Evaluationen stattfinden (Castelfranchi & Falcone, 2010). Genau hier könnte aber auch die Schwierigkeit liegen, Vertrauen gegenüber einer

Behörde, mit der womöglich schon viele Erfahrungen gesammelt wurden beziehungsweise über die bestimmte Bilder vermittelt wurden, zu erzeugen. Auch wenn sich die Beschreibungen auf ein anderes Land, Chomland, beziehen, könnten die Bilder beispielsweise über die österreichische Steuerautorität die Wirkung beeinflussen. Da jedoch die Manipulation des impliziten Vertrauens einen positiven Zusammenhang mit der Wahrnehmung eines rationalen Vertrauens aufweist, könnte auch vermutet werden, dass die Items, die zur Abfragung des wahrgenommenen impliziten Vertrauens dienten und zur Durchführung der Manipulationsüberprüfung eingesetzt wurden, unzureichend formuliert wurden. Die Items *Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland ohne darüber nachzudenken.*, *Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland blind.* und *Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland automatisch.* sind womöglich zu stark und ausschließlich formuliert. Als Hinweis dafür gilt auch der gefundene Bodeneffekt, wobei Mittelwerte von ungefähr 2.30 in allen drei Manipulationsgruppen erzielt wurden. Hier gilt es, für mögliche zukünftige Untersuchung eine Überarbeitung der Items vorzunehmen.

Aus den Ergebnissen könnte man als Empfehlung für das Vorgehen der Steuerbehörde ableiten, dass besonders im persönlichen Kontakt darauf geachtet werden muss, den Steuerzahler als Kunden zu behandeln, ihm Unterstützung anzubieten und Vertrauen zu vermitteln, um seine Kooperationsbereitschaft zu erhöhen. Wenn man den Daten der Studie folgt, würde es keinen Unterschied machen, mit welcher Strategie man Steuerzahler über Massenmedien anspricht. Bedenkt man aber, dass es eine kommunizierte Zwangsmacht schwieriger macht, ein vertrauensvolles, entgegenkommendes Klima im individuellen Kontakt zu erzeugen, ist auch hier von der Androhung mit Strafen und Kontrollen abzusehen. Im Wesentlichen unterstützen die Ergebnisse auch die Annahmen der Responsive Regulation (Braithwaite, 2003a, 2007), wo davon ausgegangen wird, dass die Mehrheit der Steuerzahler kooperativ ist und nur den wenigen, die sich der Steuerverpflichtung widersetzen mit Zwangsmaßnahmen begegnet werden soll. Anstatt also alle Steuerzahler von vornherein als mögliche Steuersünder zu behandeln und ihren Kooperationswillen damit zu schwächen, wird empfohlen, dort Unterstützung anzubieten, wo sie benötigt wird und nur in Ausnahmefällen regulierend einzugreifen.

Als mögliche weiterführende Untersuchungen bezüglich des Kommunikationsweges könnte ein experimentelles Design entwickelt werden, in dem der Versuchsleiter als Mitarbeiter einer Steuerbehörde auftritt und entweder einer Gruppe oder einem

Individuum gegenübersteht, um zu überprüfen ob die Ergebnisse auf den schriftlichen Kontakt beschränkt sind oder sich im persönlichen Kontakt wiederfinden. Denkbar wäre, dass Zwangsmacht im persönlichen Kontakt mit einem Individuum eine besonders einschüchternde Wirkung hat, die unter Umständen in Schriftform nicht so wahrgenommen wurde und daher zu einer höheren Steuerehrlichkeit führen würde. Auch die anderen beiden Strategien, legitime Macht und implizites Vertrauen, könnten im persönlichen Kontakt verstärkt wirken. Darüber hinaus wäre es aufschlussreich, einerseits mögliche Attributionen zu ermitteln und andererseits die Reaktanz der Steuerzahler mit zu erheben. Reaktanz könnte möglicherweise vor allem bei eingesetzter Zwangsmacht im persönlichen Kontakt eine Rolle spielen, da hier eine wahrgenommene Einschränkung der persönlichen Freiheit wahrscheinlicher ist.

Die Studie trägt dazu bei, das Steuerverhalten zu erklären und kann die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks (Gangl et al., 2012) überwiegend bestätigen. Aufgrund der Ergebnisse, die durch die Unterscheidung zweier Kommunikationswege entstanden sind, kann den Verantwortlichen im Steuerprozess die Empfehlung gegeben werden, vor allem im persönlichen Kontakt mit den Steuerzahlern ein unterstützendes Vorgehen zu wählen, um ein steuerehrliches Verhalten zu stärken. Anstatt mit Kontrollen und Strafen zu drohen, sollten die Steuerzahler in erster Linie geschult und mit Informationen versorgt werden. Darüber hinaus sollte kompetente Hilfe beim Ausfüllen einer korrekten Steuererklärung angeboten werden. Mit dieser aufklärenden und unterstützenden Vorgehensweise gelingt es eventuell, sogar die Umsetzung eher unpopulärer Steuermaßnahmen, wie jene von George Bush senior, zu erleichtern.

