



universität
wien

Diplomarbeit

Wird der Zusammenhang von Macht und Compliance im Steuerkontext durch Reaktanz
und Selbstwirksamkeit mediiert?

Verfasserin

Valerie Franke

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, April 2013

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Dr. Eva Hofmann

Danksagung

Ich möchte mich sehr herzlich bei Frau Dr. Hofmann für ihren fachlichen Input und die wertvolle Unterstützung bedanken. Zudem möchte ich mich bei Herrn Univ.Prof. Dr. Kirchler bedanken, da er mich mit seiner Leidenschaft für die Steuerpsychologie angesteckt hat.

Mein ganz besonderer Dank gilt meinen Eltern.

The well-known Slippery Slope Framework explains tax compliance with perceived power and trust, as well as with their dynamics (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008). In the extended Slippery Slope Framework, the power of authority is differentiated into coercive power and legitimate power. Data from an experimental survey of 80 participants were analyzed. The results reveal a relationship between perceived coercive power and enforced compliance and legitimate power and voluntary compliance. The results show that self-efficacy is not a mediator on the relationship between perceived legitimate power and voluntary compliance. In addition, reactance is not a mediator on the relationship between perceived coercive power and enforced compliance. In sum, the results show that tax compliance is more complex than previously thought, and that the extended Slippery Slope Framework is useful and gives deeper knowledge in regards to tax compliance.

Das etablierte Slippery Slope Framework erklärt die Steuercompliance anhand der wahrgenommenen Macht und dem Vertrauen sowie deren Dynamik. In einer Erweiterung des Slippery Slope Frameworks wird die Macht der Finanzbehörde in die coercive Macht und die legitime Macht differenziert. Daten von der Durchführung eines Experiments von 80 Teilnehmern wurden analysiert. Die Resultate weisen darauf hin, dass es eine Beziehung zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance sowie der legitimen Macht und der freiwilligen Kooperation gibt. Die Ergebnisse zeigen, dass Selbstwirksamkeit nicht den Zusammenhang zwischen der legitimen Macht und der freiwilligen Kooperation mediiert. Zudem zeigt sich, dass Reaktanz nicht den Zusammenhang von coerciver Macht und erzwungener Compliance mediiert. Die Ergebnisse zeigen, dass die Steuercompliance komplexer ist als früher angenommen wurde und die Erweiterung des Slippery Slope Frameworks sehr hilfreich ist. Es wird ein tiefergehendes Wissen erlangt.

Inhaltsverzeichnis

I. EINLEITUNG	9
II. THEORIE	12
1. Schattenwirtschaft	12
1.1. Schwarzarbeit	13
1.2. Größe der Schattenwirtschaft in den OECD Ländern	14
2. Das Slippery Slope Framework	15
2.1. Macht der Finanzbehörde	16
2.2. Vertrauen in die Finanzbehörde	18
2.3. Erzwungene und freiwillige Compliance	19
2.4. Klimata zwischen der Finanzbehörde und dem Steuerzahler	19
2.5. Empirische Bestätigung und Kritik des Slippery Slope Frameworks	20
3. Erweiterungen des Slippery Slope Framework	21
3.1. Qualitäten der Macht der Finanzbehörde	21
3.1.1. Coercive Macht	22
3.1.2. Legitime Macht	22
3.2. Qualitäten des Vertrauens in die Finanzbehörde	24
3.2.1. Rationales Vertrauen	25
3.2.2. Implizites Vertrauen	26
3.3. Dynamik im erweiterten Slippery Slope Framework	26
3.4. Klimata und Compliance zwischen Finanzbehörde und Steuerzahler und die daraus resultierende Compliance	28
4. Selbstwirksamkeit und Reaktanz als vermittelnde Variable zwischen Macht und Compliance	31
4.1. Selbstwirksamkeit	31
4.2. Reaktanz	34
III. EMPIRIE	36
1. Fragestellung und Hypothesen	36
2. Vorstudie zur Prüfung des Materials	37
2.1. Durchführung	38
2.2. Erhebungsinstrument	41
2.3. Stichprobe	42

2.4. Analysen zur Prüfung des Materials	44
2.4.1. Korrelationen	44
2.4.2. Faktorenanalyse	46
2.4.3. Überprüfung der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht.....	47
3. Hauptstudie.....	48
3.1. Untersuchungsdesign.....	48
3.2. Durchführung der Hauptstudie	49
3.3. Stichprobenbeschreibung	54
4. Vorbereitende Analysen	56
4.1. Manipulationscheck der Formen der Macht.....	56
4.2. Analysen, die den ersten und zweiten Testzeitpunkt berücksichtigen	57
4.2.1. Untersuchung auf Positionseffekte	57
4.2.2. Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt.....	59
4.2.3. Reliabilitäten der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt.....	61
4.3. Erhebungsinstrumente, die zur Hauptanalyse herangezogen werden	63
4.3.1. Skala Macht (N = 72)	63
4.3.2. Skala Reaktanz (N = 38).....	65
4.3.3. Skala Selbstwirksamkeit (N = 34)	65
4.3.4. Skala Compliance (N = 72)	66
4.4. Auszahlungshöhe.....	67
5. Ergebnisse	69
5.1. Hypothese 1: Einfluss der Macht auf Steuercompliance.....	69
5.2. Hypothese 2: Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation	71
5.3. Hypothese 3: Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance.....	75
5.4. Exploration	76
5.5. Zusammenfassung der Ergebnisse	77
IV. DISKUSSION.....	78
Abbildungsverzeichnis.....	89
Tabellenverzeichnis.....	90
Anhang A: Fragebogen.....	92
Anhang B: Curriculum vitae	98

Anhang C: Eidesstattliche Erklärung.....	101
---	------------

In der vorliegenden Arbeit wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit die maskuline Form verwendet. Selbstverständlich schließt dies stets beide Geschlechter mit ein.

I. EINLEITUNG

Steuern werden benötigt, um öffentliche Güter und Dienstleistungen wie z. B. Bildung, Krankenversorgung und die Sicherheit zu finanzieren. Obwohl jeder davon profitiert, zahlt keiner gerne seine Steuern. Viele Bürger erleben es als tiefen Einschnitt in die Privatsphäre. Die Einnahmeausfälle aufgrund von Steuerhinterziehung und Steuervermeidung der Steuerzahler kann zu enormen Problemen für die Haushalte der Staaten führen, da sie zu einem eingeschränkten Finanzspielraum für die Ausgabe öffentlicher Güter und Dienstleistungen führen.

Die südeuropäischen Staaten zeigen eindrucksvoll die Konsequenzen einer jahrelangen florierenden Schattenwirtschaft. Spitzenreiter der OECD Staaten 2012 ist Griechenland mit 24,8 % Schattenwirtschaft des Bruttoinlandsprodukts. Die jahrelange Schattenwirtschaft gipfelt in der teilweisen Zahlungsunfähigkeit Griechenlands (Griechenland ist teilweise zahlungsunfähig, 2012). Die südeuropäischen Länder Portugal, Italien, Griechenland und Spanien haben es nicht zufällig an die Spitzen des Schattenwirtschaftsranks gebracht. Die formellen Institutionen arbeiten ineffizient und ineffektiv, so dass Steuereinnahmen geringer ausfallen (Enste, 2012).

Staaten sind darauf angewiesen, dass die Bürger ihre Steuern ehrlich bezahlen. Ein Modell, welches hervorragend geeignet ist, Steuercompliance zu erklären, ist das Slippery Slope Framework und seine Erweiterung (Gangl, Hofmann, Pollai, & Kirchler, 2012). Steuercompliance wird anhand der Dimensionen von Macht und Vertrauen und deren Dynamik erklärt. Ökonomische Variablen sind auf der Ebene der Macht verankert und psychologische Variablen auf der Dimension des Vertrauens angesiedelt. Sowohl Macht als auch Vertrauen führen zur Steuercompliance. Dabei unterscheiden sich jedoch die Qualitäten der zugrunde liegenden Kooperation (Kirchler, 2007; Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008). Die Dimensionen der Macht und des Vertrauens werden in einer Erweiterung des Slippery Slope Frameworks differenziert. Macht wird in die legitime und coercive Macht und das Vertrauen in rationales und implizites Vertrauen differenziert. Drei Steuerklimata werden geprägt. Das antagonistische Klima wird durch die coercive Macht geprägt, die legitime Macht ist in dem Serviceklima und das implizite Vertrauen in

dem Vertrauensklima vorherrschend. Es liegen unterschiedliche Intentionen der Kooperation zu Grunde: erzwungene Compliance, freiwillige Kooperation und überzeugte Kooperation (Gangl et al., 2012).

Ziel der Arbeit ist es, die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks zu prüfen. Dabei liegt der Fokus auf der Macht und deren Auswirkung auf die Steuercompliance. In dem Modell wird angenommen, dass beide Formen der Macht zur Steuercompliance der Bürger führen können. Es wird davon ausgegangen, dass die coercive Macht zu erzwungener Compliance und die legitime Macht zu freiwilliger Kooperation führt (Kirchler et al., 2008; Turner, 2005).

Des Weiteren werden in dieser Arbeit Drittvariablen, die den Zusammenhang zwischen den Formen der Macht und der Compliance vermitteln, miteinbezogen. Es wird davon ausgegangen, dass je nach Form der Macht, die von der Steuerbehörde ausgeübt wird, unterschiedliche psychologische Konstrukte wie Reaktanz und Selbstwirksamkeit aktiviert werden. Diese führen dazu, dass der Steuerzahler sich dazu entschließt, freiwillig oder erzwungen mit der Finanzbehörde zu kooperieren.

Studien der Arbeits- und Organisationspsychologie zeigen auf, dass bestimmte Führungsstile zu einer höheren Selbstwirksamkeit der Angestellten führen (Schyns, 2001; Shamir, House, & Arthur, 1993). Die Verwendung der coerciven und legitimen Macht kann als Führungsstil der Finanzbehörde verstanden werden. Eine Studie von Walumba und Kollegen (2011) weist darauf hin, dass die Beziehung zwischen ethischer Führung und der Performanz der Angestellten im Job teilweise über Selbstwirksamkeit mediiert ist. Da die ethische Führung und die legitime Macht sehr vergleichbar sind, kann angenommen werden, dass der Zusammenhang zwischen der legitimen Macht und der freiwilligen Kooperation durch Selbstwirksamkeit mediiert wird.

Übt die Finanzbehörde coercive Macht aus, führt das zu erzwungener Compliance und Reaktanz bei dem Steuerzahler (Kirchler et al., 2008). Reaktanz entsteht durch die Anwendung von Kontrollen und Strafen und die Steuerzahler fühlen sich in ihrer Freiheit eingeschränkt. Indem genau das Gegenteil der gewünschten Handlung gezeigt wird, kann die Freiheit wieder hergestellt werden. Dabei handelt es sich im Steuerkontext um die

Steuerhinterziehung (Brehm, 1966; Kirchler, 1999; Kirchler & Maciejovsky, 2007). Es wird angenommen, dass der Zusammenhang zwischen coerciver Macht und erzwungener Compliance durch Reaktanz mediiert wird.

Im theoretischen Teil der Arbeit wird zunächst die Relevanz des Themas anhand der Schattenwirtschaft und der Schwarzarbeit dargestellt. In dem darauf folgenden Kapitel wird das Slippery Slope Framework beschrieben, um Steuercompliance aufgrund der Dynamik von Macht und Vertrauen aufzuzeigen. Studien weisen darauf hin, dass eine Erweiterung von Vertrauen und Macht zu einem tieferen Verständnis für die Steuercompliance führt. Diese Erweiterungen des Slippery Slope Frameworks werden in einem nächsten Schritt ausführlich beschrieben und damit Kernpunkt der Arbeit sein. Darauf folgt die Darstellung von Studien, die Reaktanz als Mediator zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance und Selbstwirksamkeit als Mediator zwischen legitimer Macht und freiwilliger Kooperation nahe legen. Im empirischen Teil der Arbeit werden zunächst die Forschungsfrage und die Hypothesen vorgestellt.

Das Design der Studie ist experimentell. Die legitime Macht wird am Beispiel der Experten- und Informationsmacht aufgezeigt, die eine der Grundlagen der legitimen Macht darstellt. Mittels der Verwendung von Vignetten werden die Experten- und Informationsmacht und die coercive Macht der Finanzbehörde manipuliert. Die Durchführung der Studie erfolgt in zwei Schritten. Zunächst wird das Material in der Vorstudie getestet und in der Hauptstudie erfolgt die Hypothesenprüfung. Die Hauptuntersuchung hat im Labor stattgefunden und die Teilnehmer haben einen Gewinn, der zwischen 9-15 € betragen hat, ausgezahlt bekommen. Zum Schluss werden die Ergebnisse diskutiert. Es wird auf die Gründe für die niedrige Reliabilität der Experten- und Informationsmacht zum ersten Testzeitpunkt eingegangen, sowie die Studie kritisch reflektiert und Verbesserungen für nachfolgende Studien vorgeschlagen.

II. THEORIE

1. Schattenwirtschaft

Um die Relevanz des Themas aufzuzeigen, werden die Schattenwirtschaft und die Steuerhinterziehung dargestellt, da sie enorme Einnahmeausfällen für die Staaten bedeuten. Die Schattenwirtschaft stellt ein wirtschaftlich relevantes Thema dar, das die OECD Länder in unterschiedlichem Umfang betrifft. Folgen der Schattenwirtschaft sind enorme Einnahmeausfälle für den Staat, die zu einem eingeschränkten Finanzspielraum für die Ausgabe öffentlicher Güter und Dienstleistungen führen (Enste & Schneider, 2011).

Der Begriff Schattenwirtschaft umfasst alle legalen und illegalen Einkommensquellen, die offiziell nicht existieren, mit dem Ziel einer Besteuerung zu entgehen. Das Ausmaß der Schattenwirtschaft adäquat einzuschätzen, bereitet Schwierigkeiten, da alle Beteiligten bemüht sind ihre Machenschaften zu verheimlichen. Es gibt verschiedene Methoden die Größe der Schattenwirtschaft zu berechnen. Diese führen zu verschiedenen Resultaten. Es werden direkte und indirekte Verfahren unterschieden (Schneider, 2003).

Die direkten Methoden setzen auf der Mikroebene mittels Interviews und Fragebögen an. Aus den Angaben wird das Ausmaß der Schwarzarbeit und die Bereiche, in denen Schwarzarbeit vorherrscht ersichtlich. Die direkte Methode stellt eine Untergrenze des tatsächlichen Ausmaßes der Schattenwirtschaft dar, da die interviewten Personen ihre Aktivitäten im Kontext der Schattenwirtschaft oftmals untertreiben (Schneider, 2003).

Die indirekten Methoden setzen auf der Makroebene an und beruhen auf statistisch aggregierten Daten. Dabei stellen diese Schätzmethode die obere Grenze für die Schattenwirtschaft dar. Es gibt drei unterschiedliche Verfahrensweisen, um die Schattenwirtschaft mittels indirekter Methode zu berechnen. Nach einer ersten Methode kann die Differenz des volkswirtschaftlichen Erwerbseinkommen und des Konsums berechnet werden. Die berechnete Differenz wird als Indikator für die Größe der

Schattenwirtschaft angesehen. Nach einer zweiten Methode der Berechnung werden die tatsächliche und die offizielle Erwerbsquote verglichen, um die Schattenwirtschaft einschätzen zu können. Eine dritte Berechnungsmethode sind die monetären Ansätze. Es werden die im Umlauf befindlichen Geldscheine ermittelt. Denn schattenwirtschaftliche Aktivitäten werden üblicherweise in bar abgewickelt, was zu einem erhöhten Umlauf von Bargeld führt (Schneider, 2003).

Nachdem nun die direkten und indirekten Methoden zur Erfassung der Schattenwirtschaft vorgestellt worden sind, wird im Folgenden die Schwarzarbeit dargestellt. Sie stellt den größten erwerbswirtschaftlichen Bereich der Schattenwirtschaft dar.

1.1.Schwarzarbeit

Nach Feld und Larsen (2012) besteht „*Schwarzarbeit aus produktiven – und an sich legalen – ökonomischen Aktivitäten, die eigentlich anzumelden und zu versteuern sind, dies aber nicht werden, da Nachfrager und Anbieter sich darüber einig sind, sie nicht bei den Finanzbehörden anzugeben*“. (Feld & Larsen, 2012, S.18)

Menschen, die schwarzarbeiten, zeigen bestimmte Charakteristika. Es zeigt sich, dass an der Schwarzarbeit mehr Männer als Frauen und unter 40-jährige beteiligt sind. Von der Schwarzarbeit sind oftmals marginale Gruppen betroffen, die schlecht ausgebildet sind. 10 % aller Schwarzarbeiter sind illegal beschäftigte Personen, die aus dem Ausland kommen (Feld & Larsen, 2012). Schwarzarbeiter werden von Arbeitnehmern eingestellt, da es ihnen finanzielle Vorteile bietet und sie zum Beispiel keine Sozialbezüge zahlen. Die Angestellten können jederzeit gekündigt werden.

Bei einer Umfrage zur Schwarzarbeit in den Jahren 2001-2008 von Feld und Larsen (2012) haben 1100 Personen im Alter von 18-74 Jahren in Deutschland teilgenommen. Die Ergebnisse zeigen, dass mehr Männer als Frauen schwarzarbeiten. Während der Anteil der Männer bei 13-14 % gelegen hat, liegt der Anteil der Frauen deutlich niedriger bei 6 %. Die meisten der schwarzarbeitenden Personen gehören der jüngeren Altersgruppe unter 40 Jahren an. Die Autoren gehen davon aus, dass der Anteil der konstant schwarzarbeitenden Menschen bei 10 % liegt. Bei einem Viertel der Befragten ist das

Potential vorhanden, schwarz zu arbeiten. Wird nach der Einstellung zur Schwarzarbeit gefragt, antworten nur ein Drittel der Befragten ablehnend. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Schwarzarbeit in Deutschland alltäglich zu finden ist (Feld & Larsen, 2012).

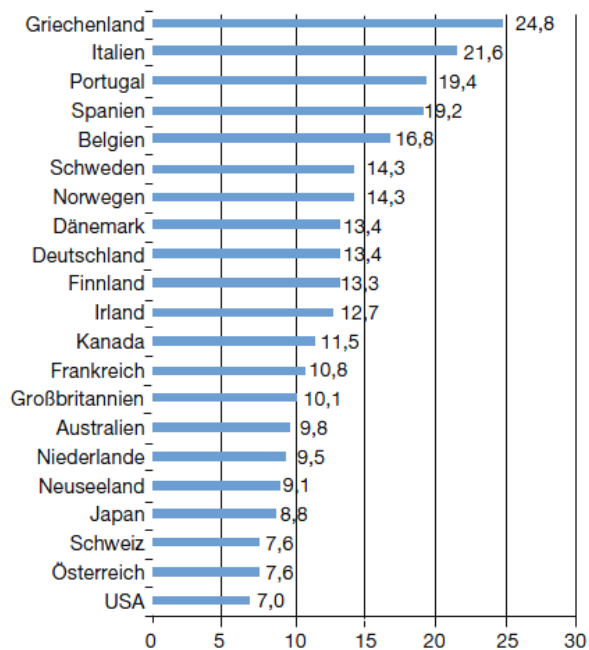
Auf die Frage, welche Strafen für Schwarzarbeit vermutet werden, war im Jahr 2004 jeder Fünfte und in den darauf folgenden Jahren jeder Dritte der Auffassung, dass es keine Strafen für Schwarzarbeit im Wert von 2.500 Euro geben würde. 10 % der Befragten haben die Angabe gemacht, dass es keine Bestrafung geben würde, wenn Einkünfte von 10.000 Euro verschwiegen werden. Die Autoren schließen daraus, dass sich 22-30 % der Befragten unsicher über das Strafmaß der Schwarzarbeit sind (Feld & Larsen, 2012).