## Literaturverzeichnis

- 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 (2), 186-202.
- Allingham, M.G. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J., Cherry, T., Jones, M. & McKee, M. (2010). Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior. *Journal of Economic Psychology*, 31 (4), 577-586.
- Alm, J., Jackson, B. & McKee, M. (1992). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental-data. *National Tax Journal*, 45 (1), 107-114.
- Alm, J., McClelland, G.H. & Schulze, W.D. (1999). Changing the social norm of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52, 141-171.
- Alm, J. & Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101, 1-17.
- Asch, S.E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70 (9), 1-70.
- Banerjee, A.V. (1992). A simple model of herd behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (3), 797-817.
- Benk, S. & Budak, T. (2012). Power and trust as determinants of voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the slippery slope framework from Turkey. *African Journal of Business Management*, 6 (4), 1499-1505.
- Bogardus, E.S. (1928). *Immigration and race attitudes*. Boston: D.C Heath and Company.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluationen für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer.
- Bosco, L. & Mittone, L. (1997). Tax evasion and moral constraints: Some experimental evidence. *Kyklos*, 50, 297-324.
- Braithwaite, V. (2003a). A new approach to tax compliance. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 1-11). Aldershot: Ashgate.
- Braithwaite, V. (2003b). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 15-39). Aldershot: Ashgate.

- Braithwaite, V. (2007). Responsive regulation and taxation: Introduction. *Law and Policy*, 29 (1), 3-10.
- Brehm, S.S. & Brehm, J.W. (1981). *Psychological reactance. A theory of freedom and control*. London: Academic Press.
- Castelfranchi, C. & Falcone, R. (2010). *Trust theory: A socio-cognitive and computational model*. West Sussex: Wiley.
- Cialdini, R.B. (1996). The triple tumor structure of organizational behavior. In D. M. Messick & A. E. Tenbrunsel (Hrsg.), *Codes of conduct* (S. 44-58). New York: Sage.
- Clotfelter, C.T. (1983). Tax evasion and tax rates: An analysis of individual returns. *Review of Economics and Statistics*, 65 (3), 363-373.
- Conway, L.G. & Schaller, M. (2005). When authorities' commands backfire: Attributions about consensus and effects on deviant decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (3), 311-326.
- Coricelli, G., Joffily, M., Montmarquette, C. & Villeval, M.C. (2010). Cheating, emotions, and rationality: An experiment on tax evasion. *Experimental Economics*, 13 (2), 226-247.
- Darley, J.M. & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8 (4), 377-383.
- Das, T.K. & Teng, B.-S. (1998). Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of Management Review*, 23 (3), 491-512.
- Erard, B. & Feinstein, J.S. (1994). The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance. *Public Finance*, 49, 70-89.
- Eriksen, K. & Fallan, L. (1996). Tax knowledge and attitudes towards taxation: A report on a quasi-experiment. *Journal of Economic Psychology*, 17, 387-402.
- Feld, L.P. & Frey, B.S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3, 87-99.
- Feld, L.P. & Frey, B.S. (2005). Illegal, immoral, fattening or what?: How deterrence and responsive regulation shape tax morale. In C. Bajada & F. Schneider (Hrsg.), *Size, causes and consequences of underground economy. An international perspective* (S. 16-37). Aldershot: Ashgate.
- Feld, L.P. & Kirchgässner, G. (2000). Direct democracy, political culture, and the outcome of economic policy: A report on the Swiss experience. *European Journal of Political Economy*, 16, 287-306.

- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57 (5), 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fischer, J. & Schneider, F. (2009). The puzzle of tax compliance revisited: Testing the ‘slippery slope’ hypothesis for trust and power against field data. Zugriff am 28.01.2013. Verfügbar unter [http://www.sgvs.ch/congress09/upload/p\\_296.pdf](http://www.sgvs.ch/congress09/upload/p_296.pdf)
- French, J. & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Hrsg.), *Studies in social power* (S. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan.
- Frey, B.S. & Torgler, B. (2007). Tax morale and conditional cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 35, 136-159.
- Gangl, K., Hofmann, E., Pollai, M. & Kirchler, E. (2012). The dynamics of power and trust in the “slippery slope framework” and its impact on the tax climate. *SSRN working paper*. Zugriff am 28.01.2013. Verfügbar unter [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2024946](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2024946)
- Gangl, K., Muehlbacher, S., de Groot, M., Goslinga, S., Hofmann, E., Kogler, C., Kirchler, E. & Antonides, G. (submitted). „How can I help you?“ Perceived service orientation of tax authorities and tax compliance.
- Hacker-Walton, P. (2012, 07. Dezember). Steuerhinterziehung kostet jeden EU-Bürger 2000 Euro pro Jahr. *Kurier*, S. 12.
- Hayes, A.F. (2012). PROCESS: A versatile computational tool for observed variable mediation, moderation, and conditional process modeling. Zugriff am 28.01.2013. Verfügbar unter <http://www.afhayes.com/public/process2012.pdf>
- Inkpen, A.C. & Currall, S.C. (2004). The coevolution of trust, control, and learning in joint ventures. *Organization Science*, 15 (5), 586-599.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice. Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58 (9), 697-720.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-292.
- Kerr, N.L. & Bruun, S.E. (1983). Dispensability of member effort and group motivation losses: Free-rider effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (1), 78-94.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2002). Steuermoral und Steuerhinterziehung. In D. Frey & L. von Rosenstiel (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie. Wirtschaftspsychologie* (S. 203-234). Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E., Mühlbacher, S., Kastlunger, B. & Wahl, I. (2007). Why pay taxes? A review of tax compliance decisions. In J. Alm, J. Martinez-Vazques & B. Torgler (Hrsg.), *Developing alternative frameworks for explaining tax compliance* (S. 15-31). London: Routledge.
- 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.
- Komorita, S.S. & Lapworth, C.W. (1982). Cooperative choice among individuals versus groups in an n-person dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 (3), 487-496.
- Latané, B., Williams, K. & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (6), 822-832.
- Lewis, J.D. & Weigert, A. (1985). Trust as a social reality. *Social Forces*, 63, 967-985.
- Malhotra, D. & Murnighan, J.K. (2002). The effects of contracts on interpersonal trust. *Administrative Science Quarterly*, 47 (3), 534-559.
- Marsat, S. (2011). Does the consensus prevail? Experimental evidence. Zugriff am 28.01.2013. Verfügbar unter [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1955969](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1955969)
- Mayer, R.C., Davis, J.H. & Schoorman, F.D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management*, 20 (3), 709-734.
- McBarnet, D. (2003). When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 229-243). Aldershot: Ashgate.
- McGee, R.W. (2012). Income level and the ethics of tax evasion. In R.W. McGee (Hrsg.), *The ethics of tax evasion* (S. 485-495). New York: Springer.
- Mühlbacher, S., Kirchler, E. & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the "slippery slope" framework. *European Journal of Law and Economics*, 32 (1), 89-97.
- Nooteboom, B. (2002). *Trust: Forms, foundations, functions, failures and figures*. Cheltenham: Edward Elgar.

- 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.W. & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Raven, B.H. (1965). Social influence and power. In I. D. Steiner & M. Fishbein (Hrsg.), *Current studies in social psychology* (S. 371-382). New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Raven, B.H., Schwarzwald, J. & Koslowsky, M. (1998). Conceptualizing and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology*, 28 (4), 307-332.
- Ripberger, T. (1998). *Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Silke, A. (2003). Deindividuation, anonymity, and violence: Findings from Northern Ireland. *Journal of Social Psychology*, 143 (4), 493-499.
- Srinivasan, T.N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, 2, 339-346.
- Sugden, R. (1984). Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions. *Economic Journal*, 94, 772-787.
- Torgler, B. (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16 (5), 657-683.
- Turner, J.C. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35, 1-22.
- Tyler, T.R. (2006). *Why people obey the law*. Princeton: Princeton University Press.
- Urschitz, J. (2012, 17. Oktober). Steuerhinterziehung: Scharfer Wind für Steuersünder. *Die Presse.com*, Zugriff am 24.01.2013, Verfügbar unter <http://diepresse.com/home/1302450/index.do>
- USA: Höhere Steuern für Millionäre?. (2012, 17. Dezember). *Die Presse*, S. 9.
- Wahl, I., Kastlunger, B. & Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the “Slippery Slope Framework”. *Law & Policy*, 32 (4), 383-406.
- Welch, M.R., Xu, Y., Bjarnason, T., Petee, T., O’Donnell P. & Magro, P. (2005). “But everybody does it...”: The effects of perceptions, moral pressures, and informal sanctions on tax cheating. *Sociological Spectrum*, 25, 21-52.

- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 41-70). Aldershot: Ashgate.
- Wenzel, M. (2005). Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26 (4), 491-508.
- Williams, K., Harkins, S. & Latané, B. (1981). Identifiability as a deterrent to social loafing: Two cheering experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (2), 303-311.
- Zöfel, P. (2003). *Statistik für Psychologen im Klartext*. München: Pearson.

## **Abbildungsverzeichnis**

|                                                                                                                             |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Abbildung 1: Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008, S. 212).....                                              | S. 22 |
| Abbildung 2: Die Wechselwirkungen von Macht und Vertrauen auf die Arten der<br>Kooperation (Gangl et al., 2012, S. 15)..... | S. 35 |
| Abbildung 3: Responsive Regulation nach Braithwaite (2003a, S. 3).....                                                      | S. 40 |
| Abbildung 4: Wechselwirkung der Kommunikationsform und der Strategie auf den<br>Steuerbetrag.....                           | S. 74 |
| Abbildung 5: Mediation über ein antagonistisches Klima.....                                                                 | S. 80 |
| Abbildung 6: Mediation über ein Service-Klima.....                                                                          | S. 81 |
| Abbildung 7: Mediation über eine freiwillige Kooperation.....                                                               | S. 82 |
| Abbildung 8: Mediation über ein wahrgenommenes Vertrauen, ein Vertrauensklima<br>und eine überzeugte Kooperation.....       | S. 83 |