Nachfolgend wird das Ausmaß der Schattenwirtschaft im internationalen Vergleich der OECD Länder aufgezeigt

1.2. Größe der Schattenwirtschaft in den OECD Ländern

Das Ausmaß der Schattenwirtschaft variiert zwischen den OECD Ländern, es hat sich aber seit ungefähr 20 Jahren die Reihung der Länder kaum verändert. Die südeuropäischen Länder sind die Spitzenreiter der Länder mit großer Schattenwirtschaft, allen voran Griechenland (siehe Abbildung 1). In diesen Ländern ist der Anteil der Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft sehr hoch, so dass die Steuereinnahmen geringer ausfallen. Enste (2012) sieht als Ursache hierfür die formellen Institutionen, die ineffizient und ineffektiv arbeiten würden. Das Arbeiten im offiziellen Sektor besitzt keinerlei Anreize für den Steuerzahler, wie zum Beispiel Rechtssicherheit oder ein besserer Versicherungsschutz. Die Länder, die Spitzenreiter bezüglich der Schattenwirtschaft sind, sind nicht zufällig von der Staatskrise betroffen (Enste, 2012).

Abbildung 1: Schattenwirtschaft als Relation zum offiziellen Bruttoinlandsprodukt in %, in den OECD-Staaten 2012 (IAW, 2012, zitiert nach Enste, 2012)



Es zeigt sich ein Nord-Süd Gefälle der Schattenwirtschaft. Länder, deren Schattenwirtschaft über mehrere Jahre sehr ausgeprägt gewesen ist, sind von Staatskrisen betroffen.

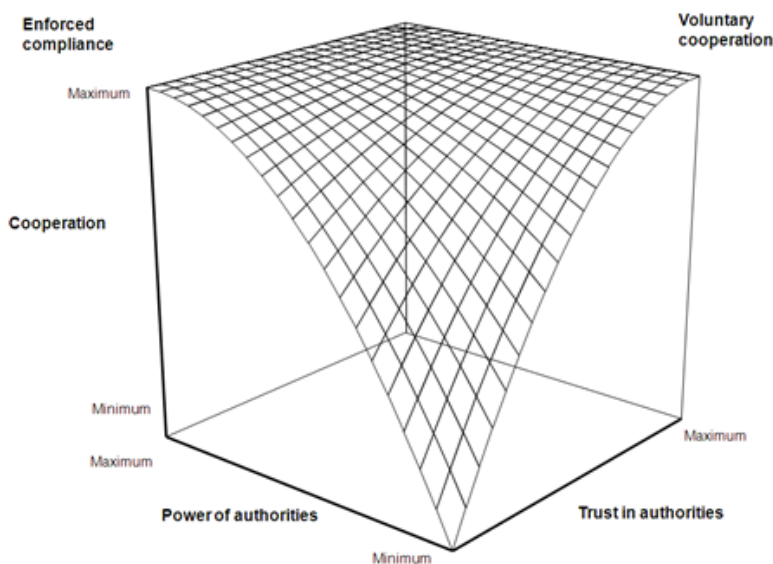
Für das dauerhafte Funktionieren eines Staatshaushaltes ist das ehrliche Abführen von Steuern der Bürger unerlässlich. Das Slippery Slope Framework ist ein sehr bewährtes Modell um Steuercompliance zu erklären, da es sowohl psychologische als auch ökonomische Determinanten der Steuercompliance berücksichtigt.

2. Das Slippery Slope Framework

Das Slippery Slope Framework differenziert zwischen der wahrgenommenen Macht und dem Vertrauen und deren Auswirkung auf die Steuercompliance (Kirchler 2007; Kirchler et al., 2008). Das Slippery Slope Framework postuliert, dass die Dimensionen a) Macht der Behörden und b) Vertrauen in die Behörden die c) Steuercompliance determinieren (Abbildung 2). Die Aufforderung, Steuern zu bezahlen, wird von den Bürgern freiwillig befolgt, wenn das Vertrauen hoch ist und resultiert in erzwungener Steuercompliance,

wenn die Macht der Finanzbehörden hoch ist. Nach dem Slippery Slope Framework ist die Steuerzahlung auf einem minimalen Niveau, wenn das Vertrauen und die Macht niedrig sind. Steuerzahler agieren dann egoistisch und versuchen ihren eigenen Nutzen zu maximieren. Steigt das Vertrauen an, nehmen die Steuerzahlungen zu. Dieselbe Annahme wird für den Anstieg der Macht getroffen. Dabei unterscheidet sich die Qualität der Steuercompliance, je nachdem welche der zugrunde liegenden Dimension vorherrschend ist (Kirchler 2007; Kirchler et al., 2008). Im Folgenden werden die Dimensionen Macht und Vertrauen näher dargestellt.

Abbildung 2: *Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008, S.212)*



2.1. Macht der Finanzbehörde

Der Machtbegriff ist sehr komplex und tritt in verschiedenen Erscheinungsformen in der Gesellschaft auf. Dementsprechend gibt es verschiedene Definitionen in der Politikwissenschaft, der Soziologie und der Sozialpsychologie.

Eine allgemeine Definition von Macht kommt von Turner (2005): „The most general meaning of power found in the literature and everyday thinking is that it is the capacity to cause effects, to have an impact on or change things, to do „work“, either in the physical or social world” (S.6). Nach Turner (2005) beruht die Macht durch Kontrolle darauf, eine

Person zu der erwünschten Handlung zu bringen, auch wenn sie nicht davon überzeugt oder daran interessiert ist.

Im Slippery Slope Framework wird die wahrgenommene Macht der Finanzbehörde definiert als „taxpayers’ perception of the potential of tax officers to detect illegal tax evasion” (Kirchler et al., 2008, S. 212). Die Macht der Finanzbehörden kann durch Kontrollen und Bestrafung bis hin zu Freiheitsstrafen durchgesetzt werden und ist abhängig von der Größenordnung des Budgets, der Gesetzgebung und der Unterstützung in der Bevölkerung. Beispielsweise kann die Bevölkerung die Finanzbehörde über Steuervergehen, die sie bemerkt hat, informieren (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008).

Die Annahme, dass Steuercompliance durch Kontrollen und Strafen erreicht wird, stimmt mit der ökonomischen Standardtheorie überein. Nach der ökonomischen Theorie würde der Steuerzahler seine Steuern nicht bezahlen, solange die Kosten der Compliance den Profit der Noncompliance übersteigen. Steuercompliance hängt ausschließlich von externen Variablen der Strafhöhe und der Kontrollfrequenz ab (Allingham & Sandmo, 1972). Die Ergebnisse von Studien bezüglich des Zusammenhangs von Strafen und dem Anstieg der Prüfwahrscheinlichkeit und der Reduktion der Steuerhinterziehung haben keine konsistenten Ergebnisse gezeigt (Alm, McClelland & Schulze, 1992; Alm, Sanchez & de Juan, 1995).

Der rein ökonomische Ansatz kann die Steuercompliance nicht hinreichend erklären. Schon Allingham und Sandmo (1972) sind der Ansicht, dass andere nicht ökonomische Variablen ebenfalls zur Klärung der Steuercompliance beitragen. Die Steuercompliance ist sehr viel komplexer als von der ökonomischen Standardtheorie dargestellt wird. Alm und Togler (2011) stellen die Frage, warum überhaupt so viele Steuern bezahlt werden, da die meisten Menschen ihre Steuern ehrlich bezahlen. Die Bürger handeln nicht als rationale und selbstsüchtige Wesen, sondern auch nach anderen Prinzipien (Gangl et al., 2012). Das Slippery Slope Framework vereinigt ökonomische und psychologische Variablen, um Steuercompliance zu erklären. Im Folgenden wird die zweite Dimension des Slippery Slope Frameworks dargestellt, das Vertrauen.

2.2. Vertrauen in die Finanzbehörde

Das Slippery Slope Modell postuliert als zweiten wichtigen Faktor, der die Steuercompliance beeinflusst, das wahrgenommene Vertrauen der Finanzbehörden (Kirchler et al., 2008). Ein Zusammenleben von Menschen wäre ohne ein gewisses Maß an Vertrauen nicht vorstellbar. Luhmann (1968) ist der Ansicht, dass Vertrauen notwendig ist, um die soziale Komplexität zu reduzieren und Regeln für ein angemessenes Verhalten abzuleiten. Da das zukünftige Verhalten anderer Menschen nicht vorhersehbar und kontrollierbar ist, nennt er Vertrauen „eine riskante Vorleistung“ (Luhmann, 1968, S. 23). Die Gründung einer Interessensgemeinschaft setzt Vertrauen voraus. Es besteht Unsicherheit, da immer das Risiko besteht, dass sich Mitmenschen opportunistisch verhalten können (Luhmann, 1968).

Nach Das und Teng (1998) ist Vertrauen, wenn man von der positiven Absicht des Partners ausgeht. „Because trust involves a positive attitude about others’ motivation, conceptually, it is not about influencing and affecting others behavior but it is about believing that others will perform whatever serves the trustor’s best interests, even in the absence of control” (Das & Teng, 1998, S.495).

Je mehr Vertrauen vorhanden ist, desto überflüssiger werden Kontrollmechanismen (Das & Teng, 1998). Vertrauen zu schenken bedeutet, sich einem Risiko auszusetzen, da es auch zu Enttäuschungen kommen kann. Je größer das Ausmaß des geschenkten Vertrauens ist, desto höher ist das Risiko, verletzt zu werden (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995).

Vertrauen wird in der Arbeit von Kirchler et al. (2008, S. 212) definiert als “the general opinion of individuals and social groups that the tax authorities are benevolent and work beneficially for the common good”.

Vertrauen ist ein wichtiger Faktor, um ziviles Engagement und Kooperation mit der Finanzbehörde gewährleisten zu können. Folgen von fehlendem Vertrauen sind fatal, da die Finanzbehörde nicht mehr in der Lage ist, effektiv zu arbeiten. Aufgrund der hohen Kosten und des Aufwandes ist es nicht möglich, jeden Versuch der Steuerhinterziehung

oder Steuervermeidung zu ahnden. Vertrauen kann zu freiwilliger Compliance führen (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008).

2.3. Erzwungene und freiwillige Compliance

Im Slippery Slope Framework (Kirchler, 2007) werden zwei Qualitäten der Compliance unterschieden - die erzwungene und die freiwillige Compliance. Übt die Finanzbehörde ihre Macht aus, indem sie den Steuerzahler kontrolliert und bestraft, führt dies zu erzwungener Compliance. Setzt die Finanzbehörde Zwang ein, ist die Überwachung der Steuerzahler notwendig. Wenn diese mangelhaft ist, werden die Steuerzahler jede Möglichkeit zur Steuerhinterziehung wahrnehmen (Kirchler et al., 2008). Ökonomische Faktoren sind im Slippery Slope Framework auf der Ebene der Macht angesiedelt. Diese beziehen sich auf das Standardmodell von Allingham und Sandmo (1972). Demnach hängt die Steuercompliance von der Kontrollwahrscheinlichkeit, der Steuerrate und der Strafhöhe ab (Kirchler et al., 2008).

Hegt der Steuerzahler keine Gedanken darüber, wie die Steuerlast zu reduzieren ist, handelt es sich um freiwillige Compliance. Die Steuern werden ehrlich bezahlt (Kirchler et al., 2008). Diese Qualität der Compliance steht im Zusammenhang mit dem Vertrauen zur Finanzbehörde und basiert auf einem respektvollen und wertschätzenden Umgang (Feld & Frey, 2007). Psychologische Faktoren, die zur Steuerehrlichkeit beitragen, sind im Slippery Slope Framework auf der Ebene des Vertrauens verankert (Kirchler et al., 2008).

Der Kooperation mit der Finanzbehörde liegen unterschiedliche Intentionen zugrunde, daher wird zwischen freiwilliger und erzwungener Compliance differenziert.

2.4. Klimata zwischen der Finanzbehörde und dem Steuerzahler

Je nachdem welches Steuerklima vorherrschend ist, unterscheidet sich die Qualität der Steuercompliance. Das Steuerklima variiert zwischen dem antagonistischen Klima und dem synergistischen Klima. Die Macht der Finanzbehörden führt zu einem antagonistischen und das Vertrauen zu einem synergistischen Steuerklima. In einem antagonistischen Klima erfolgt die Kooperation erzwungen und in einem synergistischen Klima freiwillig (Kirchler & Muehlbacher, 2010).

Das antagonistische Klima gleicht dem Bild von zwei Gegenspielern, „Räuber und Gendarm“. Die Finanzbehörde behandelt den Steuerzahler wie einen potentiellen Steuerhinterzieher, der ihm Einnahmequellen vorenthalten möchte. Der Steuerzahler hat von der Finanzbehörde den Eindruck eines autoritären Polizisten und fühlt sich zu Unrecht verdächtigt, die Steuern nicht ehrlich abzuführen (Kirchler & Muehlbacher, 2010). Steuercompliance erfolgt in dem antagonistischen Klima nach rationalen Prinzipien, in dem Vor- und Nachteile abgewogen werden (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008).

Das synergistische Klima ist durch einen Serviceansatz charakterisiert. Die Finanzbehörde versteht sich als Dienstleister, der gesellschaftliche Interessen vertritt. Die Steuerzahler werden von der Finanzbehörde respektvoll behandelt und unterstützt. Es herrscht Vertrauen. Das Ziel der Finanzbehörde ist es, transparente Verfahren anzuwenden, die für den Steuerzahler nachvollziehbar sind. Die Steuerzahler kooperieren freiwillig. Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung werden nicht wahrgenommen, da Steuerzahlungen als Beitrag zum Gemeinwohl angesehen werden (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008). Als Beispiel dient die Schweizer Finanzbehörde, die einen respektvollen und wertschätzenden Umgang mit den Steuerzahlern pflegt. Es wird davon ausgegangen, dass daraus die hohe Steuermoral der Schweizer resultiert (Feld & Frey, 2007).

2.5. Empirische Bestätigung und Kritik des Slippery Slope Frameworks

Empirische Studien konnten die generellen Grundannahmen des Slippery Slope Frameworks bestätigen (Muehlbacher, Kirchler, & Schwarzenberger, 2011; Wahl, Kastlunger, & Kirchler, 2010).

In einer repräsentativen Onlinebefragung von 3.071 Teilnehmern aus Österreich, Großbritannien und der Tschechischen Republik wurde aufgezeigt, dass freiwillige Steuercompliance vor allem vom Vertrauen in die Finanzbehörde abhängt und erzwungene Steuercompliance von der Macht der Finanzbehörde (Muehlbacher et al., 2011).

Wahl et al. (2010) zeigten in einem Laborexperiment mit Studenten und in einem Feldexperiment mit Selbstständigen, dass sowohl ein hohes Vertrauen als auch hohe

Macht zu höherer Steuercompliance führt. Das Überraschende ist jedoch, dass hohe Macht und hohes Vertrauen zu höheren Steuerzahlungen führt als hohe Macht oder hohes Vertrauen allein. Dies entspricht nicht den Annahmen des Slippery Slope Frameworks, welche besagen, dass hohes Vertrauen und hohe Macht zu hoher Steuercompliance führen, wobei aber auch jede der Dimensionen für sich alleine dazu führen können.

Macht und Vertrauen stehen in einer Interaktion (Kirchler et al., 2008). Die empirische Überprüfung des Slippery Slope Frameworks lässt Fragen offen. Zwar gehen Kirchler et al. (2008) davon aus, dass sich Macht und Vertrauen gegenseitig beeinflussen können, jedoch sind die Interaktionen vage beschrieben. In der Erweiterung des Slippery Slope Framework werden daher Macht und Vertrauen differenziert. Ziel ist es, ein umfassendes Verständnis für die Steuercompliance zu erzielen. Kernpunkt der Arbeit ist das erweiterte Slippery Slope Framework von Gangl und Kollegen (2012).

3. Erweiterungen des Slippery Slope Framework

3.1. Qualitäten der Macht der Finanzbehörde

Im erweiterten Slippery Slope Framework wird die Dimension der Macht in coercive Macht und legitime Macht differenziert (Gangl et al., 2012). Grundlage der wahrgenommenen Macht in dem erweiterten Slippery Slope Framework ist das Konzept der sozialen Macht von French und Raven (1959; Raven 1965). Es werden sechs verschiedene Grundlagen der Macht differenziert: a) Belohnungsmacht, b) Bestrafungsmacht, c) Expertenmacht, d) Referenz- oder Identifikationsmacht, e) legitime Macht, (French & Raven, 1959) und f) Informationsmacht (Raven, 1965). Raven, Schwarzwald und Koslowsky (1998) haben mittels einer Faktorenanalyse diese Machtbasen in harte und weiche Grundlagen der Macht eingeteilt. Um konsistent mit dem Slippery Slope Framework zu sein, werden die harten Faktoren coercive Macht und die weichen Faktoren als legitime Macht bezeichnet (Kirchler et al., 2008; Gangl et al., 2012).

3.1.1. Coercive Macht

Die coercive Macht beinhaltet die Formen der Bestrafungs- und Belohnungsmacht von French und Raven (1959). Unter Belohnungsmacht versteht man, dass der Machtinhaber das Potential hat, konformes Verhalten zu honorieren. Die Bestrafungsmacht basiert hingegen auf der Fähigkeit des Machtinhabers negative Sanktionen einzusetzen und Compliance zu erzwingen.

Die Bestrafungs- und Belohnungsmacht werden weiter in persönliche und unpersönliche Formen differenziert. Eine persönliche Belohnung von einer Person, die geschätzt wird, führt zu einer hohen Belohnungsmacht und eine Bestrafung von einer Person, die einen hohen Stellenwert hat oder gemocht wird, resultiert in einer hohen Bestrafungsmacht (Raven, Schwarzwald & Koslowsky, 1998). Die Belohnungsmacht erhöht die Attraktivität des Machtinhabers, während die Bestrafungsmacht diese senkt. Zudem muss der Machtinhaber darauf achten, dass die Bestrafungsmacht nur in Maßen eingesetzt wird, da sich die beeinflusste Person sonst zurückzieht oder gar Widerstand leisten wird (French & Raven, 1959).

Belohnungs- und Bestrafungsmacht unterscheiden sich von den anderen Grundlagen der Macht dadurch, dass für ihre Effektivität Überwachung notwendig ist. Sind es die einzigen Grundlagen der Macht, die vorhanden sind, wird Kooperation nur erreicht, wenn bei den Bürgern die Überzeugung herrscht, dass die Behörde in der Lage ist, festzustellen, wer sich gesetzeskonform verhalten hat (Raven, 2008). Übertragen auf den Steuerkontext ist es enorm kostenaufwändig das Verhalten der Bürger zu überwachen (Kirchler, 2007). Die coercive Macht baut darauf auf, andere gegen ihren Willen zu kontrollieren. Dies führt zur erzwungener Compliance (Turner, 2005).

3.1.2. Legitime Macht

Die legitime Macht betrifft die Macht der Behörden, die Steuerzahler mittels legitimer Macht, Referenz- oder Identifikationsmacht, Expertenmacht und Informationsmacht zu beeinflussen (Gangl et al., 2012).

Bei der legitimen Macht bekommt der Machtinhaber das Recht zugesprochen, Personen zu beeinflussen. Dieses Recht kann vier unterschiedliche Ursprünge haben: a) auf der formalen Positionsmacht basierende legitime Macht, b) auf der Reziprozitätsnorm basierende legitime Macht, c) auf der Gerechtigkeitsnorm basierende legitime Macht und d) auf der Verantwortlichkeitsnorm basierende legitime Macht. Es werden nun die vier Ursprünge der legitimen Macht näher dargestellt (Raven et al., 1998).

Positionsmacht ist die eindeutigste Form der legitimen Macht und basiert auf der sozialen Norm. In Kulturen gibt es spezielle Charakteristika, die es einer Person erlauben, eine andere zu beeinflussen, wie beispielsweise das Alter, Geschlecht etc. (Weber, 1947, zitiert nach Raven, 1959). Zudem gibt es in sozialen Strukturen festgelegte Rangordnungen, wie beispielsweise beim Bundesheer, wo der Untergeordnete Anordnungen des Übergeordneten befolgen muss. Auch durch die Wahl eines Amtes kann ein Machtinhaber legitime Macht erhalten. Dabei ist die legitime Macht abhängig von der Akzeptanz der Normen und Werten in einem System (Raven, 2008).