## **Tabellenverzeichnis**

|                                                                                                                                                                   |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Tabelle 1: Aufteilung der Stichprobe auf die Bedingungen.....                                                                                                     | S. 58 |
| Tabelle 2: Items zur Macht.....                                                                                                                                   | S. 62 |
| Tabelle 3: Items zur Wahrnehmung des Vertrauens.....                                                                                                              | S. 63 |
| Tabelle 4: Items zum Kommunikationsweg.....                                                                                                                       | S. 64 |
| Tabelle 5: Items zum Steuerklima.....                                                                                                                             | S. 65 |
| Tabelle 6: Items zur Art der Kooperation.....                                                                                                                     | S. 66 |
| Tabelle 7: Übersicht über alle Skalen.....                                                                                                                        | S. 67 |
| Tabelle 8: Korrelation der Skalen.....                                                                                                                            | S. 69 |
| Tabelle 9: Manipulationsüberprüfung Zwangsmacht/Legitime Macht/<br>Implizites Vertrauen.....                                                                      | S. 71 |
| Tabelle 10: Manipulationsüberprüfung Massenkommunikation/personalisierte<br>Kommunikation.....                                                                    | S. 72 |
| Tabelle 11: Übersicht der Ergebnisse zum Steuerbetrag.....                                                                                                        | S. 75 |
| Tabelle 12: Übersicht der Ergebnisse zum Steuerbetrag mit Berücksichtigung<br>der Manipulation implizites Vertrauen.....                                          | S. 76 |
| Tabelle 13: Übersicht der Ergebnisse zur Überprüfung des erweiterten<br>Slippery Slope Frameworks.....                                                            | S. 77 |
| Tabelle 14: Übersicht der Ergebnisse zur Überprüfung des erweiterten Slippery<br>Slope Frameworks mit Berücksichtigung der Manipulation implizites Vertrauen..... | S. 78 |
| Tabelle 15: Mediationsmodelle für Zwangsmacht.....                                                                                                                | S. 79 |
| Tabelle 16: Mediationsmodelle für legitime Macht.....                                                                                                             | S. 81 |

## **Anhang A: Manipulationstext**

### **Massenkommunikation**

Stellen Sie sich vor, Sie sind BürgerIn im fiktiven Staat Chomland. Chomland liegt in Europa und hat die Währung ECU.

Als BürgerIn von Chomland bekommen Sie von der Steuerbehörde eine unadressierte Broschüre zugesandt mit welcher alle SteuerzahlerInnen angesprochen werden. In diesem Postwurf sind allgemeine Informationen für SteuerzahlerInnen enthalten sowie die Aufgaben der Steuerbehörde dargestellt. In dieser Broschüre, die vom Finanzministerium extra an alle Haushalte in Chomland versandt wurde, wird dargestellt, wie die Steuerbehörde in Chomland versucht, die allgemeinen Steuerabgaben zu erhöhen:

### **Personalisierte Kommunikation**

Stellen Sie sich vor, Sie sind BürgerIn im fiktiven Staat Chomland. Chomland liegt in Europa und hat die Währung ECU.

Als BürgerIn von Chomland bekommen Sie von der Steuerbehörde einen persönlichen Brief zugesandt, in welchem Sie mit Ihrem Namen angesprochen werden. In diesem individualisierten Schriftstück sind spezifische Informationen für Sie als SteuerzahlerIn enthalten sowie die Aufgaben Ihrer lokalen Steuerbehörde dargestellt. In diesem Brief, der von Ihrer zuständigen Steuerbehörde extra an Sie versandt wurde, wird dargestellt, wie Ihre lokale Steuerbehörde versucht, Ihre persönlichen Steuerabgaben zu erhöhen:

### **Zwangsmacht**

Die Steuerbehörde in Chomland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 80% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen greifen hart durch: Kontrollen und Strafen sind der Eckpfeiler der Steuerbehörde. Die Steuerbehörde arbeitet vor allem mit hohen und harten Strafen, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Steuerbehörde setzt Zwang ein, um SteuerzahlerInnen zu kontrollieren und zu bestrafen. Das Steuerverfahren ist durch abschreckende Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde strafen hart, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten offenlegen. Die Steuerbehörde geht davon aus, dass mit Strafen

und Kontrollen, die SteuerzahlerInnen zur Steuerehrlichkeit gezwungen werden können: Nur das Androhen negativer Konsequenzen kann Steuerhinterziehung verhindern.

### **Legitime Macht**

Die Steuerbehörde in Chomland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 80% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen sind Experten: Die Erfahrung und Ausbildung sind der Eckpfeiler der Steuerbehörde. Die Steuerbehörde arbeitet vor allem mit effizienten und zielgerichteten Methoden, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Steuerbehörde setzt Expertenwissen ein, um SteuerzahlerInnen aufzuklären und zu beraten. Das Steuerverfahren ist durch nachvollziehbare Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde unterstützen professionell, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten verstehen. Die Steuerbehörde geht davon aus, dass mit Professionalität und Nachvollziehbarkeit, die SteuerzahlerInnen von der Steuerehrlichkeit überzeugt werden können: Nur das Weitergeben von Expertenwissen kann Steuerhinterziehung verhindern.

### **Implizites Vertrauen**

Die Steuerbehörde in Chomland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 80% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen sind vertrauenswürdig: Zuhören und Offenheit sind der Eckpfeiler der Steuerbehörde. Die Steuerbehörde arbeitet vor allem mit vertrauensfördernden und unbürokratischen Methoden, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Steuerbehörde setzt Vertrauen ein, um SteuerzahlerInnen offen und ehrlich zu begegnen. Das Steuerverfahren ist durch menschliche Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde versetzen sich in die Position der SteuerzahlerInnen, damit die SteuerzahlerInnen alle Ihre Steuerangelegenheiten besprechen. Die Steuerbehörde geht davon aus, dass mit Vertrauen und Partnerschaftlichkeit, die SteuerzahlerInnen Steuerehrlichkeit als eine moralische Verpflichtung sehen: Nur die Entwicklung von gegenseitigem Vertrauen kann Steuerhinterziehung verhindern.