Die Reziprozitätsnorm basiert auf dem ausbalancierten sozialen Austausch. Einer Person, die etwas Gutes getan hat, wird beispielsweise im Gegenzug etwas zurückgegeben (Raven et al., 1998).

Die Gerechtigkeitsnorm beruht auf einer Art Norm des „Ausgleichens“. Eine Person möchte einen Ausgleich erreichen, um beispielsweise ihren Einsatz bei der Arbeit, Leiden oder Schaden zu kompensieren (Raven et al., 1998).

Die Verantwortlichkeitsnorm basiert auf der Norm der „sozialen Verantwortung“. Es gibt eine Verpflichtung Menschen zu helfen, die sich nicht selber helfen können. Daher wird diese Form der legitimen Macht auch die „Macht der Machtlosen“ genannt (Raven et al., 1998).

Die Referenz- oder Identifikationsmacht basiert auf einem Gefühl der Verbundenheit und Identifikation mit dem Machtinhaber durch die Bezugspersonen. Grundlage sind beispielsweise die Attraktivität und der Respekt für den Machtinhaber durch die

Bezugsperson. Die Bezugsperson wäre gerne wie der Machtinhaber und eifert dieser nach. So werden beispielsweise kognitive Denkweisen adaptiert, dieselben sozialen Gruppen aufgesucht, in der sich der Machtinhaber bereits befindet etc. (Festinger, 1950 zitiert nach French & Raven, 1959). Die Bezugsperson ist sich oft nicht über die vorhandene Identifikationsmacht des Machtinhabers bewusst. Die Identifikationsmacht ist laut French und Raven (1959) die Grundlage der Macht mit dem größten Einfluss. Sie kann auf bestimmte Bereiche begrenzt sein (French & Raven, 1959).

Die Expertenmacht basiert auf dem Glauben der Bezugsperson, dass der Machtinhaber über Kenntnisse und Fertigkeiten verfügt, die er selbst nicht hat. Oftmals ist diese Macht auf einen spezifischen Bereich beschränkt (French & Raven, 1959).

Die Informationsmacht beruht darauf, dass der Machtinhaber über relevante Informationen und Wissen verfügt. Von allen Formen der Macht ist lediglich die Informationsmacht personenunabhängig. Der Inhalt der Kommunikation ist relevant, nicht die Person, die diese Nachricht kommuniziert (French & Raven, 1965).

Es wird angenommen, dass sowohl bei Einsatz der legitimen als auch der coerciven Macht die Steuercompliance ansteigt. Beiden Formen der Macht im Steuerkontext wird im Steuerkontext eine große Bedeutung zugesprochen (Gangl et al., 2012).

3.2. Qualitäten des Vertrauens in die Finanzbehörde

Zwei Qualitäten des Vertrauens werden unterschieden. Zum einen das Vertrauen, welches auf kognitiv-rationalen Prozessen beruht, und zum anderen ein Vertrauen, das auf impliziten, affektiven Prozessen beruht (Castelfranchi & Falcone, 2010). Im erweiterten Slippery Slope Framework wird Vertrauen in rationales Vertrauen und implizites Vertrauen differenziert. Rationales Vertrauen ist eher kalkulatив und das implizite Vertrauen eher unbewusster, automatischer Natur (Gangl et al., 2012). Diese Differenzierung des Vertrauens steht nicht im direkten Zusammenhang mit der Fragestellung der Arbeit, wird aber aufgrund der Vollständigkeit des erweiterten Slippery Slope Frameworks dargestellt. Damit wird die Stringenz und Nachvollziehbarkeit für den Leser gewährleistet.

3.2.1. Rationales Vertrauen

Rationales Vertrauen ist kalkulatativ und wissensbasiert. Castelfranchi und Falcone (2010) zeigen im sozio-kognitiven Modell auf, wie rationales Vertrauen gebildet wird. Das sozio-kognitive Modell des Vertrauens fokussiert auf die Zuschreibung von relevanten Eigenschaften eines Agenten X bezüglich eines anderen Agenten Y.

Dabei gibt es vier Annahmen: a) Es wird dem Agent Y vertraut, um ein Ziel zu erreichen. Ursprung des Vertrauens ist die Erwartung von Agent X, dass Agent Y mit einer subjektiven Wahrscheinlichkeit das gewinnbringende Verhalten zeigen wird. Dieser Vorgang geschieht nur, wenn Agent X ein Ziel hat, das für ihn einen hohen Stellenwert hat und bei dem Agent Y zur Zielerreichung dienlich sein könnte. Das Ziel stellt die Grundlage für das Vertrauen dar. b) Der Glaube, von dem Agenten Y abhängig zu sein, ist Grundlage, ihm zu vertrauen (Castelfranchi & Falcone, 2010).

c) Vertrauen ist eine mentale Einstellung und beruht auf impliziten oder expliziten Annahmen über den Agenten Y und seine Qualitäten, Fähigkeiten, und sein Verhalten (Castelfranchi & Falcone, 2010). Es gibt vor allem zwei Arten von Annahmen, um vertrauen zu können. Zum einen die Bewertung, ob der Agent Y über die notwendige Kompetenz und Fähigkeit verfügt, die zur Zielerreichung notwendig sind. Zum anderen Bewertungen und Vorhersagen über die Disposition und Bereitschaft des Agenten und die Motivation, das erwünschte Verhalten zu zeigen. Vertrauen wird nur gefasst, wenn dem Agenten Y eine internale Attribution zugeschrieben wird, das heißt der Agent Y als Ursache für eine Wirkung gesehen wird. Es erfolgt die Bewertung inwiefern Agent Y bereit ist, schadhaftes Verhalten zu zeigen. d) Zudem werden externe Aspekte, die der Zielerreichung hinderlich oder förderlich sind, berücksichtigt (Castelfranchi & Falcone, 2010).

Diese kognitiven, rational wohlüberlegten Bestandteile ergeben zusammen die Grundlage für rationales Vertrauen. Erst wenn die Bewertung als positiv erlebt wird, entsteht Vertrauen. Agent X geht ein Risiko ein, da er sich auch trotz seiner rationalen Annahmen irren kann (Castelfranchi & Falcone, 2010).

Bei rationalem Vertrauen handelt es sich um eine Art „kalkulatorisches“ Vertrauen, in dem der Vertrauende bewusst Vorteile und Risiken abwägt. Dieser Ansatz wird vor allem in der Betriebswirtschaft- und Managementlehre vertreten. Der Ansatz, dass Vertrauen rational und kalkulatativ gebildet wird, ist heftig kritisiert. Es gibt viele Ansätze, die gerade den emotionalen und impliziten Charakter von Vertrauen betonen (Neubauer & Rosemann, 2006).

3.2.2. Implizites Vertrauen

Neben den expliziten Facetten des Vertrauens, die rational und wissensbasiert sind, gibt es nach Castelfranchi und Falcone (2010) eine zweite Form des Vertrauens. Grundlagen für implizites Vertrauen können emotionaler und impliziter Natur sein, wie beispielsweise Anziehung und Sympathie. Es kann nicht recht begründet werden, warum für eine Option entschieden wurde oder warum eine gewisse Anziehung von dieser Option ausgeht. Das Vertrauen ist unbewusst, automatisch und eine implizite Intuition bezüglich dessen, was als gut oder hinderlich erachtet wird. Diese Form des Vertrauens beruht auf Affekten und kann gemeinsam mit Emotionen auftreten. Durch eine offene Vertrauenshaltung können auch neue Emotionen entstehen wie z.B. Enttäuschung, wenn das Vertrauen missbraucht worden ist.

Rationale Begründungen und Beurteilungen sind bei dieser Form des Vertrauens unwesentlich. Eine positive Bewertung führt zu einer Annäherung, eine negative zu Vermeidungsverhalten (Castelfranchi & Falcone, 2010).

3.3. Dynamik im erweiterten Slippery Slope Framework

Es gibt eine dynamische Beziehung zwischen Macht und Vertrauen (Kirchler et al., 2008). Vertrauen und Macht können sich beeinflussen. Einerseits kann ein Anstieg des Vertrauens zu einem Anstieg der Macht der Finanzbehörde führen, da sie die Arbeit erleichtert und die Bürger die Arbeit der Finanzbehörde unterstützen. Andererseits kann ein Sinken des Vertrauens zu einer sinkenden Macht der Finanzbehörde führen (Kirchler et al., 2008). Auch Änderungen des Niveaus der Macht können sich auf das Vertrauen auswirken.

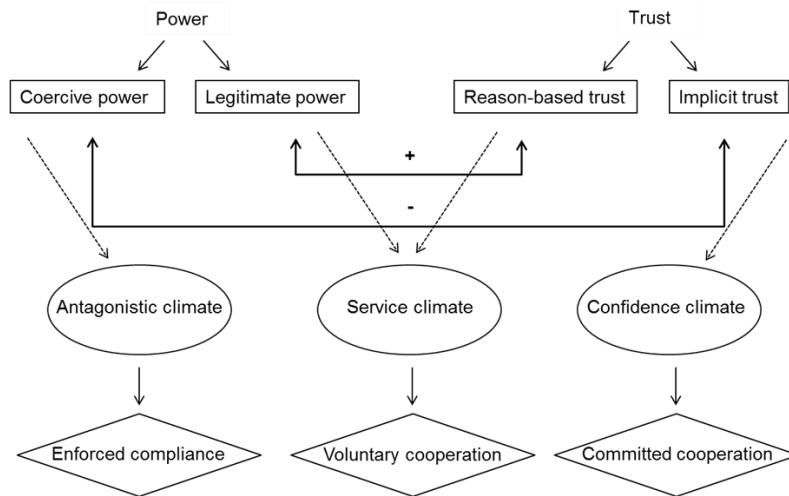
Die Dynamik von Macht und Vertrauen kann im schlimmsten Fall in einem Teufelskreislauf enden. Sinkt das Vertrauen in die Finanzbehörde, wird jede Handlung als weniger legitimiert bewertet. Eine reguläre Strafe wird als ein Zeichen des Misstrauens interpretiert, die in weiterer Folge die Rechtfertigung für die Suche nach Optionen nach sich ziehen, die die Kooperation und die Unterstützung der Finanzbehörde reduzieren. Die Finanzbehörde reagiert daraufhin mit strengeren Strafen und gründlicheren Kontrollen, um das nicht konforme Steuerverhalten aufzudecken und zu belangen. Dies führt bei den Steuerzahlern zu dem Empfinden, ungerecht behandelt zu werden. Die Folgen sind, dass das Vertrauen und die Kooperationsbereitschaft weiter reduziert werden (Kirchler et al., 2008).

Im erweiterten Slippery Slope Framework wird angenommen, dass sich die coercive Macht und das implizite Vertrauen gegenseitig schwächen, während sich legitime Macht und rationales Vertrauen stärken.

Kontrollen und Strafen können bei dem Steuerzahler zu Misstrauen und Reaktanz führen. Vor allem eine hohe Frequenz von Kontrollen wird als Zeichen des Misstrauens interpretiert und der Steuerzahler fühlt sich überwacht (Kirchler, 2008). Coercive Macht senkt implizites Vertrauen (Gangl et al., 2012). Implizites Vertrauen schwächt die coercive Macht, da sie auf geteilten Normen und Werten beruht und Strafen und Kontrollen als überflüssig angesehen werden (Dekker, 2004).

Legitime Macht kann das rationale Vertrauen stärken, da es gute Gründe gibt der Steuerbehörde zu vertrauen. Gesetzesbrecher werden bestraft, daher fühlt sich der Bürger vor Nutznießern des Systems geschützt (Das & Teng, 1998, Mulder, De Cremer & Wilke, 2006, zitiert nach Gangl et al., 2012). Rationales Vertrauen erhöht die legitime Macht. Durch die rationale Auseinandersetzung mit der Behörde erhält sie eine höhere Legitimation (Castelfranchi & Falcone, 2010). In der Abbildung 3 ist das erweiterte Slippery Slope Framework dargestellt.

Abbildung 3: Die Wechselwirkungen von Macht und Vertrauen auf die Arten der Kooperation (Gangl et al., 2012, S.15)



Durch die Dynamik von Macht und Vertrauen entstehen drei Klimata: ein antagonistisches Klima, ein Service-Klima und ein Vertrauensklima (Gangl et al., 2012). Den Klimata liegen verschiedene Arten von Steuercompliance zugrunde: erzwungene Steuercompliance, freiwillige Steuerkooperation und überzeugte Steuerkooperation.

3.4. Klimata und Compliance zwischen Finanzbehörde und Steuerzahler und die daraus resultierende Compliance

Durch die Dynamik, die im erweiterten Slippery Slope Framework angenommen wird, entstehen drei Steuerklimata (Gangl et al., 2012).

In einem antagonistischen Klima arbeiten Finanzbehörde und Steuerzahler wie „Räuber und Gendarm“ gegeneinander (Kirchler et al., 2008). Die coercive Macht ist prägnant und geht mit Misstrauen einher (Gangl et al., 2012). Der Steuerzahler steht unter Generalverdacht, Steuern zu hinterziehen und fühlt sich von der Finanzbehörde verfolgt. Dadurch sieht sich dieser berechtigt, Steuern zu hinterziehen. Es werden rationale Kosten-Nutzen-Analysen vom Steuerzahler durchgeführt. Steuercompliance erfolgt erzwungen (Kirchler et al., 2008). Nachteil des antagonistischen Klimas ist, dass die coercive Macht Reaktanz bei den Steuerzahlern hervorruft. Steuern werden aus extrinsischen Gründen

beglichen, und es gibt keine Motivation freiwillig seine Steuern zu bezahlen (Gangl et al., 2012).

Im Service-Klima dominieren rationales Vertrauen und die legitime Macht. Die Finanzbehörde unterstützt den Steuerzahler. Der Umgang zwischen Steuerzahler und Finanzbehörde ist von Respekt geprägt und sie arbeiten miteinander. Die Verfahrensweisen der Finanzbehörde sind für den Steuerzahler transparent. Durch die Unterstützung und die Transparenz entsteht rationales Vertrauen. Die Kooperation mit der Finanzbehörde erfolgt freiwillig, da die legitime Position der Finanzbehörde von den Steuerzahlern akzeptiert wird und Ziele mitgetragen werden. Das Klima ist stabil. Eine schlechte Erfahrung mit der Finanzbehörde führt nicht zu einer unmittelbaren Reduzierung der Kooperation. Die Steuerzahler verstehen sich als einen Teil des Steuersystems und möchten, dass dieses funktioniert. Ein Nachteil ist jedoch der große bürokratische Aufwand (Gangl et al., 2012).

Im Vertrauensklima ist implizites Vertrauen vorherrschend. Finanzbehörde und Steuerzahler schenken sich gegenseitig Vertrauen. Sie teilen die gleiche Identität und dieselben Werte, wodurch implizites Vertrauen entsteht (Gangl et al., 2012). Die Finanzbehörde agiert im Auftrag des Steuerzahlers. Die Beziehung zwischen der Finanzbehörde und dem Steuerzahler ist durch Empathie und Unterstützung geprägt (Feld & Frey, 2002). Der Steuerzahler nimmt wahr, dass sich die Finanzbehörde für das Gute und die Gemeinschaft einsetzt. Die Anweisungen der Finanzbehörde werden wie eine verinnerlichte Norm befolgt. Rationale Überlegungen sind überflüssig. Der Steuerzahler fühlt sich mitverantwortlich für das Funktionieren des Steuersystems. Die Kooperation mit der Finanzbehörde ist durch mehr als nur das Zahlen der Steuern gekennzeichnet. Es handelt sich um überzeugte Steuercompliance. Seinen Steuerbeitrag abzuführen wird als eine moralische Verpflichtung angesehen. Der Geist des Gesetzes wird gelebt (Gangl et al., 2012; Wahl et al., 2010). Der bürokratische Aufwand ist niedrig. Die Steuerzahler erleben sich als selbstwirksam und freigiebig (Sloterdijk, 2010, zitiert nach Gangl et al., 2012). Problematisch ist jedoch, dass das Vertrauensklima anfällig ist für Menschen, die das System ausnutzen möchten, da Kontrollen und Strafen als für nicht notwendig erachtet werden.

Jedes der Steuerklimata stellt eine Extremform dar und wird in der Realität selten in Reinform zu finden sein. Das Ziel ist es, ein System zu entwickeln, welches einen selbstbestimmten und moralischen Bürger integriert, der seine Steuern freiwillig bezahlt (Gangl et al., 2012).

Die Klimata werden durch die Beziehung zwischen Steuerzahler und Finanzbehörde geprägt. Steuerzahler reagieren in systematischer Weise darauf, wie sie die Behandlung von der Finanzbehörde empfinden. Die dauerhaften Folgen eines Klimas, das ausschließlich auf Abschreckung beruht sind fatal, da sie die Haltung zu der Zahlung von Steuern negativ beeinflussen (Alm & Torgler, 2011).

Nach Frey und Torgler (2007) besteht zwischen der Finanzbehörde und dem Steuerzahler ein psychologischer Vertrag. Für beide Seiten beinhaltet dieser sowohl Rechte als auch Pflichten und hat einen erheblichen Einfluss auf die Steuercompliance. Die Interaktion ist komplex und sollte auf einer reziproken, fairen Basis beruhen. Für die Zahlung der Steuern gibt es vom Staat im Gegenzug öffentliche Güter und Dienstleistungen. Dass es sich jedoch um mehr als ein bloßes Austauschgeschäft handelt zeigt sich darin, dass Steuerpflichtige ihre Steuern auch ehrlich deklarieren, wenn sie keine adäquate Gegenleistung für ihre Steuern bekommen. Die Crowding-out Theorie besagt, dass die intrinsische Motivation der Steuerzahler durch externe Faktoren wie beispielsweise monetäre Anreize, fehlender Respekt oder autoritäres Vorgehen verdrängt werden kann (Feld & Frey, 2002). Der psychologische Vertrag besteht demnach solange wie Respekt und Fairness gegeben sind, dann ist der Steuerpflichtige auch bereit, für ihn selber unvorteilhafte Entscheidungen zu akzeptieren (Feld & Frey, 2002).

Es hat sich nun gezeigt, dass sich die Strategie der Macht, die von der Finanzbehörde eingesetzt wird, auf das Klima und die Beziehung zum Steuerzahler auswirken. So führt die coercive Macht vermutlich zu erzwungener Compliance und die legitime Macht zu freiwilliger Kooperation (Gangl et al., 2012). Die Wahrnehmung der coerciven und legitimen Macht führt zu unterschiedlichen Kooperationsarten. Im Folgenden soll dargestellt werden, welche inneren psychologischen Prozesse im Menschen ablaufen, die den Zusammenhang der wahrgenommenen Macht und der Form der Kooperation, zu der sich ein Mensch entscheidet, vermitteln könnten.

4. Selbstwirksamkeit und Reaktanz als vermittelnde Variable zwischen Macht und Compliance

Die Wahrnehmung der coerciven und legitimen Macht führt zu unterschiedlichen Qualitäten der Kooperation (Gangl et al., 2012). Es wird in der Arbeit davon ausgegangen, dass durch die Verwendung der differenzierten Form der Macht unterschiedliche psychologische Konstrukte dazu führen, dass der Steuerzahler erzwungen oder freiwillig kooperiert. Im Folgenden soll zunächst die Selbstwirksamkeit dargestellt werden. Da die Forschung bezüglich der Selbstwirksamkeit im Steuerkontext rar ist, wird die Selbstwirksamkeit zunächst allgemein dargestellt und danach werden Studien aus dem Arbeits- und Organisationskontext vorgestellt, um die Annahmen auf den Steuerkontext zu übertragen.

4.1.Selbstwirksamkeit

Selbstwirksamkeit zeigt sich im Steuerkontext als die Zuversicht, die Staatsabgaben in einer für das Individuum vorteilhaften Weise erfüllen zu können (Kirchler, 2007). Die wahrgenommene Handlungsfähigkeit im Steuerkontext steht in einem engen Zusammenhang mit steuerbasiertem Wissen und der Möglichkeit, über die Verwendung von Steuergeldern mittels demokratischer Mittel mitzubestimmen. Dadurch wird die wahrgenommene Handlungskontrolle des Steuerzahlers erhöht (Kirchler, 2007).

Der Begriff der Selbstwirksamkeit stammt von Banduras sozialer Lerntheorie und wird definiert als „beliefs in one’s capabilities to organize and execute courses of action required to produce given attainments“ (Bandura, 1997, S. 3). Menschen sind nicht einfach nur Produkte ihrer sozialen Umwelt, sondern streben auch danach, Produzenten zu sein (Bandura, 1997).

Es geht nach dieser Definition nicht nur darum, über Fähigkeiten und Fertigkeiten zu verfügen, sondern die Überzeugung zu besitzen, diese erfolgreich unter bestimmten Bedingungen erbringen zu können. Selbstwirksamkeit ist eine generative Fähigkeit, der kognitive, soziale, emotionale und verhaltensbezogene Fertigkeiten untergeordnet sind.

Diese müssen organisiert und aufeinander abgestimmt werden wie Musikinstrumente in einem Orchester (Bandura, 1997).

Die Überzeugung, über Wirksamkeit zu verfügen, kann dazu bewegen, Anstrengungen zu verstärken oder gar zu unterlassen. Es gibt damit also Konsequenzen für das weitere Verhalten. Eine Person, die über eine hohe Selbstwirksamkeit verfügt, wird sich bei der Aufgabenauswahl eher schwierigere suchen, einen höheren Grad der Anstrengung investieren, eher ausdauernder bei auftretenden Hindernissen sein, Widerstandsfähigkeit und Belastbarkeit zeigen, eine höhere Leistung vollbringen und eine bessere Coping-Strategie bei Stress entwickeln. Persönliche Überzeugungen über Wirksamkeit zu verfügen, führen also dazu, dass Menschen, die über dieselben Fertigkeiten verfügen besser in ihrem Leistungsoutput sind (Bandura, 1997).

Nach Bandura (1997) gibt es vier verschiedene Quellen der Selbstwirksamkeit. Die wichtigste Quelle ist die der direkten Erfahrung. Es wird nicht die erbrachte Leistung an sich bewertet, sondern die Zuschreibung von Selbstwirksamkeit hängt von kognitiven Operationen ab. Beispielsweise können diese sein: vorgefasste Meinungen über die eigenen Fähigkeiten, den Grad der Anstrengung, der investiert worden ist, die Hilfe, die von anderen in Anspruch genommen worden ist, die Umstände, welche zu dem Ergebnis geführt haben und das aktuelle Muster der Erfolge und Misserfolge. Wahrgenommene Selbstwirksamkeit enthält vielmehr Informationen als nur die erbrachte Leistung und ist daher ein besserer Prädiktor für das zukünftige Abschneiden (Bandura, 1997).

Eine zweite Quelle sind stellvertretende Erfahrungen, die von Modellpersonen erbracht werden. Der Vergleich mit anderen ist Ausgangspunkt für die eigenen zukünftigen Kompetenzerfahrungen. Je ähnlicher die Vergleichsperson ist, desto aussagekräftiger ist die Einschätzung. Im Steuerkontext könnte es sich dabei etwa um das Alter, das Einkommen, den Bildungsgrad etc. handeln. Verbale Überzeugung ist die dritte Quelle der Selbstwirksamkeit. Selbstwirksamkeit wird eher erfahren, wenn von wichtigen anderen mitgeteilt wird, dass sie von der Fähigkeit der Person überzeugt sind. Menschen, die verbal überzeugt werden, erbringen eher gute Leistungen, sind geschützt gegen Selbstzweifel und zeigen Ausdauer bei auftretenden Schwierigkeiten. Als vierte Quelle der

Selbstwirksamkeit dienen physiologische und affektive Zustände, deren Ursache interpretiert wird. Vor allem im Gesundheitsbereich ist diese Quelle von Bedeutung. Die Selbstwirksamkeit hat einen erheblichen Einfluss auf die Selbstregulierung (Bandura, 1997).

Studien im betrieblichen Kontext zeigen, dass die Wahrnehmung über Selbstwirksamkeit zu verfügen, einen positiven Einfluss auf die Arbeitsperformanz besitzt (Locke, Frederick, Lee, & Bobko, 1984; Prussia, Anderson, & Manz, 1998; Stajkovic & Luthans, 1998). Führungskräfte in australischen Pflegeheimen zeigen eine höhere Compliance, wenn sie über Selbstwirksamkeit verfügen. Sie versuchen eher, die gesetzlich vorgegeben Standards zu erfüllen und zeigen sich offener und innovativer bei der Lösung von Problemen, die bei der Umsetzung auftreten. Misslingt eine Compliance Strategie, suchen diese Führungskräfte eher nach neuen, innovativeren Ansätzen und besitzen insgesamt eine positivere Haltung zu der Leistung ihres Pflegeheims (Jenkins, 1994).

Im betrieblichen Kontext wird die Selbstwirksamkeit vielfach im Zusammenhang mit dem Führungsstil in Organisationen und Unternehmen untersucht. Auf diesen Aspekt soll ausführlich eingegangen werden, da die Verwendung der legitimen und coerciven Macht der Finanzbehörde mit einem Führungsstil vergleichbar ist.

In Studien wird ein positiver Zusammenhang von Selbstwirksamkeit und transformationaler Führung belegt (Schyns, 2001), sowie zwischen Selbstwirksamkeit und charismatischer Führung (Shamir et al., 1993). Die Beziehung zwischen ethischer Führung und der Performanz der Angestellten im Job ist teilweise über Selbstwirksamkeit mediert. Eine ethische Führungsperson ist eine Person, die als moralisch, vertrauenswürdig und aufrichtig wahrgenommen wird und der die Angestellten, die Organisation und die Gesellschaft am Herzen liegen. Die Angestellten folgen den Anweisungen, da sie der Führungsperson gegenüber loyal sind, sie ein emotionales Band verbindet und sie einander unterstützen. Die ethische Führung führt unter anderem zu einer höheren Selbstwirksamkeit bei den Angestellten (Walumbwa et al., 2011).

Die ethische Führung und die legitime Macht sind einander ähnlich. Setzt die Finanzbehörde die Strategie der legitimen Macht ein, kooperiert der Steuerzahler freiwillig und Finanzbehörde und Steuerzahler unterstützen einander. Der Steuerzahler verhält sich loyal und trägt die Ziele der Finanzbehörde mit, da der Finanzbehörde vertraut wird (Gangl et al., 2012). Dadurch, dass die Verfahrensweisen der Finanzbehörde für den Steuerzahler transparent sind und die legitime Macht eng mit prozeduraler Gerechtigkeit verbunden ist, kann angenommen werden, dass legitime Macht zur Selbstwirksamkeit des Steuerzahlers führt (Tyler, 2006). Es wird angenommen, dass der Zusammenhang zwischen der legitimen Macht und der freiwilligen Kooperation durch Selbstwirksamkeit mediiert wird.

4.2. Reaktanz

Ein anderer Mediator kann Reaktanz sein. Freiheit ist ein wichtiger Aspekt des menschlichen Lebens und besitzt eine tiefgreifende Bedeutung für den Einzelnen. Tagtäglich entscheiden Menschen, was sie zu welchem Zeitpunkt und auf welche Art machen wollen. Dabei werden möglichst alle Vor- und Nachteile der Konsequenzen der Entscheidung abgewogen, um eine maximale Befriedigung zu erreichen (Brehm, 1966). Steuern bedeuten einen gravierenden Einschnitt in die Privatsphäre des Einzelnen zum Wohle der gemeinschaftlichen Interessen. Die Abgabe von Steuern kann als subjektive Freiheitseinschränkung von den Steuerzahlern empfunden werden, da sie nicht mehr frei über ihr Einkommen verfügen können (Kirchler & Maciejovsky, 2007; Kirchler 1999). Ist die Freiheit einer Person bedroht oder eingeschränkt, führt dies zu einem inneren Spannungszustand. Es wird versucht, die verlorene Freiheitseinschränkung wieder herzustellen, indem genau das Gegenteil von dem erwünschten Verhalten gezeigt wird (Brehm, 1966). Dieser Widerstand wird von Brehm (1966) psychologische Reaktanz genannt.

Empfindet nun der Steuerzahler die Abgabe von Steuern als Freiheitseinschränkung, wird die Steuerhinterziehung begünstigt, da es eine Option darstellt, die bereits verloren gegangene Freiheit wiederherzustellen (Kirchler & Maciejovsky, 2007). In einer Studie von Kirchler (1999) wurde an 128 österreichischen Selbstständigen gezeigt, dass die

wahrgenommene Freiheitseinschränkung mit der Tendenz zur Steuerhinterziehung korreliert. Es gibt jedoch keine signifikanten Korrelationen zwischen der erlebten Freiheitseinschränkung und der Steuermoral und der Einstellung zu den Steuern. Zudem zeigt sich, dass Jungunternehmer Steuerabgaben als größere Freiheitseinschränkung empfinden als Unternehmer, die ihr Geschäft bereits länger in Betrieb genommen haben. Bei erst kurzer Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit wird die Freiheitseinschränkung stärker wahrgenommen. Mit zunehmendem Alter nimmt die Steuermoral zu und die Neigung zur Steuerhinterziehung nimmt ab (Kirchler, 1999).

Wird nun versucht, den Steuerzahler mittels der Verwendung von Strafen und Kontrollen zum gewünschten Verhalten zu beeinflussen, kann dieser sich in seiner Freiheit eingeschränkt fühlen und mit Widerstand und Reaktanz reagieren (Kirchler et al., 2008). Coercive Macht führt zu erzwungener Compliance. Möglichkeiten Steuern zu hinterziehen werden vom Steuerzahler wahrgenommenen. Es wird in der Arbeit angenommen, dass die Reaktanz den Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance vermittelt.

III. EMPIRIE

1. Fragestellung und Hypothesen

In der Diplomarbeit werden die Annahmen, die von dem erweiterten Slippery Slope Framework postuliert werden, überprüft. So wird in dem Modell davon ausgegangen, dass sowohl die coercive Macht als auch die legitime Macht zur Steuercompliance führen. Es sollte in der Höhe der Steuercompliance, die durch eine der beiden Formen der Macht erreicht werden, keine Unterschiede in der Höhe der deklarierten Steuern geben.

Fragestellung 1:

Gibt es Unterschiede in der Höhe der deklarierten Steuern bezogen auf den Einsatz der coerciven und legitimen Macht?

Im Slippery Slope Framework wird davon ausgegangen, dass der Einsatz der coerciven und der legitimen Macht zu unterschiedlichen Formen der Kooperation der Steuerzahler führen. Die coercive Macht führt zu erzwungener Compliance und die legitime Macht zu freiwilliger Kooperation.

Fragestellung 2:

Wie wirkt sich der Einsatz der Macht auf die Kooperation des Steuerzahlers aus?

Es gibt Hinweise darauf, dass der Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance durch Reaktanz mediiert wird. Der Zusammenhang der legitimen Macht und der freiwilligen Kooperation wird durch Selbstwirksamkeit mediiert.

Fragestellung 3:

Wird der Zusammenhang von Macht und Steuercompliance durch Reaktanz und Selbstwirksamkeit mediiert?

Die legitime Macht der Finanzbehörde betrifft die Macht der Behörden, die Steuerzahler mittels legitimer Macht, Expertenmacht, Informationsmacht, und Identifikations- oder Referenzmacht zu beeinflussen (Gangl et al., 2012). Die legitime Macht wird in der vorliegenden Arbeit an dem Beispiel der Experten- und Informationsmacht dargestellt.

Daher beziehen sich alle Hypothesen auf die Experten- und Informationsmacht. Diese stehen stellvertretend für die legitime Macht. Aus den Forschungsfragen ergeben sich folgende Hypothesen:

Hypothese 1:

Es gibt keinen Unterschied in der Höhe der Steuerehrlichkeit in Abhängigkeit der Verwendung der Experten- und Informationsmacht und der coerciven Macht.

Hypothese 2:

- a) Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation.
- b) Der positive Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation wird durch Selbstwirksamkeit mediiert.

Hypothese 3:

- a) Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen coerciven Macht und der erzwungenen Compliance.
- b) Der positive Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen coerciven Macht und der erzwungenen Compliance wird durch Reaktanz mediiert.

2. Vorstudie zur Prüfung des Materials

Die Studie wurde in zwei Schritten durchgeführt. In einer Vorstudie wurde in einem ersten Schritt das Material geprüft, das heißt ob die verwendeten Vignetten auch in der intendierten Richtung, als Experten- und Informationsmacht oder als coercive Macht, von den Teilnehmern wahrgenommen worden ist. Die Hypothesen wurden in der Hauptstudie in einem weiteren Schritt geprüft.

2.1. Durchführung

Im März 2012 wurde mittels einer Online Erhebung mit dem Programm Unipark das Material getestet. Jede Bedingung wurde circa 29 - 31 Personen vorgegeben.

Nach Vorgabe der Vignette haben die Versuchspersonen anschließend Items beantwortet. Die Items sind dem Anhang A zu entnehmen. Die Dauer der Erhebung hat 10-20 Minuten betragen. Im Folgenden wird die Durchführung detailliert beschrieben.

In der Vignette wurde ein fiktives Land (Chomland/Tovland) beschrieben. In einer Bedingung wurde die Finanzbehörde als eine Behörde beschrieben, die über hohe coercive Macht verfügt. In einem zweiten Szenarium wurde die Finanzbehörde als eine Behörde beschrieben, die über hohe Experten- und Informationsmacht verfügt. Die Versuchspersonen haben randomisiert eine der Vignetten zugeteilt bekommen.

Der Begrüßungstext der Erhebung ist für beide Ausprägungen der Macht konstant gehalten worden. Die Teilnehmer haben Informationen über den Zeitaufwand, den Hinweis auf Anonymität und das Thema der Untersuchung bekommen. In einer Einleitung wurde den Teilnehmer mitgeteilt, dass ihnen ein bestimmtes Gehalt zugewiesen wird, von dem Steuern zu zahlen sind. Die Steuerrate beträgt 40 % des Gehaltes. In jeder Runde entspricht ihr endgültiges Einkommen dem erhaltenen Gehalt minus der bezahlten Steuer. Es gibt eine Prüfwahrscheinlichkeit von 15 %. Sollten die Teilnehmer geprüft werden und Steuern hinterzogen haben, so müssen sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen plus eine Strafe von zweimal dem hinterzogenen Betrag. Die Formulierung der Vignette beider Bedingungen sind parallel. Damit ist gewährleistet, dass die Vignetten denselben Umfang besitzen. Dadurch wird verhindert, dass der Satzbau oder die Länge der Szenarien als Störfaktor wirken.

Die Finanzbehörde, die über coercive Macht verfügt, wird als eine Behörde beschrieben, die mittels Kontrollen und Strafen hart durchgreift und abschreckende Maßnahmen einsetzt. Mittels Zwang und der Androhung von negativen Konsequenzen wird versucht Steuerehrlichkeit zu erzielen.

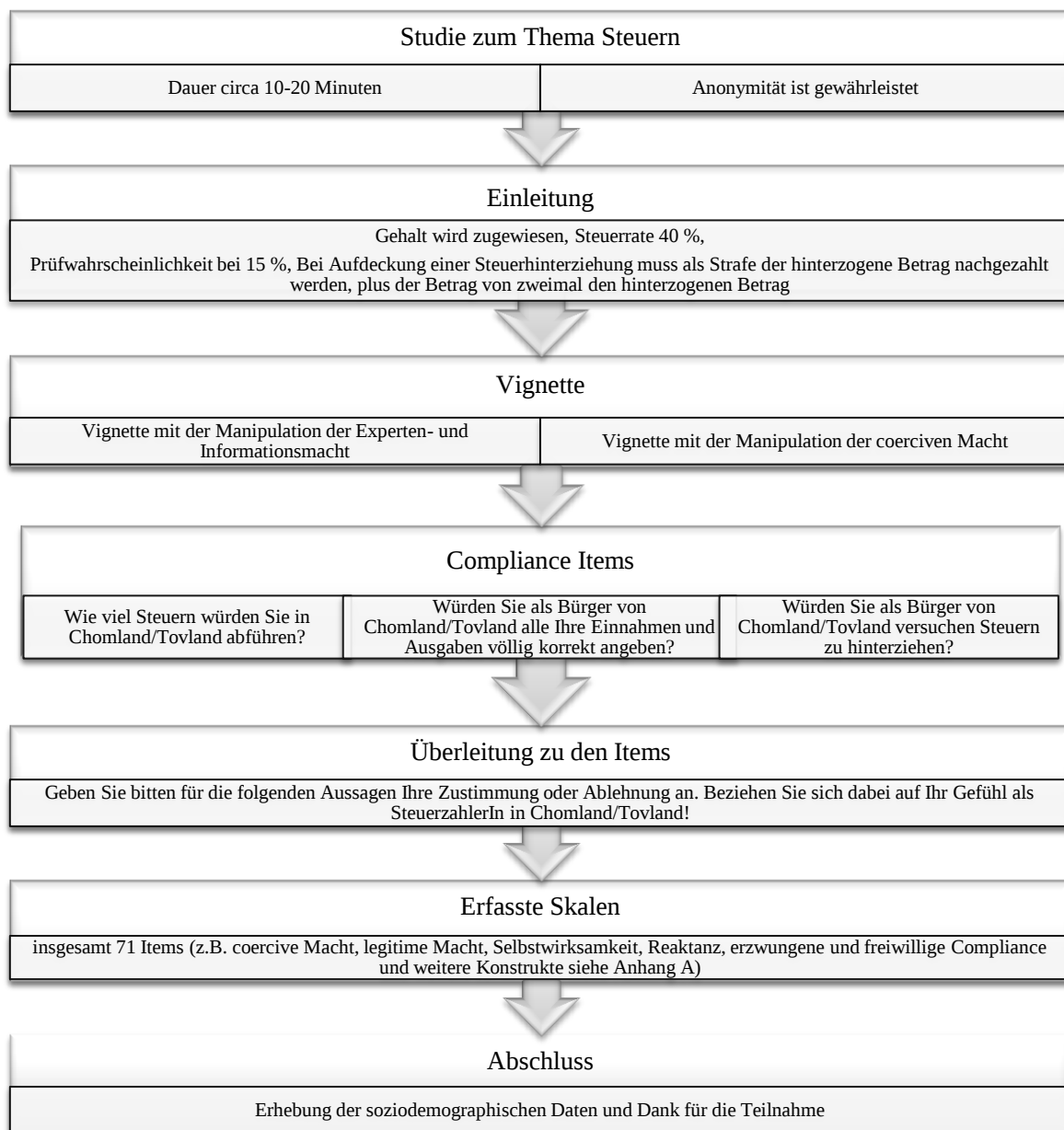
Bei der Beschreibung der Finanzbehörde, die über Experten- und Informationsmacht verfügt, wurden die Steuerprüfer als Experten dargestellt, die die Steuerzahler aufklären, beraten und professionell unterstützen. Die Mitarbeiter verfügen über Erfahrung und Ausbildung. Die Methoden sind effizient und nachvollziehbar. Ziel ist es, dass die Steuerzahler steuerehrlich agieren. Die Vignetten sind der Tabelle 1 zu entnehmen. Die Schlüsselwörter, durch die sich die Vignetten unterscheiden, sind in fett markiert, wurden den Teilnehmern aber nicht markiert vorgegeben.