## Anhang B:

### Fragebogen (am Beispiel Massenkommunikation/Zwangsmacht)



universität  
wien

VPN NR:

Sehr geehrte UntersuchungsteilnehmerInnen!

Wir führen eine Untersuchung zum Thema Steuern an der Fakultät für Psychologie der Universität Wien durch.

Der Zeitaufwand für diesen Fragebogen beträgt in etwa 10-20 Minuten. Alle Ihre Daten und Angaben sind anonym und werden streng vertraulich behandelt, sowie selbstverständlich nicht an Dritte weitergegeben. Sie dienen lediglich dazu, unsere Forschungsfrage zu beantworten.

Mit Ihrer Teilnahme leisten Sie einen wertvollen Beitrag zu unserer wissenschaftlichen Forschung.

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Marlene Eder  
Katharina Hartmann

Für Fragen oder Anmerkungen erreichen Sie uns unter: [steuerfragebogen@gmx.at](mailto:steuerfragebogen@gmx.at)

**Im Folgenden erhalten Sie einige Informationen, die für die Bearbeitung des Fragebogens wesentlich sind. Bitte lesen Sie die Textpassagen aufmerksam durch.**

Stellen Sie sich vor, Sie sind BürgerIn im fiktiven Staat Chomland. Chomland liegt in Europa und hat die Währung ECU.

Als BürgerIn von Chomland bekommen Sie von der Steuerbehörde eine unadressierte Broschüre zugesandt mit welcher alle SteuerzahlerInnen angesprochen werden. In diesem Postwurf sind allgemeine Informationen für SteuerzahlerInnen enthalten sowie die Aufgaben der Steuerbehörde dargestellt. In dieser Broschüre, die vom Finanzministerium extra an alle Haushalte in Chomland versandt wurde, wird dargestellt, wie die Steuerbehörde in Chomland versucht, die allgemeinen Steuerabgaben zu erhöhen:

Die Steuerbehörde in Chomland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 80% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen greifen hart durch: Kontrollen und Strafen sind der Eckpfeiler der Steuerbehörde. Die Steuerbehörde arbeitet vor allem mit hohen und harten Strafen, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Steuerbehörde setzt Zwang ein, um SteuerzahlerInnen zu kontrollieren und zu bestrafen. Das Steuerverfahren ist durch abschreckende Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde strafen hart, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten offenlegen. Die Steuerbehörde geht davon aus, dass mit Strafen und Kontrollen, die SteuerzahlerInnen zur Steuerehrlichkeit gezwungen werden können: Nur das Androhen negativer Konsequenzen kann Steuerhinterziehung verhindern.

**Stellen Sie sich die Situation vor, wie Sie als selbstständigeR SteuerzahlerIn in Chomland behandelt werden! Denken Sie noch einmal an die Informationen, die Sie in dieser allgemeinen Broschüre erhalten haben. Überlegen Sie, wie Sie sich gegenüber der Steuerbehörde fühlen und verhalten!**

Sie haben vergangenes Jahr mit Ihrer selbständigen Arbeit ein Bruttoeinkommen in Höhe von 75.000,- ECU erwirtschaftet. Nach den gesetzlichen Bestimmungen in Chomland müssen Sie davon 40% oder 30.000,- ECU als Steuern an die Steuerbehörde abführen.

Als SelbständigeR haben Sie verschiedene Möglichkeiten Ausgaben geltend zu machen, die nicht unbedingt von der Steuer abzuschreiben sind, beziehungsweise manche Einnahme nicht zu deklarieren. Allerdings würden Sie in diesem Fall bei einer Steuerprüfung mit Konsequenzen rechnen müssen.

Wie viel Steuern würden Sie in Chomland abführen? Bitte geben Sie den Betrag in ECU an, den Sie an Steuern abführen wollen (0,- bis 30.000,- ECU): \_\_\_\_\_

Würden Sie als BürgerIn von Chomland alle Ihre Einnahmen und Ausgaben völlig korrekt angeben?

|                     |   |   |   |   |   |   |                       |
|---------------------|---|---|---|---|---|---|-----------------------|
| sehr wahrscheinlich | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | sehr unwahrscheinlich |
|---------------------|---|---|---|---|---|---|-----------------------|

Würden Sie als BürgerIn von Chomland versuchen, Steuern zu hinterziehen?

|                     |   |   |   |   |   |   |                       |
|---------------------|---|---|---|---|---|---|-----------------------|
| sehr wahrscheinlich | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | sehr unwahrscheinlich |
|---------------------|---|---|---|---|---|---|-----------------------|

Im Folgenden finden Sie einige Aussagen zur Steuerbehörde in Chomland. Geben Sie bitte für diese Aussagen Ihre Zustimmung oder Ablehnung an. Beziehen Sie sich dabei auf Ihre durch die Broschüre ausgelösten Gefühle als SteuerzahlerIn in Chomland!