Tabelle 1: *Aufschlüsselung der Unterschiede der beiden Szenarien*

Vignette coercive Macht (hoch)
Die Finanzbehörde in Chomland/Tovland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 85% der geschätzten Steuern bezahlt. Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen greifen hart durch: Kontrollen und Strafen sind der Eckpfeiler der Finanzbehörde. Die Finanzbehörde arbeitet vor allem mit hohen und harten Strafen, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Finanzbehörde setzt Zwang ein, um SteuerzahlerInnen zu kontrollieren und zu bestrafen. Das Steuerverfahren ist durch abschreckende Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Finanzbehörde strafen hart, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten offenlegen. Die Finanzbehörde 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 selbstständige/r Steuerzahler/in Chomland/Tovland behandelt werden! Überlegen sie, wie sie sich gegenüber der Finanzbehörde fühlen und verhalten!
Vignette Experten- und Informationsmacht (hoch)
Die Finanzbehörde in Chomland/Tovland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 85% der geschätzten Steuern bezahlt. Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen sind Experten: Die Erfahrung und Ausbildung der Mitarbeiter sind der Eckpfeiler der Finanzbehörde. Die Finanzbehörde arbeitet vor allem mit effizienten und zielgerichteten Methoden, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Finanzbehörde setzt Expertenwissen ein, um SteuerzahlerInnen aufzuklären und zu beraten. Das Steuerverfahren ist durch nachvollziehbare Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Finanzbehörde unterstützen professionell, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten verstehen. Die Finanzbehörde geht davon aus, dass mit Professionalität und Nachvollziehbarkeit, die SteuerzahlerInnen von der Steuerehrlichkeit überzeugt werden können: Nur das Weitergeben von Expertenwissen kann Steuerhinterziehung verhindern. Stellen sie sich die Situation vor, wie sie als selbstständige/r Steuerzahler/in in Chomland/Tovland behandelt werden! Überlegen sie, wie sie sich gegenüber der Finanzbehörde fühlen und verhalten!

Nach dem Lesen der Vignette sollten die Teilnehmer aufgrund des Gefühls, das durch die Vignette erzeugt worden ist, Items beantworten. Zum Schluss der Erhebung wurden soziodemographischen Daten (Geschlecht, Alter, höchster Bildungsabschluss, derzeitiges Berufsverhältnis, Bruttoeinkommen) erhoben. Zudem wurde den Teilnehmern für ihre Teilnahme gedankt und ihnen die Möglichkeit gegeben, Kritik oder Anregungen anzumerken. Abbildung 4 gibt einen Überblick über die Durchführung.

Abbildung 4: Flussdiagramm über die Durchführung



2.2. Erhebungsinstrument

Nach dem Lesen der Vignette haben die Teilnehmer Items beantwortet.

Es sind drei Compliance Items erhoben worden. Die Versuchspersonen haben ein Gehalt von 75.000 ECU zugeteilt bekommen. Nach den gesetzlichen Bestimmungen sind 40 % des Gehaltes zu versteuern - also 30.000 ECU. Danach sollten die Versuchspersonen den offenen Steuerbetrag zwischen 0,- ECU und 30.000,- ECU, den sie bereit gewesen sind zu bezahlen, angeben. Auf einer sechsstufigen Ratingskala (von „sehr unwahrscheinlich“ bis „sehr wahrscheinlich“) wurde erhoben, ob sie alle ihre Einnahmen und Ausgaben korrekt angeben würden und ob sie versuchen würden, Steuern zu hinterziehen.

Bei der Beantwortung von weiteren Items wurden die Versuchspersonen angewiesen auf einer siebenstufigen Ratingskala den Aussagen zuzustimmen oder diese abzulehnen (von „stimme gar nicht zu“ bis „stimme voll zu“). Die nachfolgenden Items sollten nach dem Gefühl der Versuchspersonen beantwortet werden. Als Beispiel soll ein Item der Skala Reaktanz dienen: „Wenn ich mich durch die Finanzbehörde in Chomland/Tovland eingeschränkt fühle, löst das Widerstand in mir aus.“

Für die Überprüfung der Vignetten sind Skalen zur Erhebung der Experten – und Informationsmacht und der coerciven Macht verwendet worden (Anhang A). Vier Items haben die coercive Macht und fünf Items die Experten- und Informationsmacht der Finanzbehörde erfasst (Tabelle 2). Zudem sind noch weitere Konstrukte erfasst worden, die in der Hauptanalyse detailliert dargestellt werden, jedoch für die Prüfung der Vignetten keinerlei Relevanz besitzen.

Tabelle 2: Überblick über die Items der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht

Items der coerciven Macht	Items der Experten – und Informationsmacht
Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland/Tovland...	Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland/Tovland...
1) ihre Forderungen durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.	1) dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.
2) hart bestraft, wenn sie einen Fehler findet.	2) für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.
3) SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.	3) weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.
4) SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.	4) für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.
	5) in Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.

2.3. Stichprobe

Um den Datensatz zu bereinigen, wurden Extremwerte für die Dimensionen der Experten- und Informationsmacht und der coerciven Macht mittels Boxplot bestimmt. Als Extremwert gilt ein Wert, der mehr als dreimal den Interquartilabstand ober - oder unterhalb von der Box, des Boxplots, entfernt liegt (Bühner & Ziegler, 2009). Zudem wurden auffallende Antwortmuster im Fragebogen als Ausschlusskriterium herangezogen (wenn beispielsweise immer dieselbe Zahl angekreuzt wurde). Eine Person wurde daraufhin von den nachfolgenden Analysen ausgeschlossen. Insgesamt hat die Stichprobe 60 Personen umfasst. Es gibt in der Zuteilung zu den Bedingungen keine Abhängigkeit von den soziodemographischen Daten (Tabelle 3).

Tabelle 3: Übersicht demographischer Daten differenziert nach der Manipulation

		Coercive Macht	Experten- und Informationsmacht
Geschlecht ^a	Männlich	15	13
	Weiblich	16	16
	Gesamt	31	29
Alter ^b	M(SD)	36.85 (12.03)	33.1 (14.02)
Höchster Bildungsabschluss ^c	Kein Abschluss	1	1
	Lehrausbildung	1	3
	Matura/Abitur	12	11
	Fachhochschule	4	6
	Universitätsabschluss	12	8
Arbeitsverhältnis ^d	Angestellter	10	10
	Selbstständiger	14	10
	In Ausbildung	7	5
	Pensionist	-	1
	Noch nie in einem Arbeitsverhältnis	-	3
Monatliches Bruttoeinkommen ^e	Bis 1.000 €	6	10
	1.001 € und 2.000 €	9	7
	2.001 € und 3.000 €	2	3
	3.001 € und 4.000 €	4	3
	Mehr 4.001 € und 5.000 €	5	3
	Mehr als 5.000 €	5	3

^a $\chi^2(1) = .076; p = .782$

^b $t(53) = 1.06; p = .293$

^c $z = 1.01 (U = 381), p = .286$

^d $z = -0.51 (U = 417), p = .616$

^e $z = -1.29 (U = 364), p = .198$

2.4. Analysen zur Prüfung des Materials

Da Skalen verwendet worden, die nicht publiziert sind, ist die Berechnung von einer Faktorenanalyse notwendig gewesen. Die Inter - Korrelationen der Items werden mittels eines Korrelationskoeffizienten dargestellt und geben einen guten Überblick über Variablen, die stark oder schwach korrelieren. Für die coercive Macht und die Experten- und Informationsmacht wurde die Reliabilität in Form des Cronbach-Alpha berechnet. Mittels eines Manipulationschecks wurde geprüft, ob die coercive Macht und Experten- und Informationsmacht der Finanzbehörde von den Teilnehmern in der intendierten Richtung wahrgenommen worden sind.

2.4.1 *Korrelationen*

Die Korrelationen der Items verschaffen einen guten Überblick über Variablen, die stark oder schwach korrelieren (Tabelle 4). Es zeigte sich, dass die vier Items der coerciven Macht untereinander signifikant und negativ mit den fünf Items der Experten- und Informationsmacht korrelieren. Die fünf Items der Experten- und Informationsmacht korrelierten untereinander signifikant. Es gibt einen ersten Hinweis, dass den fünf Items der coerciven Macht und den vier Items der Experten- und Informationsmacht derselbe Faktor zugrunde liegen könnte. Das stimmt mit den theoretischen Annahmen überein.

Tabelle 4: Korrelationen der Items der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht nach Pearson (2-seitige Signifikanz)

	Coercive Macht 1	Coercive Macht 2	Coercive Macht 3	Coercive Macht 4	Expertenmacht 5	Expertenmacht 6	Expertenmacht 7	Expertenmacht 8
Coercive Macht 1	-							
Coercive Macht 2	.82**	-						
Coercive Macht 3	.84**	.86**	-					
Coercive Macht 4	.76**	.69**	.71**	-				
Expertenmacht 5	-.45**	-.44**	-.50**	-.34**	-			
Expertenmacht 6	-.37**	-.35**	-.30*	-.243	.65**	-		
Expertenmacht 7	-.62**	-.57**	-.51**	-.46**	.76**	.72**	-	
Expertenmacht 8	-.59**	-.53**	-.48**	-.44**	.70**	.61**	.91**	-
Informationsmacht 9	-.63**	-.57**	-.50**	-.47**	.74**	.66**	.99**	.88**

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von .01 (2-seitig) signifikant

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von .05 (2-seitig) signifikant

Items der coerciven Macht	Items der Experten – und Informationsmacht
Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland/Tovland...	Ich glaube, dass die Steuerbehörde in Chomland/Tovland...
1) ihre Forderungen durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.	5) dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.
2) hart bestraft, wenn sie einen Fehler findet.	6) für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.
3) SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.	7) weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.
4) SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.	8) für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.
	9) in Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.

2.4.2. Faktorenanalyse

Für die Skala der Macht zeigt sich eine faktorenanalytische Extraktion, nach der Varimax Methode mit Kaiser-Normalisierung, eine zwei faktorenanalytische Lösung, deren Ladungen sich dem Konstrukt der Experten- und Informationsmacht und der coerciven Macht zuordnen lassen. Die ersten vier Items, die auf dem Faktor 1 laden, bilden die Skala der coerciven Macht. Die restlichen fünf Items werden als die Skala der Experten- und Informationsmacht bezeichnet.

Tabelle 5: *Faktorenanalyse der Items der Macht*

Items der Macht	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}	F1	F2	λ (F1)	λ (F2)
...ihre Forderungen durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.*	5.12	2.20	.88	.90	-.35		
...hart bestraft, wenn sie einen Fehler findet.*	4.87	2.17	.86	.86	-.37		
...SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.*	4.70	2.40	.88	.85	-.34		
...SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.*	5.20	2.05	.76	.83	-.08		
...dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.**	4.93	1.82	.78	-.20	.82		
...für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.**	5.50	1.60	.71	-.25	.90		
...weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.**	4.47	2.30	.94	-.34	.87		
...für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.**	4.53	2.38	.88	-.30	.87		
...in Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.**	4.53	2.44	.91	-.17	.85		
	4.87	1.11				3.93	3.49

M = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *r*_{it} = korrigierte Trennschärfe; F = Faktorladungen; λ = Faktoreigenwert: *Items der coerciven Macht; **Items der Experten- und Informationsmacht

Die Skala der coerciven Macht erklärt 43.69 % und die Skala der Experten- und Informationsmacht 38.80 % der Gesamtvarianz. Beide Faktoren erklären gemeinsam 82.49 % der Gesamtvarianz. Das Cronbach Alpha, das Maß für die interne Konsistenz,

beträgt für die coercive Macht $\alpha = .93$ und für die Experten- und Informationsmacht $\alpha = .94$. Damit sind die Skalen als zuverlässig anzusehen.

2.4.3. Überprüfung der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht

Es wurden die Wirkung der Vignetten geprüft, dass heißt, ob die wahrgenommene Macht bei den Versuchspersonen in die gewünschte Richtung der Vignette wahrgenommen worden ist. Die Teilnehmer konnten ihre Zustimmung auf einer siebenstufigen Ratingskala von 1 = „stimme gar nicht zu“ bis 7 = „stimme voll zu“ angeben. Es wurde die Zustimmung der kongruenten Vorgabesituation (z.B.: Vorgabe der manipulierten Experten- und Informationsmacht und Items, die diese prüfen) mit der Zustimmung der inkongruenten Vorgabesituation verglichen (z.B.: Vorgabe der manipulierten Experten- und Informationsmacht und Items, die die coercive Macht prüfen).

Tabelle 6: Deskriptivstatistische Kennwerte des Manipulationschecks

	Manipulierte Coercive Macht (N = 30)		Manipulierte Experten-/ Informationsmacht (N = 29)	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Wahrgenommene coercive Macht	6.31	1.03	3.51	1.35
Wahrgenommene Experten- /Informationsmacht	3.53	1.81	6.17	1.39

N = Stichprobe, M = Mittelwert, SD = Standardabweichung

Um zu prüfen, ob der Mittelwertunterschied signifikant ist wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben herangezogen. Der Vergleich fällt für die coercive Macht bei heterogenen Varianzen ($p = .001$) mit $t(43.70) = 7.24$; $p < .001$ signifikant aus. Die standardisierte Effektgröße weist mit $d = 1.89$ auf einen deutlichen Unterschied hin. Die wahrgenommene coercive Macht ist höher wahrgenommen worden, wenn die coercive Macht manipuliert worden ist und nicht die Experten- und Informationsmacht. Bei Vorgabe der manipulierten Experten- und Informationsmacht besteht ein signifikanter Unterschied zwischen der wahrgenommenen coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht $t(58) = -7.49$; $p < .001$. Die standardisierte Effektgröße erreicht mit d

= -1.95 einen deutlichen Effekt. Die Experten- und Informationsmacht ist höher wahrgenommen worden, wenn die Experten- und Informationsmacht manipuliert worden ist und nicht die coercive Macht (Bortz & Döring, 2003). Die gewünschte Wirkung der Vignetten konnte bestätigt werden. Die Vignetten können für die Prüfung der Hypothesen in der Hauptstudie damit verwendet werden.

3. Hauptstudie

3.1. Untersuchungsdesign

Im Mai 2012 wurde in einem Laborexperiment mit dem Programm Eprime die Hauptstudie erhoben. Ziel ist es, die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Frameworks und die Hypothesen zu prüfen. Es wird geprüft, ob es einen Unterschied in der Steuercompliance in Abhängigkeit der Verwendung der coerciven Macht oder der Experten- und Informationsmacht gibt. Zudem wird geprüft, ob es einen positiven Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und freiwilliger Kooperation und der coerciven Macht und erzwungener Compliance gibt. Wenn sich diese Zusammenhänge bestätigen lassen, wird in einem weiteren Schritt geprüft, ob Reaktanz und Selbstwirksamkeit diese Zusammenhänge vermitteln.

Der Studie liegt ein 2 (Reihenfolge der Vignetten) x 5 (unterschiedliche Einkommensstufen) x 8 (Wiederholung derselben Einkommen) Design zugrunde. Es wurden zwei verschiedene Reihenfolgen der Vorgabe der Vignetten zugeteilt. Die Hälfte der Teilnehmer hat zunächst die Vignette der coerciven Macht und dann die Vignette der Experten- und Informationsmacht erhalten. Die andere Hälfte der Teilnehmer hat die Reihenfolge umgekehrt erhalten. Damit wird ein Positionseffekt vermieden. Nach jeder Vignette wurde achtmal ein Gehalt, welches in fünf Abstufungen (60.000,-/ 70.000,-/75.000,-/85.000,-/90.000,-) differenziert ist, vorgegeben. Der Steuersatz beträgt 40 %. Die Versuchspersonen haben in einem offenen Steuerbetrag angegeben, wie hoch der Betrag an Steuern ist, den sie gewillt gewesen sind, zu bezahlen. Die Dauer der Erhebung hat circa 45-60 Minuten betragen. Jede Bedingung wurde zumindest 30 Versuchspersonen vorgegeben.

Im Folgenden wird die Durchführung detailliert und chronologisch wiedergegeben. Nur so ist die Nachvollziehbarkeit für den Leser gewährleistet. Im Folgenden wird die Durchführung der Hauptstudie beschrieben.

3.2. Durchführung der Hauptstudie

Die Durchführung der Hauptstudie wurde vom 30.04.2012 - 09.05.2012 im Wirtschaftslabor des Instituts für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft durchgeführt.

Bei der Zuweisung der Plätze wurde darauf geachtet, dass das Geschlechterverhältnis zwischen den Bedingungen ungefähr ausgeglichen ist. Während der Erhebung ist kein auffälliges Verhalten der Teilnehmer festgestellt worden (wie z. B.: Nachfragen, die darauf schließen lassen, dass die Aufgabenstellung nicht verstanden wurde).

Zu Beginn der Studie wurden die Teilnehmer begrüßt. Sie haben die Information erhalten, dass die Höhe des ausgezahlten Gewinnes von dem Verhalten während der Testung abhängig sei und zwischen €9.00 und €15.00 betrage. Zudem wurde ihnen mitgeteilt, dass das Geld von dem Wirtschaftsverein zur Verfügung gestellt worden ist. Die Teilnehmer haben computerisiert folgende Einleitung für die nachfolgende Vignette erhalten:

„Im Folgenden nehmen Sie an einer Studie zum Steuerverhalten teil, welche aus mehreren Runden besteht. In jeder Runde wird Ihnen ein bestimmtes Gehalt zugeteilt, von dem Steuern zu zahlen sind. Die Steuerrate besteht aus 40 % des Gehaltes. In jeder Runde entspricht ihr endgültiges Einkommen dem erhaltenen Gehalt minus der bezahlten Steuer. Am Ende der Studie wird eine der Runden zufällig ausgewählt. Das Einkommen, das Sie in dieser Runde erzielen konnten wird Ihnen durch den Testleiter ausbezahlt. Zusätzlich gibt es in jeder Runde eine Steuerprüfwahrscheinlichkeit von 15 %. Sollten Sie geprüft werden und Steuern hinterzogen haben, so müssen Sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen, plus eine Strafe von zweimal dem hinterzogenem Betrag zahlen.“

Danach sollten sich die Teilnehmer vorstellen, als Bürger in dem fiktiven Land Chomland/Tovland zu leben. Sie haben die Information erhalten, dass Chomland/Tovland

in Europa liegen würde, eine Fläche von ca. 85.000 km² besitzen würde, die Amtssprache Deutsch sei und die Einwohnerzahl ca. 8,5 Millionen Einwohner betragen würde. Die soziodemographischen Daten sind den Österreichischen nachempfunden worden, damit die Teilnehmer sich mit dem Land besser identifizieren können.

Die Vignetten haben denen, die bereits in der Vorstudie geprüft worden sind exakt entsprochen. Jedoch wurden jeder Testperson beide manipulierten Vignetten nacheinander vorgegeben. Um Positionseffekte zu vermeiden, wurde der einen Hälfte der getesteten Personen zuerst die Vignette der manipulierten coerciven Macht und dann die Vignette der manipulierten Experten- und Informationsmacht vorgegeben. Die andere Hälfte der Testpersonen haben die Vignetten in der umgekehrten Reihenfolge vorgegeben bekommen.

Nach dem Lesen der Vignette hat jede Testperson in 8x5 Steuerrunden jeweils ein Gehalt zugeteilt bekommen. Das Gehalt ist in fünf Abstufungen differenziert (60.000,-/70.000,-/75.000,-/85.000,-/90.000,-) worden. Jede Gehaltsstufe wurde achtmal vorgegeben. Die Teilnehmer haben die Information erhalten, dass nach den gesetzlichen Bestimmungen in Chomland/Tovland 40 % Steuern abgeführt werden müssen. Zudem wurde ihnen mitgeteilt, dass sie als Selbständige verschiedene Möglichkeiten haben, Ausgaben geltend zu machen, die nicht unbedingt von der Steuer abzuschreiben sind, beziehungsweise die Möglichkeit besteht, manche Einnahme nicht zu deklarieren. Werden die getesteten Personen bei einer Steuerprüfung entdeckt, müssten sie jedoch mit Konsequenzen rechnen.

Nach jedem zugeteilten Gehalt wurden von den Teilnehmern drei Fragen zu ihrer Compliance beantwortet: „Wie viel Steuern würden Sie in Chomland/Tovland abführen?“ Hier stand den Versuchspersonen ein offenes Antwortformat zur Beantwortung zur Verfügung, um den Betrag in ECU anzugeben, den sie gewillt waren an Steuern zu bezahlen (0,- bis 24.000,- ECU; 0,- bis 28.000,- ECU; 0,- bis 30.000,- ECU; 0,- bis 34.000,- ECU; 0,- bis 36.000,- ECU). Anschließend haben die Teilnehmer in einer sechsstufigen Ratingskala (1 = „sehr unwahrscheinlich“ bis 6 = „sehr wahrscheinlich“) beantwortet, ob sie als Bürger von Chomland/Tovland alle ihre Einnahmen und Ausgaben

völlig korrekt angeben würden und ob sie versuchen würden Steuern zu hinterziehen. Nach jeder zehnten Steuerrunde haben die Teilnehmer eine Erinnerung erhalten wie z.B. „Sie wohnen immer noch in Chomland/Tovland, wo das Weitergeben von Expertenwissen Steuerhinterziehung verhindern soll“. Damit wurde gewährleistet, dass sich die Beantwortung nur auf die vorgegebene Vignette bezogen hat und diese auch im Laufe der Beantwortung der Steuerrunden präsent geblieben ist.

Nach dem Absolvieren der Steuerrunden wurden die Teilnehmer zu einem Fragebogen übergeleitet und sollten Aussagen, die sich auf ihre fiktive Situation als Steuerzahler beziehen, zustimmen oder ablehnen. Für die Beurteilung sollten sich die Teilnehmer auf ihre Stimmung, die in der beschriebenen Situation vermittelt wurde, beziehen. Der Fragebogen wurde auf Papier vorgegeben und umfasste insgesamt 79 Items.

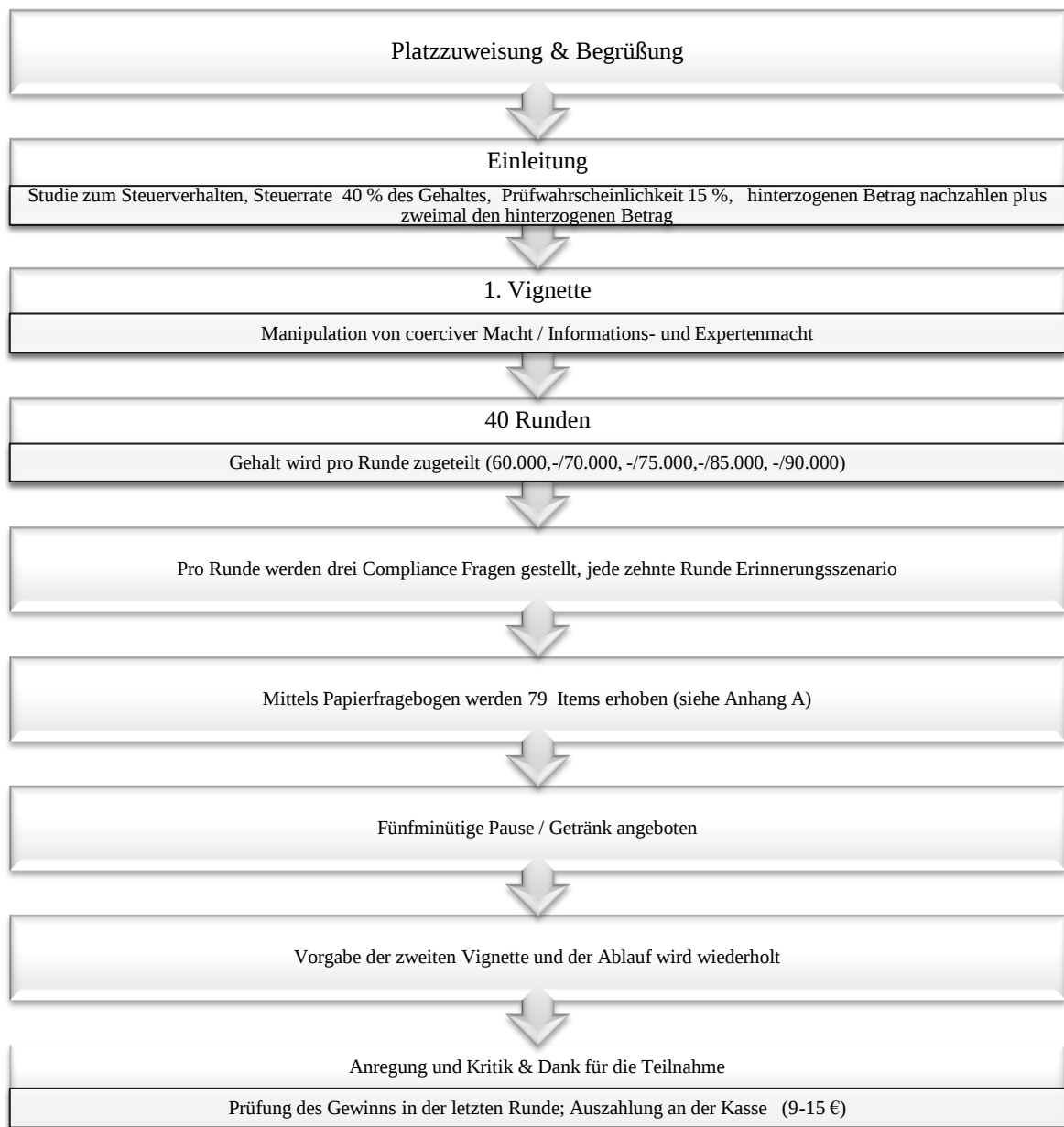
Folgende Skalen wurden erfasst: wahrgenommene coercive Macht, wahrgenommene Experten- und Informationsmacht, rationales Vertrauen, implizites Vertrauen, erzwungene Compliance, freiwillige Kooperation, überzeugte Kooperation, antagonistisches Klima, Service-Klima, zufriedenes Klima, Reaktanz, rationales Entscheidungstreffen, emotionales Entscheidungstreffen, Sicherheit, Unterstützung, Selbstwirksamkeit, Valence, Wohlbefinden und Angst.

Für die Analyse der Diplomarbeit sind nur die Skalen der coerciven Macht, der Experten- und Informationsmacht, der erzwungenen Compliance, der freiwilligen Kooperation, der Reaktanz und der Selbstwirksamkeit von Relevanz. Der vollständige Fragebogen ist dem Anhang A zu entnehmen.

Die Items sollten auf einer siebenstufigen Ratingskala beantwortet werden von 1 („stimme gar nicht zu“) bis 7 („stimme sehr zu“). Nach der Beantwortung des Fragebogens, wurde den Testpersonen eine Pause von fünf Minuten eingeräumt, sowie ein Getränk angeboten. Mit der Pause sollte gewährleistet werden, dass die Manipulation nachlässt. Währenddessen wurde darauf geachtet, dass keine Gespräche zwischen den Teilnehmern entstanden sind, damit kein Informationsaustausch stattfinden konnte.

Nach dem Einsammeln der Fragebögen wurde die zweite Vignette eingeleitet. Den Teilnehmern wurde mitgeteilt, dass sie aus beruflichen Gründen einen Ortswechsel vollzogen hätten. Nun sei auch die Finanzbehörde des Landes, in das sie umgezogen sind, für sie zuständig. Die Prozedur nach dem Durchlesen der zweiten Vignette hat exakt dem Ablauf nach der ersten Vignette entsprochen. Es wurden 8x5 Steuerrunden und anschließend ein Fragebogen vorgegeben. Zusätzlich hat der Fragebogen die soziodemographischen Daten, wie das Geschlecht, das Alter, den höchsten Bildungsabschluss, das Arbeitsverhältnis und das derzeitige Bruttoeinkommen erfasst. Abbildung 5 stellt in einem Flussdiagramm die Durchführung der Hauptuntersuchung dar.

Abbildung 5: Flussdiagramm der Durchführung der Hauptuntersuchung



Der Gewinn der Teilnehmer wurde am Ende der Durchführung in einer zufällig festgelegten Runde ermittelt. Mittels Excel File konnte nachvollzogen werden, wie viel Steuern die Personen in der Runde bezahlt haben. Die Höhe der Auszahlung hängt davon ab, ob in der Runde eine Steuerprüfung stattgefunden hat und die Teilnehmer Steuern hinterzogen haben. Sollten die Teilnehmer geprüft werden und Steuern hinterzogen haben, so müssen sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen plus eine Strafe von zweimal dem hinterzogenen Betrag. Nach Ermittlung des Gewinns der Teilnehmer wurde der Betrag auf

einen Auszahlungsbeleg geschrieben. Der Gewinn wurde an der Kasse ausgezahlt. Die Teilnehmer haben den Empfang des Geldes mit Unterschrift quittiert.

3.3. Stichprobenbeschreibung

Für die Hauptstudie wurden Studenten rekrutiert. Es handelt sich um eine homogene Gruppe. Zudem besitzen sie wenig bis gar keine Erfahrung mit der Finanzbehörde. Daher kann angenommen werden, dass die Wirkung des Einflusses der Manipulation weniger Störfaktoren besitzt, da sie nur aufgrund der Vignette antworten und dies nicht mit eigenen Erfahrungen vermischen, wie es beispielsweise bei Selbstständigen der Fall sein könnte.

„As in similar tax experiments, students are recognized as a homogeneous group and as naïve regarding tax payments, which increases the impact of the experimental manipulation” (Mittone, 2006, S. 831).

Bei der Rekrutierung der Teilnehmer wurde darauf geachtet, dass das Geschlechterverhältnis ungefähr ausgeglichen ist. Psychologiestudenten wurden von der Teilnahme ausgeschlossen, da diese zumeist schon viel Testerfahrung besitzen und über ein fundiertes Wissen zu psychologischer Forschung im Kontext Steuern verfügen und somit die Ergebnisse verfälschen könnten.

An mehreren Stellen hat es Aushänge über die Studie gegeben und es wurden Flyer ausgelegt und verteilt (Universität der Bodenkultur, Technische Universität, Medizinische Fakultät, Hauptuniversität, Neues Institutsgebäude, Wirtschaftsuniversität, Juridicum). Eine Woche vor Beginn der Studie wurden Studenten gezielt in der Nähe der Universitäten angesprochen, um über die Studie und die Teilnahme, sowie Ort und Zeit der Durchführung zu informieren. Interessierten wurde die Möglichkeit geboten sich fix für die Studie voranzumelden. Es wurde die Information gegeben, dass abhängig von dem Verhalten während der Studie zwischen €9.00 und €15.00 zu verdienen sind und die Dauer der Studie circa eine Stunde betragen würde.

Im Folgenden wird die Stichprobe der rekrutierten Teilnehmer beschrieben. Zunächst wurde der Datensatz bereinigt. Um Extremwerte zu bestimmen wurde ein Boxplot für die Dimensionen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der wahrgenommenen coerciven Macht erstellt. Als Extremwert gilt ein Wert, der mehr als dreimal den Interquartilabstand ober- oder unterhalb der Box des Boxplots entfernt liegt (Bühner & Ziegler, 2009). Zudem wurden Personen mit auffälligen Antwortmustern im Fragebogen von weiteren Analysen ausgeschlossen. Insgesamt wurden acht Personen nicht berücksichtigt. Die Stichprobe hat 72 Personen nach der Datenbereinigung erfasst. Der Tabelle 7 sind die Kennwerte der demographischen Daten zu entnehmen.

Tabelle 7: Übersicht über die demographischen Daten

		Coercive Macht – Experten- und Informationsmacht	Experten- und Informationsmacht- Coercive Macht
Geschlecht ^a	Männlich	17	18
	Weiblich	17	20
	Gesamt	34	38
Alter ^b	M (SD)	25.4 (7.3)	24.5 (6.4)
Höchster Bildungsabschluss ^c	Matura/Abitur	20	31
	Fachhochschule	3	1
	Universitätsabschluss	11	5
	sonstiges	-	1
Arbeitsverhältnis ^d	Angestellter	3	3
	Selbstständiger	-	2
	In Ausbildung	25	19
	Pensionist	-	1
	sonstiges	-	1
Monatliches Bruttoeinkommen ^e	Bis 1.000 €	30	34
	1.001 € und 2.000 €	3	4
	3.001 € und 4.000 €	1	-

^a $\chi^2 (1) = .05; p = .824$

^b $t (69) = 0.59; p = .559$

^c $z = -1.96 (U = 508), p = .051$

^d $z = -1.17 (U = 556), p = .242$

^e $z = -0.21 (U = 636), p = .836$

Es gibt in der Zuteilung zu den Bedingungen keine Unterschiede in den soziodemographischen Daten (Tabelle 7).

4. Vorbereitende Analysen

Zu den vorbereitenden Analysen zählt die Berechnung eines Manipulationschecks. In einem nächsten Schritt werden Positionseffekte der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht berechnet, sowie die Reliabilitäten der Skalen zu den zwei Testzeitpunkten dargestellt. Zudem erfolgt die Darstellung der Auszahlungshöhe des Gewinns.

4.1. Manipulationscheck der Formen der Macht

Mittels eines Manipulationschecks wurde geprüft, ob die wahrgenommene Macht von den Testpersonen in der intendierten Richtung wahrgenommen wurde. Hierfür wurde ein t-Test für abhängige Stichproben heran gezogen, da es zwei Testzeitpunkte gegeben hat (Tabelle 8).

Tabelle 8: *Manipulationscheck; Kennwerte der Vignettierung*

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i> (71)	<i>p</i>	<i>d</i>
Coercive Macht unter der Vignette manipulierte coercive Macht	6.11	1.18	8.74	< .001	2.06
Coercive Macht unter der Vignette manipulierte Experten-/Informationsmacht	4.21	1.66			
Experten und Informationsmacht unter der Vignette manipulierte Experten- /Informationsmacht	5.04	1.49	8.75	< .001	2.07
Experten und Informationsmacht unter der Vignette manipulierte coercive Macht	3.19	1.33			

M = Mittelwert, *SD* = Standardabweichung, *t* = Prüfgröße des t-Tetsts, *p* = Signifikanzniveaz, *d* = Effektgröße

Die Berechnung der entsprechenden Prüfgrößen zeigt mit den signifikanten Ergebnissen, dass die Manipulation jeweils in die gewünschte Richtung gewirkt hat. Für die coercive Macht mit $t(71) = 8.74$; $p < .001$ und für die Experten- und Informationsmacht mit $t(71) = 8.75$; $p < .001$. Die dahinter liegende Effektgrößen sind laut Bortz und Döring (2003) sehr groß (Tabelle 8).

Der Tabelle 9 sind die Mittelwerte der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht in Abhängigkeit der Reihenfolge der Vorgabe zu entnehmen.

Tabelle 9: *Mittelwerte der Arten der Macht in Abhängigkeit der Reihenfolge der Vorgabe*

Reihenfolge	Coercive Macht und Experten- und Informationsmacht (N = 34) M (SD)		Experten – u. Informationsmacht und coercive Macht (N = 38) M (SD)	
	manipulierte CM	manipulierte EI	Manipulierte EI	Manipulierte CM
wahrgenommene CM	6.00 (1.72)	3.06 (1.46)	4.90 (1.44)	6.21 (1.51)
wahrgenommene EI	3.48 (1.92)	5.83 (1.64)	4.27 (1.87)	2.89 (1.54)

CM = coercive Macht; EI = Experten- und Informationsmacht; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung

4.2. Analysen, die den ersten und zweiten Testzeitpunkt berücksichtigen

4.2.1. Untersuchung auf Positionseffekte

Dadurch, dass es zwei Testzeitpunkte gibt, werden die Experten- und Informationsmacht und die coercive Macht auf mögliche Positionseffekte zwischen dem ersten und dem zweiten Testzeitpunkt geprüft. Um zu prüfen, ob Positionseffekte aufgetreten sind, wurden t-Tests für unabhängige Stichproben berechnet. Die Kennwerte der Zustimmung für die wahrgenommene coercive Macht unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht können der Tabelle 10 entnommen werden.

Tabelle 10: Untersuchung auf Positionseffekte der coerciven Macht in Abhängigkeit der Testzeitpunkte

Reihenfolge	N	M	SD	t(70)	p	d
Coercive Macht Zeitpunkt I	34	6.00	1.72	-0.75	.45	-.018
Coercive Macht Zeitpunkt II	38	6.21	1.51			

N = Stichprobenumfang; M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, t = Prüfgröße des t-Tetsts, p = Signifikanz, d = standardisierte Effektgröße

Die Berechnung der Prüfgröße zeigt mit $t(70) = -0.75$, $p = .45$ ein nicht signifikantes Ergebnis. Bei der coerciven Macht wird kein Positionseffekt zwischen den zwei Testzeitpunkten angenommen. Die Kennwerte der Zustimmung für die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht können der Tabelle 11 entnommen werden.

Tabelle 11: Untersuchung auf Positionseffekte der Experten- und Informationsmacht in Abhängigkeit der Testzeitpunkte

Reihenfolge	N	M	SD	t(49.96)	p	d
EI Zeitpunkt I	38	4.27	1.87	4.70	< .001	1.11
EI Zeitpunkt II	34	5.83	1.64			

EI = Experten- und Informationsmacht; N = Stichprobenumfang; M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, t = Prüfgröße des t-Tetsts, p = Signifikanz, d = standardisierte Effektgröße

Der Positionseffekt bei der Experten- und Informationsmacht fällt bei heterogenen Varianzen ($p = .04$) mit $t(49.96) = 4.70$; $p < .001$ signifikant aus. Die Experten- und Informationsmacht erreicht bei der Vorgabe zum zweiten Testzeitpunkt einen höheren Mittelwert mit 5.83 als bei der Vorgabe zum ersten Zeitpunkt mit 4.32. Die Experten- und Informationsmacht wurde zum zweiten Zeitpunkt stärker wahrgenommen. Der zugrunde liegende Effekt ist deutlich (Tabelle 11).

4.2.2. Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt

Es werden die Reliabilitäten der Skalen für den ersten und zweiten Testzeitpunkt bei Vorgabe der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht getrennt voneinander berechnet, da diese zu zwei Zeitpunkten erhoben worden sind. Laut Bortz und Döring (2003) gilt eine Reliabilität über .90 als hoch und eine Reliabilität zwischen .80 und .90 als mittelmäßig. Linert und Ratz (1998) befinden Reliabilitäten zwischen .70 und .80 als noch ausreichend. Sie merken an, dass in der Praxis bereits ein Wert von .60 verwendet werden könne. Der Tabelle 12 können die Reliabilität der Skalen, zum ersten Testzeitpunkt bei Vorgabe der Vignette der manipulierten coerciven Macht entnommen werden.

Tabelle 12: *Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht (N = 34)*

Skalenname	Item Anzahl	M	SD	Cronbach Alpha
Experten- und Informationsmacht	5	3.48	1.92	.86
Coercive Macht	3	6.00	1.72	.83
Selbstwirksamkeit	3	4.14	1.23	.78
Reaktanz	4	5.14	1.23	.61
Erzwungene Compliance	3	5.35	1.55	.82
Freiwillige Kooperation	3	3.80	1.10	.64

N = Stichprobe; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung

Das Cronbach Alpha der Skalen liegt zwischen $\alpha = .61$ bis $\alpha = .86$. Laut Linert und Ratz (1998) besitzen die Skalen das Mindestmaß, um in der Praxis verwendet zu werden.

Tabelle 13: Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten Experten- und Informationsmacht (N = 38)

Skalename	Item Anzahl	M	SD	Cronbach Alpha
Experten- und Informationsmacht	5	4.27	1.87	.32
Coercive Macht	3	4.90	1.44	.68
Selbstwirksamkeit	3	4.50	1.56	.65
Reaktanz	4	4.01	1.42	.60
Erzwungene Compliance	3	4.20	1.83	.75
Freiwillige Kooperation	3	4.50	1.67	.71

N = Stichprobe; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung

Da das Cronbach Alpha der Experten- und Informationsmacht mit $\alpha = .32$ zum ersten Zeitpunkt nicht das zulässige Mindestmaß von .60 aufweist, verfügt die Skala nicht über eine ausreichende Konsistenz (Lienert & Raatz, 1998). Auch mit dem Ausschluss einzelner Items der Experten- und Informationsmacht erreicht die Skala nicht das zulässige Mindestmaß (siehe Tabelle 14).