Sie haben die Möglichkeit, Ihre Antwort in einem siebenstufigen Antwortformat anzukreuzen. Das Antwortformat erstreckt sich von 1 = „ich stimme nicht zu“ bis 7 = „ich stimme zu“.

| Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr Gefühl als SteuerzahlerIn in Chomland! |                                                                                                            | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                             |                                                                                                            | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 1                                                                                           | Die SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten alle die gleichen Informationen von der Steuerbehörde.          | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 2                                                                                           | Als SteuerzahlerIn wird man in Chomland von der Steuerbehörde einzeln kontaktiert.                         | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 3                                                                                           | In Chomland werden die steuerrelevanten Informationen an alle SteuerzahlerInnen einheitlich weitergegeben. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 4                                                                                           | Die SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten alle individuelle Informationen von der Steuerbehörde.          | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 5                                                                                           | Als SteuerzahlerIn wird man in Chomland von der Steuerbehörde über Massenmedien kontaktiert.               | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 6                                                                                           | In Chomland werden die steuerrelevanten Informationen an SteuerzahlerInnen persönlich weitergegeben.       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

| Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland... |                                                                                                                                                              | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                   |                                                                                                                                                              | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 7                                                 | davon abhängig ist, dass die SteuerzahlerInnen ihre Steuerformulare sorgfältig ausfüllen, um effizient arbeiten zu können.                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 8                                                 | SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.                                                                                                                     | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 9                                                 | ihre Forderungen durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.                                                                                                    | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 10                                                | weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.                                                                                                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 11                                                | hart bestraft, wenn sie einen Fehler findet.                                                                                                                 | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 12                                                | für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.                                                                                                | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 13                                                | für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.                                                                                            | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 14                                                | eine Institution ist, bei der sich die SteuerzahlerInnen zur Kooperation verpflichtet fühlen, weil sie ihnen in der Vergangenheit gute Dienste erwiesen hat. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 15                                                | dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.                                                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 16                                                | SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.                                                                                                       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 17                                                | das Recht hat, Steuerhinterziehung zu verfolgen.                                                                                                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 18                                                | eine gewissenhaft ausgefüllte Steuererklärung bekommen sollte, wenn in der Vergangenheit die Steuererklärung oft fehlerhaft ausgefüllt wurde.                | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 19                                                | von den SteuerzahlerInnen dafür geschätzt wird, dass sie Kontrollen auch zu Beratungszwecken einsetzt.                                                       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 20                                                | in Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.                | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

**Erinnern Sie sich an die allgemeine Broschüre, die Sie gemeinsam mit allen SteuerzahlerInnen in Chomland erhalten haben!**

| Ich vertraue der Steuerbehörde in Chomland... |                                                                                  | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                               |                                                                                  | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 21                                            | ohne darüber nachzudenken.                                                       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 22                                            | weil sie die benötigte politische Unterstützung hat, um ihre Arbeit auszuführen. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 23                                            | weil ich davon abhängig bin.                                                     | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 24                                            | weil sie motivierte MitarbeiterInnen hat, die umfangreich beraten.               | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 25                                            | weil es kein finanzielles Risiko für mich in sich birgt.                         | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 26                                            | weil sie mich kompetent berät.                                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 27                                            | weil sie das wichtige Ziel verfolgt, kompetente Beratung zu bieten.              | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 28                                            | weil sie SteuerzahlerInnen in Steuerbelangen wohlwollend berät.                  | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 29                                            | blind.                                                                           | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 30                                            | automatisch.                                                                     | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

| Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr Gefühl als SteuerzahlerIn in Chomland! |                                                                                              | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                             |                                                                                              | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 31                                                                                          | Ich glaube, die einzelnen SteuerzahlerInnen in Chomland werden als Individuen wahrgenommen.  | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 32                                                                                          | Ich glaube, in Chomland kann ich in der Masse der SteuerzahlerInnen untertauchen.            | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 33                                                                                          | Einzelne SteuerzahlerInnen in Chomland sind von der Steuerbehörde leicht auffindbar.         | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 34                                                                                          | Ich glaube, in Chomland bin ich als SteuerzahlerIn anonym.                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 35                                                                                          | Die SteuerzahlerInnen in Chomland werden gezielt und systematisch kontrolliert.              | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 36                                                                                          | Ich glaube, ich werde von der Steuerbehörde als individuelle SteuerzahlerIn wahrgenommen.    | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 37                                                                                          | Ich glaube, in Chomland kann ich mich in der Masse (der SteuerzahlerInnen) verstecken.       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 38                                                                                          | Die Steuerbehörde in Chomland hat keine Möglichkeit alle SteuerzahlerInnen zu kontrollieren. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

**Denken Sie wiederum an die Broschüre des Finanzministeriums, die an alle Haushalte versandt wurde!**

| <b>Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr Gefühl als SteuerzahlerIn in Chomland!</b> |                                                                                                                                                                    | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                                    |                                                                                                                                                                    | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 39                                                                                                 | BürgerInnen in Chomland sind anders als BürgerInnen anderer Länder.                                                                                                | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 40                                                                                                 | Unter den SteuerzahlerInnen in Chomland gilt generell die Meinung, dass man nur die Ausgaben in der Steuererklärung anführen sollte, die wirklich angefallen sind. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 41                                                                                                 | Ich bin eine typische SteuerzahlerIn in Chomland.                                                                                                                  | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 42                                                                                                 | Ich bin gerne BürgerIn in Chomland.                                                                                                                                | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 43                                                                                                 | Unter den SteuerzahlerInnen in Chomland gilt generell die Meinung, dass das gesamte Einkommen ehrlich versteuert werden sollte.                                    | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 44                                                                                                 | Ich fühle mich mit den anderen BürgerInnen aus Chomland verbunden.                                                                                                 | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 45                                                                                                 | Unter den SteuerzahlerInnen gilt generell die Meinung, dass man auch jene Fahrtkosten steuerlich absetzen könnte, die für private Fahrten angefallen sind.         | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

| <b>Zwischen der Steuerbehörde in Chomland und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, ...</b> |                                                            | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                                 |                                                            | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 46                                                                                              | in dem SteuerzahlerInnen KundInnen der Steuerbehörde sind. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 47                                                                                              | in dem mündige BürgerInnen erwünscht sind.                 | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 48                                                                                              | der Rücksichtslosigkeit.                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 49                                                                                              | wie zwischen einem Unternehmen und seinen KundInnen.       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 50                                                                                              | das vom Servicegedanken geprägt ist.                       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 51                                                                                              | von Unbarmherzigkeit.                                      | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 52                                                                                              | des gegenseitigen Vertrauens.                              | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 53                                                                                              | von Jägern und Gejagten.                                   | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 54                                                                                              | von gemeinsamer Verantwortung.                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

**Erinnern Sie sich noch einmal an die allgemein versandte Broschüre des Finanzministeriums und die darin dargestellten Maßnahmen!**

| <b>Wenn ich meine Steuern in Chomland vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, ...</b> |                                                                                                                         | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                         |                                                                                                                         | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 55                                                                                      | weil es im Endeffekt allen Vorteile bringt.                                                                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 56                                                                                      | weil viele Steuerprüfungen stattfinden.                                                                                 | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 57                                                                                      | weil die Steuerbehörde meine Kooperation wahrscheinlich erwidern wird.                                                  | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 58                                                                                      | weil es das Richtige ist.                                                                                               | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 59                                                                                      | weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.                                                                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 60                                                                                      | weil ich mich dazu moralisch verpflichtet fühle.                                                                        | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 61                                                                                      | weil die Steuerbehörde mich korrekt behandelt, solange ich meine Fehler zugebe.                                         | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 62                                                                                      | weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.                                                                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 63                                                                                      | weil die Steuerbehörde SteuerzahlerInnen unterstützt, die unverschuldete Schwierigkeiten haben, ihre Steuern zu zahlen. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

| <b>Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr Gefühl als SteuerzahlerIn in Chomland und stellen Sie sich bitte vor, dass Sie tatsächlich eine ausführliche Steuererklärung abgegeben haben!</b> |                                                                                                                                            | Stimme nicht zu |   |   |   |   | Stimme zu |   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|---|-----------|---|
|                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                            | 1               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         | 7 |
| 64                                                                                                                                                                                                        | Ich setze in meiner Steuererklärung in Chomland Fahrkosten für Fahrten ab, die ich nicht beruflich unternommen habe.                       | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 65                                                                                                                                                                                                        | Ich versuche, innerhalb der vorhandenen legalen Möglichkeiten in Chomland Steuern zu sparen.                                               | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 66                                                                                                                                                                                                        | Ich sammle Rechnungen aus meinem Freundes- und Bekanntenkreis über Ausgaben, die ich in meiner Steuererklärung in Chomland angeben könnte. | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 67                                                                                                                                                                                                        | Ich reduziere meine Steuerlast, indem ich Steuerfreibeträge in Chomland ausnutze.                                                          | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 68                                                                                                                                                                                                        | In meiner Steuererklärung in Chomland setzte ich zum Teil auch Ausgaben ab, die überwiegend privat angefallen sind.                        | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |
| 69                                                                                                                                                                                                        | Ich setze mich genau mit dem Steuergesetz in Chomland auseinander, um nach Einsparungsmöglichkeiten zu suchen.                             | 0               | 0 | 0 | 0 | 0 | 0         | 0 |

**Zum Abschluss bitten wir Sie um einige Angaben zu Ihrer Person:**

**Wie viel Erfahrung konnten Sie in Ihrem Berufsleben bereits mit Steuern und der Steuerbehörde machen?**

|            |                       |                       |                       |                       |                       |                       |           |
|------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| sehr wenig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | sehr viel |
|------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------|

**Wie sehr entspricht die Steuerbehörde in Chomland der Steuerbehörde in Österreich?**

|           |                       |                       |                       |                       |                       |                       |            |
|-----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------|
| gar nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | vollkommen |
|-----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------|

**Geschlecht:**

☐ männlich

☐ weiblich

**Alter in Jahren:**

**Höchster Bildungsabschluss:**

☐ kein Abschluss

☐ Pflichtschule

☐ Lehrausbildung

☐ Matura/Abitur

☐ Fachhochschule

☐ Universitätsabschluss

☐ sonstiges

**Arbeitsverhältnis:**

☐ Ich bin AngestellteR.

☐ Ich bin SelbstständigeR.

☐ Ich bin in Ausbildung.

☐ Ich bin PensionistIn.