Tabelle 14: *Itemstatistik der Skala der Experten- und Informationsmacht zum ersten Zeitpunkt (N = 38)*

Items der Experten- und Informationsmacht	M	SD	Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen wird
...weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät	4.55	2.41	.38
...für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt	5.16	2.43	.12
...für nachvollziehbare Abläufe bei der Erhebung von Steuern sorgt	4.47	2.66	.30
...dafür sorgt, dass die Belange der SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden	5.08	2.3	.23
...in den Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärung ausgefüllt werden muss, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können	4.08	1.88	.29

N = Stichprobe; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung

4.2.3. Reliabilitäten der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt

Nachfolgend wird die Reliabilität der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt abhängig von der Vorgabe der manipulierten Macht dargestellt. Der Tabelle 15 ist die Reliabilität der Skalen bei Vorgabe der manipulierten coerciven Macht zum zweiten Testzeitpunkt zu entnehmen.

Tabelle 15: *Reliabilitäten der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht (N = 38)*

Skalenname	Item Anzahl	M	SD	Cronbach Alpha
Experten- und Informationsmacht	5	2.89	1.54	.89
Coercive Macht	3	6.21	1.51	.90
Selbstwirksamkeit	3	4.01	1.74	.84
Reaktanz	4	5.45	1.87	.72
Erzwungene Compliance	3	5.74	1.58	.94
Freiwillige Kooperation	3	3.69	1.47	.60

N = Stichprobe; M = Mittelwert; SD = Standardabweichung

Das Cronbach Alpha der Skalen liegt zwischen $\alpha = .60$ bis $\alpha = .94$. Die Skalen sind damit als konsistent anzusehen. Tabelle 16 ist die Reliabilität der Skalen zu entnehmen, wenn die Experten- und Informationsmacht zum zweiten Testzeitpunkt manipuliert worden ist.

Tabelle 16: *Reliabilität der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten Experten- und Informationsmacht (N = 34)*

Skalename	Item Anzahl	M	SD	Cronbach Alpha
Experten- und Informationsmacht	5	5.83	1.64	.96
Coercive Macht	3	3.06	1.46	.94
Selbstwirksamkeit	3	4.97	1.52	.67
Reaktanz	4	3.02	1.72	.79
Erzwungene Compliance	3	3.12	1.60	.83
Freiwillige Kooperation	3	4.78	1.90	.79

N = Stichprobe; M = Item Mittelwert; SD = Standardabweichung

Das Cronbach Alpha der Skalen liegt zwischen $\alpha = .67$ bis $\alpha = .96$. Die Skalen sind damit als konsistent anzusehen.

Die Reliabilitäten der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt sind konsistent und können daher für die Hauptanalyse herangezogen werden (Lienert & Raatz, 1998). Da die Reliabilität der Skala Experten- und Informationsmacht zum ersten Zeitpunkt bei Vorgabe der manipulierten Experten- und Informationsmacht niedrig gewesen ist, wird die Berechnung der Hauptanalyse ausschließlich auf den zweiten Testzeitpunkt bezogen. Auf mögliche Gründe der niedrigen Reliabilität der Experten- und Informationsmacht wird auf die Diskussion verwiesen. Für die coercive Macht wird ebenfalls der zweite Testzeitpunkt für die Hauptanalyse herangezogen, damit die Testzeitpunkte von coerciver Macht und der Experten- und Informationsmacht konsistent sind.

4.3. Erhebungsinstrumente, die zur Hauptanalyse herangezogen werden

Da im Rahmen der Diplomarbeit nicht publizierte Skalen verwendet worden sind, wird für diese zusätzlich eine Faktorenanalyse berechnet. Es werden nur die Vorgaben der manipulierten Macht berechnet, die für die nachfolgenden Hypothesen benötigt werden. Das heißt die Werte der Selbstwirksamkeit, der freiwillige Kooperation und der Experten- und Informationsmacht beziehen sich auf die Vorgabe der Experten- und Informationsmacht. Die Berechnung der Werte der coerciven Macht, der erzwungenen Compliance und der Reaktanz bezieht sich auf die Vorgabe der manipulierten coerciven Macht. Die Trennschärfe der Items soll möglichst hoch sein. Der Wertebereich reicht von -1 bis 1. Positive Werte zwischen 0.3 und 0.5 sind als mittelmäßig und Werte, die größer sind als 0.5 als hohe Werte der Trennschärfe anzusehen (Bortz & Döring, 2003).

4.3.1. Skala Macht ($N = 72$)

Für die Skala der Macht zeigt sich eine faktorenanalytische Extraktion, nach der Varimax Methode mit Kaiser-Normalisierung, eine zwei faktorenanalytische Lösung, deren Ladungen sich dem Konstrukt der Experten- und Informationsmacht und der coerciven Macht zuordnen lassen. Die ersten vier Items, die auf dem Faktor 1 laden, bilden die Skala der coerciven Macht. Die restlichen fünf Items werden als die Skala der Experten- und Informationsmacht bezeichnet (Tabelle 17).

Tabelle 17: *Skala der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht (N = 72)*

Items der Macht	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r_{it}</i>	F1	F2	λ (F1)	λ (F2)
Ihre Forderungen durch Kontrollen und Strafen durchsetzt.*	6.13	1.65	.89	-.35	.90		
Bestraft hart, wenn sie einen Fehler findet.*	6.11	1.47	.93	-.37	.86		
SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen verfolgt.*	6.13	1.65	.70	-.34	.85		
SteuerhinterzieherInnen streng bestraft.*	6.26	1.25	.66	-.08	.83		
Dafür sorgt, dass die Belange von SteuerzahlerInnen effizient und rasch bearbeitet werden.**	5.53	1.78	.90	.89	-.19		
Für nachvollziehbare Abläufe bei der Einhebung von Steuern sorgt.**	5.76	1.84	.86	.88	-.24		
Weiß, wie man SteuerzahlerInnen gut berät.**	5.97	1.77	.91	.87	-.40		
Für eine professionelle Beratung der SteuerzahlerInnen sorgt.**	5.88	1.89	.91	.89	-.25		
In Beratungsgesprächen genau darstellt, wie die Steuererklärungen ausgefüllt werden müssen, damit die SteuerzahlerInnen daraus lernen können.**	6.00	1.60	.85	.86	-.42		
						4.20	3.81

N = Stichprobe; *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *r_{it}* = korrigierte Trennschärfe; F = Faktorladungen; λ = Faktoreigenwert; *Items der coerciven Macht; **Items der Experten- und Informationsmacht

Die Experten- und Informationsmacht (N = 34) besteht aus fünf Items. Die Trennschärfe der Items liegt zwischen und .85 und .91. Die Berechnung einer Faktorenanalyse zeigt, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 4.20$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 46.62 % der Gesamtvarianz.

Die Skala der coerciven Macht (N = 38) besteht aus vier Items. Die Trennschärfe der Items liegt zwischen und .66 und .93. Die Berechnung einer Faktorenanalyse zeigt, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 3.81$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 42.35 % der Gesamtvarianz. Die Faktorladungen der Items sind der Tabelle 17 zu entnehmen.

4.3.2. Skala Reaktanz ($N = 38$)

Die Skala der Reaktanz besteht aus vier Items. Die Faktorladungen sind der Tabelle 18 zu entnehmen.

Tabelle 18: *Skala der Reaktanz* ($N = 38$)

Items der Reaktanz	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r_{it}</i>	<i>FL</i>
Wenn ich mich durch die Finanzbehörde in Chomland/Tovland eingeschränkt fühle, löst das Widerstand in mir aus.	5.79	1.30	.65	.78
Wenn mir die Finanzbehörde in Chomland/Tovland etwas verbietet, habe ich das Bedürfnis das Verbotene erst Recht zu machen.	3.95	2.01	.22	.12
Ich bin frustriert, wenn ich mich durch die Finanzbehörde in Chomland/Tovland in meinen Entscheidungen abhängig und unfrei fühle.	5.50	1.72	.55	.63
Ich werde zornig, wenn meine Freiheit durch die Finanzbehörde in Chomland/Tovland eingeschränkt wird.	5.34	1.84	.75	.88

N = Stichprobe; M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, r_{it} = korrigierte Trennschärfe, FL = Faktorladung

Die Trennschärfe der Items liegt zwischen .22 und .75. Die Berechnung der Faktorenanalyse zeigt, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 2.41$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 60.43 % der Gesamtvarianz. Die Faktorladungen der Items sind der Tabelle 18 zu entnehmen.

Aufgrund der niedrigen Trennschärfe und dem niedrigen Faktorwert unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht wird folgendes Item von weiteren Analysen ausgeschlossen. „Wenn mir die Finanzbehörde in Chomland/Tovland etwas verbietet, habe ich das Bedürfnis das Verbotene erst Recht zu machen.“

4.3.3. Skala Selbstwirksamkeit ($N = 34$)

Die Skala der Selbstwirksamkeit besteht aus drei Items. Die Faktorladungen der Items sind der Tabelle 19 zu entnehmen.

Tabelle 19: Trennschärfen und Faktorladungen der Items

Items der Selbstwirksamkeit	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r_{it}</i>	FL
Wenn sich Widerstände in Chomland/Tovland auftun, finde ich Mittel und Wege, mich durchzusetzen.	4.47	1.60	.37	.44
Wenn ein Problem in Chomland/Tovland auftaucht, kann ich es aus eigener Kraft meistern.	4.65	1.56	.54	.70
Für jedes Problem in Chomland/Tovland kann ich eine Lösung finden.	5.79	1.41	.53	.68

M = Mittelwert, *SD* = Standardabweichung, *r_{it}* = korrigierte Trennschärfe, FL = Faktorladung

Die Trennschärfe der Items liegt zwischen .37 und .54. Die Berechnung einer Faktorenanalyse zeigt auf, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 1.82$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 60.62 % der Gesamtvarianz. Die Faktorladungen sind der Tabelle 19 zu entnehmen.

4.3.4. Skala Compliance (*N* = 72)

Für die Skala der Compliance zeigt sich eine faktorenanalytische Extraktion, nach der Varimax Methode mit Kaiser-Normalisierung, eine zwei faktoranalytische Lösung, deren Ladungen sich dem Konstrukt der freiwilligen Kooperation und der erzwungenen Compliance zuordnen lassen. Die ersten drei Items, die auf dem Faktor 1 laden, bilden die Skala der erzwungenen Compliance. Die restlichen drei Items werden als Skala der freiwilligen Kooperation bezeichnet.

Tabelle 20: Skala der erzwungenen Compliance und der freiwilligen Kooperation (N = 72)

Items der Compliance	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}	F1	F2	λ (F1)	λ (F2)
...weil viele Steuerprüfungen stattfinden.*	5.58	1.70	.89	.96	-.12		
...weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.*	5.89	1.58	.87	.95	-.11		
...weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.*	5.76	1.47	.93	.90	-.27		
...weil die Steuerbehörde meine Kooperation wahrscheinlich erwidern wird.**	5.00	1.90	.73	-.15	.88		
...weil die Steuerbehörde mich korrekt behandelt, solange ich meine Fehler zugebe.**	4.30	2.01	.56	-.11	.88		
...weil die Steuerbehörde Steuerzahler unterstützt, die unverschuldete Schwierigkeiten haben, ihre Steuern zu zahlen.**	5.06	1.78	.61	-.19	.85		
						2.69	2.37

N = Stichprobe; *M* = Mittelwert, *SD* = Standardabweichung, *r*_{it} = korrigierte Trennschärfe, FL = Faktorladung, λ = Eigenwert, *Items der erzwungenen Compliance, **Items der freiwilligen Kooperation

Die Trennschärfe der Items, die zu der Skala der erzwungenen Compliance (N = 38) gehören, liegt zwischen .87 und .93. Die Berechnung einer Faktorenanalyse zeigt, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 2.69$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 44.92 % der Gesamtvarianz.

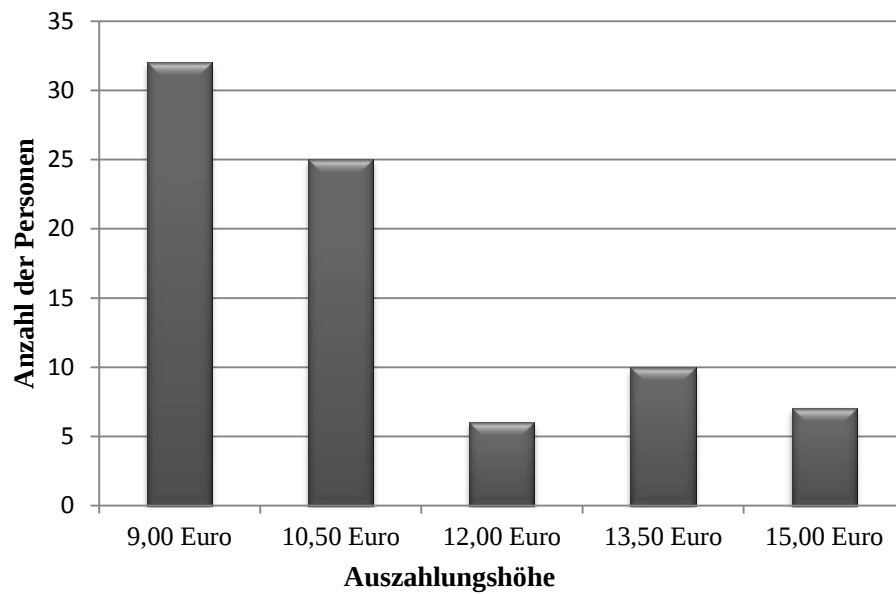
Die Skala der freiwilligen Kooperation (N = 34) besteht aus drei Items. Die Trennschärfe der Items liegt zwischen .56 und .73. Die Berechnung einer Faktorenanalyse zeigt, dass die Items mit einem Eigenwert von $\lambda = 2.37$ auf einem gemeinsamen Faktor laden. Damit erklärt der Faktor 39.52 % der Gesamtvarianz. Die Faktorladungen der Items sind der Tabelle 20 zu entnehmen. Die zwei Faktoren erklären gemeinsam 84.44 % der Varianz.

4.4. Auszahlungshöhe

Die Ergebnisse der Auszahlungshöhe entsprechen der Annahme von Alm und Torgler (2011), dass die meisten Menschen die meiste Zeit ihres Lebens ihre Steuer ehrlich begleichen (Abbildung 6). Der Mittelwert der Auszahlungshöhe hat 10,78 € betragen. 40

% der Teilnehmer haben ihre Steuern in der geprüften Runde ehrlich bezahlt. Nur knapp 9 % der Versuchspersonen haben in der geprüften Runde gar keine Steuern bezahlt. Insgesamt wurden 862, 50 € ausgezahlt.

Abbildung 6: Deskriptive Kennwerte bezüglich der Auszahlungshöhe ($N = 80$)



5. Ergebnisse

5.1. Hypothese 1: Einfluss der Macht auf Steuercompliance

Es wird geprüft, ob es einen Unterschied in der Höhe der Steuercompliance in Abhängigkeit der verwendeten Art der Macht gibt. Zur Analyse der Hypothese 1 erfolgt die Berechnung einer dreifaktoriellen Varianzanalyse. Es gibt drei unabhängige Variablen: Manipulation der Macht (coercive Macht/Experten- und Informationsmacht), Einkommensstufe (60.000,-/70.000,-/75.000,-/85.000,-/90.000,-), Steuerrunde (acht Stufen). Der relative Steuerbeitrag stellt die abhängige Variable dar.

Es gibt einen zweistufigen Zwischensubjektfaktor, der aus der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht besteht. Innersubjektfaktor sind die Einkommensstufe (fünf Stufen) und die Rundenanzahl (acht Stufen). Jede der fünf Gehaltstufen wird achtmal wiederholt. Da die Zellbesetzung beider Gruppen mit 34 und 38 Personen nicht um das 1,5-fache abweicht, besitzt eine mögliche Inhomogenität keine Gewichtung (Backhaus, 2008).

Hat ein Innersubjektfaktor mehr als zwei Stufen, ist die Sphärizität zu berücksichtigen. Diese wird mittels Mauchly-Test geprüft. Die Sphärizität ist verletzt, wenn die in den Kontrasten ausgedrückten Unterschiede zwischen den Stufen des Messwiederholungsfaktors über die Personen korreliert sind. Diese Prüfung fällt für beide Innersubjektfaktoren signifikant ($p < .05$) aus. Daher wird die Greenhouse-Geisser Korrektur herangezogen ($\epsilon < .75$).

Tabelle 21: Berechnung der Hypothese 1 mittels dreifaktorieller Varianzanalyse

Quelle	<i>F</i>	df ₁ , df ₂	<i>p</i>	η^2
Steuerrunde	1.30	2,86, 200.44	.28	.0
Einkommensstufe	3.78	1,66, 115.91	< .05	.05
Macht	2.50	1,70	.12	.03
Steuerrunde x Einkommensstufe	1.10	13,50, 945.12	.36	.0
Steuerrunde x Macht	6.42	2,86, 200.44	<.001	.08
Einkommensstufe x Macht	0.88	1,66, 115.91	.40	.01
Steuerrunde x Macht x Einkommensstufe	0.84	13,50,945.12	.62	.01

F = die Prüfgröße der Varianzanalyse ; df = Freiheitsgrade, *p* = Signifikanzniveau, η^2 = Effektstärke

Die Ergebnisse zeigen einen signifikanten Haupteffekt bezüglich der Abgabenquote in Abhängigkeit von der Einkommensstufe. Der Post-Hoc Test wurde mittels Bonferroni-Korrektur getestet. Es zeigt sich ein signifikanter Unterschied mit $p < .05$ zwischen der ersten und der dritten Einkommensstufe. Die Teilnehmer haben signifikant mehr Steuern bezahlt, wenn 75.000 ECU verdient worden sind und weniger an Steuern bezahlt, wenn das Gehalt 60.000 ECU betragen hat (Tabelle 22). Es handelt sich bei einem $\eta^2 = .05$ um einen kleinen Effekt.

Tabelle 22: Übersicht über die relative Steuerabgabe in Abhängigkeit der Einkommensstufen

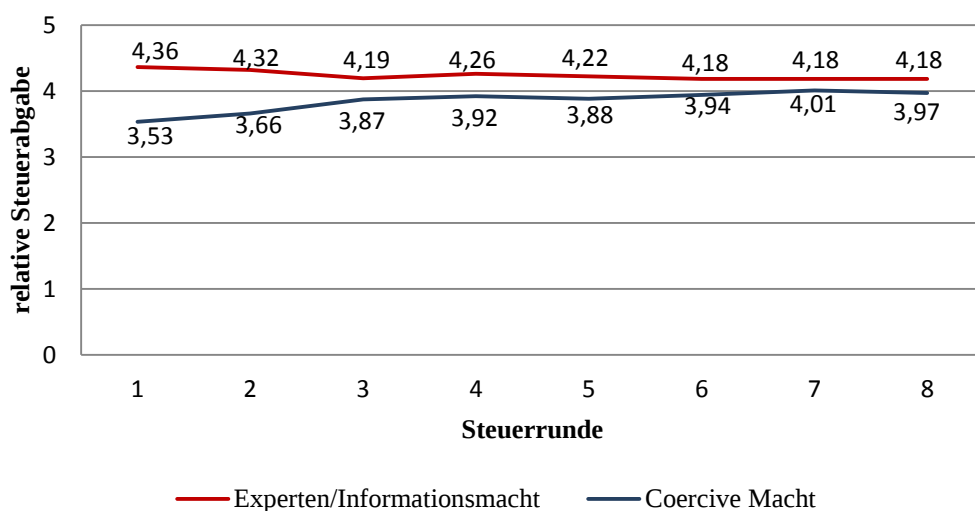
Einkommensstufe in ECU	<i>M</i>	<i>SD</i>
60.000	3.88	1.19
70.000	4.00	1.07
75.000	4.01	1.12
85.000	4.00	1.08
90.000	3.99	1.08

M = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung

Es gibt eine Wechselwirkung erster Ordnung zwischen der Steuerrunde und der Manipulation $F(2,86, 200.44) = 6.42, p < .001$. Je Steuerrunde wird jedes

Einkommensgehalt der fünf Abstufungen einmal vorgegeben. Es zeigt sich bei den ersten beiden Steuerrunden eine Differenz bezüglich der Steuerabgabe. Diese ist bei der Experten- und Informationsmacht höher als bei der coerciven Macht. Mit fortschreitendem Versuchsablauf wird ersichtlich, dass der relative Steuerbeitrag der coerciven Macht in der Tendenz ansteigt und der relative Steuerbeitrag der Experten- und Informationsmacht sinkt. Die Differenz des relativen Steuerbeitrages der beiden Manipulationen wird im zeitlichen Verlauf immer kleiner. Der Graph verläuft ab der vierten Steuerrunde ziemlich parallel (Abbildung 7). Es wird vermutet, dass die Wechselwirkung durch den Szenarienwechsel entstanden ist. Je weiter dieser zeitlich zurück liegt, umso paralleler werden die Graphen. Es wird auf die Diskussion verwiesen.