☐ Ich war noch nie in einem Arbeitsverhältnis.

☐ Sonstiges: \_\_\_\_\_

**Nationalität**

☐ Österreich

☐ Deutschland

☐ andere Nationalität: \_\_\_\_\_

**Bitte geben Sie nun Ihr monatliches Nettoeinkommen an:**

☐ bis 1.000 EUR

☐ zwischen 1.001 EUR und 2.000 EUR

☐ zwischen 2.001 EUR und 3.000 EUR

☐ zwischen 3.001 EUR und 4.000 EUR

☐ zwischen 4.001 EUR und 5.000 EUR

☐ mehr als 5.000 EUR

**Haben Sie noch Anregungen oder Kritik?**

**Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!**

## **Anhang C: Abstrakt**

### **Abstrakt Deutsch**

Das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2012) beschreibt wie verschiedene Qualitäten von Macht und Vertrauen zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler zu unterschiedlichen steuerklimatischen Ausprägungen und Kooperationsformen führen. Ziel der Studie war eine Überprüfung des erweiterten Slippery Slope Frameworks sowie eine Erforschung der Wirkung unterschiedlicher Kommunikationswege auf das Steuerverhalten. In einem experimentellen Design wurden Szenarien eingesetzt, um die Strategien der Behörde (Zwangsmacht, legitime Macht oder implizites Vertrauen) und den Kommunikationsweg (Massenkommunikation oder personalisierte Kommunikation) zu manipulieren. Die Erhebung umfasste 256 Teilnehmer, die aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis sowie Arbeitskollegen entstammten. Die Ergebnisse zeigen eine Wechselwirkung zwischen der Strategie der Behörde und der Kommunikationsform auf die intendierte Steuerabgabe. Die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks konnten größtenteils bestätigt werden. Steuerbehörden kann die Empfehlung gegeben werden, speziell im persönlichen Kontakt auf eine unterstützende und aufklärende Vorgehensweise zu achten, um die Steuerehrlichkeit zu fördern.

### **Abstract English**

The Extended Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2012) describes how different qualities of power and of trust lead to different qualities of tax climates and of tax compliance. The aim of the study was to test the Extended Slippery Slope Framework and to examine potential effects of mass-communication and personal communication on tax behavior. The experimental design consisted of scenarios illustrating the different tax authorities (coercive power, legitimate power or implicit trust) and communication channels. The sample consisted of 256 participants, collected among family, friends and workmates. Results show an interaction between the tax authorities' policy and the form of communication on intended tax payments. Furthermore, the findings support the Extended Slippery Slope Framework. It can be recommended to tax authorities to use personal communication combined with support of taxpayers in order to increase tax compliance.

## Anhang D: Lebenslauf

### Persönliche Daten

---

|               |                                                           |
|---------------|-----------------------------------------------------------|
| Name          | Katharina Hartmann                                        |
| Adresse       | 2500 Baden, Braitnerstraße 47/2/10                        |
| Telefon       | +43(0)676/7264468                                         |
| Email         | k.hartmann@kabsi.at                                       |
| Geburtsdatum  | 27.09.1979                                                |
| Familienstand | verheiratet                                               |
| Kinder        | Moritz (geb. am 28.10.2003) und Maya (geb. am 14.05.2007) |

### Ausbildung

---

|               |                                                                                                                                 |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Seit 10/2007: | Studium der Psychologie an der Universität Wien                                                                                 |
| 1999-2001:    | Ausbildung zur Touristikkauffrau am Kolleg für Tourismus und Freizeitwirtschaft in Innsbruck<br><br>Diplomprüfung am 28.05.2001 |
| 1998 – 1999:  | Studium der internationalen Betriebswirtschaftslehre in Wien                                                                    |
| 1990-1998:    | BG & BRG Baden Frauengasse<br><br>Matura am 27.06.1998                                                                          |
| 1986 – 1990:  | Volksschule Baden Pfarrgasse                                                                                                    |

### Berufserfahrung

---

|                   |                                                                                                                       |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09/2001 bis dato: | Flugbegleiterin bei Tyrolean Airways GmbH, Austrian Airlines Group                                                    |
| 02 – 08/2012:     | Assistentin / Researcherin, Hill Woltron Management Partner GmbH, Wien                                                |
| 09 – 12/2011:     | Praktikum in der Personalsuche und Personalauswahl, Hill Woltron Management Partner GmbH, Wien                        |
| 01 – 02/2001:     | Catering-Mitarbeiterin bei der Ski Weltmeisterschaft in St. Anton, Walch´s Event Catering & Partyservice GmbH & Co KG |

06 – 08/2000:       Praktikum, Café Segafredo Kuen KEG, Innsbruck  
06 – 08/1999:       Service-Mitarbeiterin, Heuriger Conny und Michael Plos, Soof  
07 – 08/1997:       Floristik-Mitarbeiterin, Gartencenter Hoffmann, Zürich

**Sonstiges**

---

Freizeitinteressen:   Reisen, Lesen, Sport  
Sprachkenntnisse:    Englisch, Spanisch, Italienisch und Französisch  
EDV-Kenntnisse:      Microsoft Office, SPSS, R

## **Eidesstattliche 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 noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt wurde. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet. Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuche ich um Meldung bei mir.

Baden, am \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Katharina Hartmann