Abbildung 7: Wechselwirkungsdiagramm von der Steuerrunde und der Manipulation zum II. Testzeitpunkt



Es gibt keinen Haupteffekt der manipulierten Macht $F(1,70) = 2.50$, $p = .12$. Das heißt es gibt keine Unterschiede bezüglich der Deklaration des relativen Steuerbeitrages in Abhängigkeit der Manipulation der Macht.

5.2. Hypothese 2: Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation

Es soll nun geprüft werden, ob zwischen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation ein positiver Zusammenhang besteht.

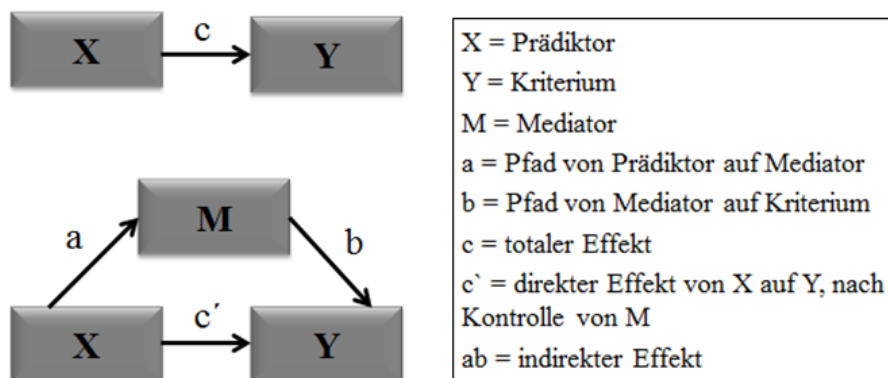
Die Analyse erfolgt mittels einer einfachen linearen Regression. Dadurch wird die Art des Zusammenhangs aufgedeckt. Die abhängige Variable wird durch die unabhängige Variable vorhergesagt (Bühner & Ziegler, 2009). Die unabhängige Variable stellt die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht dar. Die freiwillige Kooperation ist die abhängige Variable, die vorhergesagt werden soll. Die Voraussetzung für die Anwendung des Verfahrens ist in Bezug auf die Homoskedastizität, die Autokorrelationen und die Multikollinearität erfüllt (Field, 2005).

Die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht hat einen positiven Einfluss auf die freiwillige Kooperation ($r = .67$, $p < .001$). Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation. Es handelt sich um einen starken Effekt (Bortz & Döring, 2003).

Bei der Überprüfung der Hypothese 2a hat sich bereits gezeigt, dass die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht als Prädiktor auf die freiwillige Kooperation als Kriterium wirkt.

Es soll nun mittels Mediationsanalyse geprüft werden, ob die Drittvariable Selbstwirksamkeit den Zusammenhang der unabhängigen Variable (wahrgenommene Experten- und Informationsmacht) und der abhängigen Variable (freiwillige Kooperation) herstellt. Das würde bedeuten, dass sich die Ausprägung der unabhängigen Variable auf den Mediator auswirkt und dieser wiederum die abhängige Variable beeinflusst (Bühner & Ziegler, 2009). Zur Analyse wird eine Mediatoranalyse nach Baron und Kenny (1986) berechnet. In Abbildung 8 ist ein einfaches Mediationsmodell dargestellt.

Abbildung 8: Einfaches Mediationsmodell (nach Baron & Kenny, 1986)



Im oberen Teil der Abbildung 8 stellt X die Prädiktorvariable und Y die Kriteriumsvariable dar. Die Variable X beeinflusst die Variable Y, ohne Berücksichtigung eines Mediators. Es handelt sich dabei um Pfad c. In der unteren Grafik wird der indirekte Pfad dargestellt, der den Mediationseffekt, der über die Variable M vermittelt wird, repräsentiert. Der Pfad c' stellt den direkten Effekt von X auf Y, unter Kontrolle von M, dar.

Um von einer Mediation auszugehen, müssen statistische Kriterien erfüllt werden. Liegt eine vollständige Mediation vor, beeinflusst die Variable X nicht länger die Variable Y, wenn die Mediatorvariable kontrolliert wird. Der Pfad c' ist gleich null. Bei einer teilweisen Mediation reduziert sich der Wert des Pfades c', ist aber ungleich null, wenn der Mediator konstant gehalten wird. Die Berechnung der Pfade beruht auf multiplen linearen Regressionsanalysen (Baron & Kenny, 1986). Als Voraussetzung für eine Mediation müssen zunächst alle Variablen signifikant miteinander korrelieren (Bühner & Ziegler, 2009). Tabelle 23 zeigt, dass die Voraussetzung erfüllt ist.

Tabelle 23: *Inter-Korrelationen der Items der Experten und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation nach Pearson (2-seitige Signifikanz) N = 34*

	Experten- und Informationsmacht	Freiwillige Kooperation
Experten- und Informationsmacht	-	
Freiwillige Kooperation	.67**	-
Selbstwirksamkeit	.46**	.51**

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von $p < .01$ (2-seitig) signifikant

Die Mediatoranalyse erfolgt nach Baron und Kenny (1986) in vier Schritten: a) Regression von freiwilliger Kooperation auf die wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht b) Regression von der Selbstwirksamkeit auf die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht c) Regression von freiwilliger Kooperation auf die Selbstwirksamkeit d) Regression von freiwilliger Kooperation auf die Experten- und Informationsmacht und die Selbstwirksamkeit.

Abbildung 9 verbildlicht die Mediationsanalyse der Hypothese 2 b. Es wird die Berechnung der vier Schritte dargestellt.

Abbildung 9: *Pfaddiagramm der Mediation von Selbstwirksamkeit*



Auch nach dem Hinzufügen von Selbstwirksamkeit als Mediator zeigte sich die Experten- und Informationsmacht noch als signifikanter Prädiktor des Kriteriums freiwillige Kooperation ($\beta = .55$, $t(2) = 3.82$, $p = .001$). Selbstwirksamkeit kann hingegen nicht als signifikanter Prädiktor gelten ($\beta = .26$, $t(2) = 1.79$, $p = .083$). Bei einem Vergleich des β -Gewichts des ersten und vierten Schrittes, des Prädiktors wahrgenommene Experten- und

Informationsmacht, verringert sich das β -Gewicht nur unwesentlich (Abbildung 9). Selbstwirksamkeit mediiert nicht den Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation.

5.3. Hypothese 3: Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance

In der Hypothese 3 a wird geprüft, ob ein positiver Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen coerciven Macht und der erzwungenen Compliance besteht.

Die Analyse erfolgt wie die Hypothese 2 a mittels einer einfachen linearen Regression. Die unabhängige Variable stellt die wahrgenommene coercive Macht dar. Die erzwungene Compliance ist die abhängige Variable, die vorhergesagt werden soll. Die Voraussetzung für die Anwendung des Verfahrens sind erfüllt (Field, 2005). Die wahrgenommene coercive Macht hat einen positiven Einfluss auf die erzwungene Compliance ($r = .66, p < .001$).

In der Analyse der Hypothese 3a zeigte sich bereits, dass die coercive Macht als Prädiktor für das Kriterium erzwungene Compliance wirkt. Im Folgenden soll nun die Annahme überprüft werden, ob Reaktanz als Drittvariable diesen Zusammenhang mediiert. Zur Analyse wird eine Mediatoranalyse berechnet. Voraussetzung für das Vorliegen einer Mediation ist die signifikante Korrelation der Variablen miteinander (Bühner & Ziegler, 2009).

Tabelle 24: Korrelationen der Items der coerciven Macht nach Pearson (2-seitige Signifikanz) $N = 38$

	Coercive Macht	Erzwungene Compliance
Coercive Macht	-	
Erzwungene Compliance	.66**	-
Reaktanz	.28	.26

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von $p < .01$ (2-seitig) signifikant

Die erzwungene Compliance und die wahrgenommene coercive Macht korrelieren signifikant. Reaktanz korreliert weder signifikant mit der coerciven Macht noch mit der erzwungenen Compliance.

Da nicht alle Variablen signifikant miteinander korrelieren sind die Voraussetzungen zur Berechnung einer Mediatoranalyse nicht erfüllt. Reaktanz mediert nicht den Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance.

5.4. Exploration

Oftmals wird ein Geschlechtereffekt bezüglich der Steuerehrlichkeit beschrieben (Kastlunger, Dressler, Kirchler, Mittone, & Voracek, 2010). Im Folgenden soll mittels eines t-Tests für unabhängige Stichproben geprüft werden, ob es Unterschiede in der Steuerehrlichkeit in Bezug auf das Geschlecht gibt. Die Gruppenvariable ist das Geschlecht.

Tabelle 25: Vergleich der Steuereabgabe in Bezug auf das Geschlecht

	Angabe des relativen Steuerbetrags					
	N	M	SD	t (60.64)	p	d
Männer	35	4.01	1.24	-0.04	.968	-0.01
Frauen	37	4.03	.87			

N = Stichprobe, M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, t = Prüfgröße des t - Tests, p = Signifikanz, d = standardisierte Effektgröße

Der Unterschied fällt für den Vergleich von Männern und Frauen bei heterogenen Varianzen ($p = .009$) mit $t(60.64) = -0.04$; $p = .968$ nicht signifikant aus. Es kann kein Unterschied in der Deklarationshöhe des offenen Steuerbetrages in Abhängigkeit vom Geschlecht beobachtet werden.

5.5. Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Ergebnisse der Hypothese 1 konnten aufzeigen, dass es keinen signifikanten Unterschied in der Steuerabgabe in Abhängigkeit der verwendeten Strategie von coerciver Macht oder der Experten- und Informationsmacht gibt. In der Hypothese 2 hat sich gezeigt, dass die wahrgenommene Experten- und Informationsmacht als Prädiktor für die freiwillige Kooperation wirkt, dabei ist der dahinter liegende Effekt groß. Dieser Zusammenhang wird jedoch nicht durch die Selbstwirksamkeit als Drittvariable hergestellt. Die Analyse der Hypothese 3 zeigt auf, dass die wahrgenommene coercive Macht als Prädiktor für die erzwungene Compliance wirkt. Dabei handelt es sich um einen großen Effekt. Der Zusammenhang dieser beiden Variablen wird nicht durch die Reaktanz als Mediatorvariable hergestellt.

IV. DISKUSSION

Die Ergebnisse der Analysen im Rahmen der Diplomarbeit stützen die Annahmen, die im erweiterten Slippery Slope Framework postuliert werden. So gibt es keine Unterschiede in der Höhe der Steuerdeklaration in Abhängigkeit des Einsatzes der Experten- und Informationsmacht und der coerciven Macht. Auch zeigt sich im explorativen Teil der Hauptuntersuchung, dass sich die Abgabe des Steuerbetrages zwischen Männern und Frauen nicht unterscheiden. Die Experten- und Informationsmacht steht stellvertretend für die legitime Macht und führt zu freiwilliger Kooperation. Hingegen führt die Verwendung der coerciven Macht zu erzwungener Compliance. So werden die Annahmen, die von Gangl et al. (2012) postuliert werden, gestützt.

Es zeigt sich, dass die Selbstwirksamkeit nicht den Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation mediiert. Bei der gemeinsamen Vorhersage des Kriteriums freiwilliger Kooperation durch Selbstwirksamkeit und die Experten- und Informationsmacht, bleibt das β -Gewicht des Prädiktors Experten- und Informationsmacht signifikant, während das β -Gewicht des Mediators Selbstwirksamkeit keine Signifikanz erzielt. Selbstwirksamkeit mediiert nicht den Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation. Es zeigt sich jedoch, dass die Experten- und Informationsmacht, die freiwillige Kooperation und die Selbstwirksamkeit signifikant miteinander korrelieren. Der Grund für das nicht Vorliegen einer Mediation kann darin liegen, dass der Zusammenhang zwischen der Selbstwirksamkeit und der freiwilligen Kooperation durch die Experten- und Informationsmacht als Mediator hergestellt wird.

Reaktanz mediiert nicht den Zusammenhang zwischen der coerciven Macht und der erzwungenen Compliance. Die Reaktanz korreliert weder signifikant mit der coerciven Macht noch signifikant mit der erzwungenen Compliance. Die Teilnehmer scheinen keine Reaktanz aufgrund der Androhung von Kontrollen und Strafen der Finanzbehörde zu zeigen. Die Teilnehmer bekommen in der Einleitung der Vignette die Information, dass zu Ende der Untersuchung zufällig eine der Steuerrunden geprüft wird. Jedoch erleben sie den Einschnitt der Freiheit erst gegen Ende der Durchführung. Reaktanz wäre eventuell aufgetreten, wenn die Teilnehmer während der Durchführung der Steuerrunden mehrmals

die Nachricht erhalten hätten, dass sie geprüft worden sind und Steuern zurückzahlen müssen. Die Teilnehmer würden nicht nur Kontrollen und Strafen angedroht bekommen, sondern merklich spüren, dass ihre Freiheit eingeschränkt worden ist, wodurch eine Reaktion, die Reaktanz und Widerstand beinhaltet, wahrscheinlicher gewesen wäre.

Der Unterschied der Reliabilität der Experten- und Informationsmacht zu den zwei Testzeitpunkten fällt markant aus. Bei der Vorgabe der Experten- und Informationsmacht ist die Zuverlässigkeit der Skalen zum ersten Testzeitpunkt nicht gegeben. Die Reliabilität zum zweiten Zeitpunkt ist jedoch sehr hoch. Gründe können im Wechsel der Szenarien und in der Strafhöhe liegen. Diese beiden Punkte sollen im Folgenden näher erläutert werden.

In der Szenarieneinleitung ist die Strafe für Steuerhinterziehung in der Einleitung der Vignette sehr hoch und zwar unabhängig davon, ob die beschriebene Finanzbehörde über coercive Macht verfügt oder über die Experten- und Informationsmacht:

„Sollten Sie geprüft werden und Steuern hinterzogen haben, so müssen Sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen plus eine Strafe von 2 Mal dem hinterzogenem Betrag zahlen.“

Folglich handelt es sich bei der Vorgabe der Vignette der manipulierten Experten- und Informationsmacht nicht um die Beschreibung einer Finanzbehörde, die ausschließlich über Experten- und Informationsmacht verfügt. Es ist eine Behörde, die ebenfalls in der Lage zu sein scheint, Elemente der coerciven Macht einzusetzen. Die Konsequenz ist nun, dass die Steuerzahler die Experten- und Informationsmacht nicht eindeutig wahrnehmen. In zukünftigen Studien sollte die Höhe der Strafe daher schwächer gewählt werden, wie z.B.: Nachzahlung des hinterzogenen Betrages plus eine Strafe von einmal dem hinterzogenem Betrag. Nun wurde dargelegt, dass bedingt durch die hohe Strafe die Experten- und Informationsmacht eher eine Finanzbehörde ist, die auch über Anteile der coerciven Macht verfügt. Das ist keine Erklärung für den vorliegenden Positionseffekt der Experten- und Informationsmacht. Im Folgenden soll genauer auf diesen Diskussionspunkt eingegangen werden.

Wurde den Teilnehmern zuerst eine Vignette mit der Beschreibung einer Finanzbehörde, die über coercive Macht verfügt und danach eine Vignette mit der Beschreibung einer

Finanzbehörde, die über Experten- und Informationsmacht vorgegeben, vergleichen die Teilnehmer diese beiden Vignetten miteinander. Dadurch, dass die Vignette der manipulierten coerciven Macht bereits bekannt ist wird der Unterschied und die Vorzüge einer Finanzbehörde, die über Experten- und Informationsmacht verfügt, prägnanter wahrgenommen. Der Wechsel der Szenarien hat durch diesen Vergleich einen Einfluss auf die Steuercompliance gehabt.

Es zeigt sich eine Wechselwirkung bezüglich der Art der Macht und des zeitlichen Verlaufs der Steuerrunden. Wurde den Teilnehmern die Experten- und Informationsmacht zum zweiten Testzeitpunkt vorgelegt, zeigten die Teilnehmer unmittelbar nach dem Wechsel höhere Deklaration der Steuern als bei Vorgabe der Vignette mit der manipulierten coerciven Macht zum zweiten Testzeitpunkt. Nach einigen Runden nähert sich die Höhe der Steuerzahlungen, die durch die coercive Macht und die Experten- und Informationsmacht getätigt worden sind, so aneinander an, bis praktisch kein relevanter Unterschied in der Steuerdeklaration mehr erkennbar ist.

Es ist denkbar, dass nach Vorgabe der Vignette der manipulierten coerciven Macht zum ersten Testzeitpunkt, die Teilnehmer die Vignette der manipulierten Experten- und Informationsmacht zum zweiten Zeitpunkt zu schätzen gewusst haben, da sie die Formen der Macht miteinander vergleichen. Das kann erklären, warum die Steuern ehrlicher abgeführt wurden. Nach einigen Steuerrunden haben die Steuerzahler sich jedoch an die Finanzbehörde, die über Experten- und Informationsmacht verfügt, als Standard gewöhnt. Die Strategie der Steuerbehörde wurde nicht mehr durch höhere Steuerzahlungen honoriert. Generell ist kein Unterschied in der Höhe der Steuercompliance in Abhängigkeit der Verwendung von coerciver Macht oder Experten- und Informationsmacht vorhanden. Dies entspricht genau den Annahmen von Gangl et al. (2012) und dem erweiterten Slippery Slope Framework.

Die Ergebnisse sind insgesamt nur mit Vorbehalten zu interpretieren, da nur der zweite Zeitpunkt der Testung in der Analyse berücksichtigt werden konnte. Bei der coerciven Macht hat es keinen Positionseffekt gegeben und die Reliabilität der Skalen ist zu beiden Testzeitpunkten sehr hoch gewesen. Zudem gibt es keine Unterschiede in der Steuercompliance bei Teilnehmern, die zum ersten oder zum zweiten Zeitpunkt die

Vignette der manipulierten coerciven Macht zugeteilt bekommen haben. Der Einfluss des Szenarienwechsels hat keinen Einfluss auf die coercive Macht gehabt.

Nachdem nun die Ergebnisse diskutiert worden sind soll nun auf Kritik und Verbesserungsvorschläge bezüglich der Durchführung der Untersuchung, des Designs und der Stichprobe eingegangen werden.

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Höhe der Steuercompliance unabhängig ist von der Verwendung der Macht durch die Finanzbehörde. Es ist durchaus denkbar, dass die Teilnehmer aus anderen Gründen Steuern bezahlen, die nicht auf der Wahrnehmung der Macht beruhen (wie z.B. ethische Gründe, Überzeugung etc.). Um dies ausschließen zu können, wäre es für zukünftige Forschungen gewinnbringend, eine Baseline-Erhebung einzuführen. Beispielsweise könnte eine Vignette erstellt werden, die weder über Experten- und Informationsmacht noch über coercive Macht verfügt. Durch diese „neutrale“ Vignette, ist leichter nachzuvollziehen, ob die Steuercompliance auf den Einsatz der Macht zurück zu führen ist.

Das ausbalancierte Design der Studie hat den Vorteil, dass es zu einer hohen internen Validität führt. Der Wechsel der Vignetten hat sich bei Vorgabe der Experten- und Informationsmacht auf die Höhe der Steuercompliance und auf die Stärke der Wahrnehmung der Experten- und Informationsmacht ausgewirkt. Damit die Wirkung der Manipulation nachlässt, haben die Teilnehmer eine Pause von fünf Minuten bekommen und sie konnten ein Getränk zu sich nehmen. In der Pause ist es möglich, dass die Teilnehmer über das Vorgehen der Finanzbehörde reflektieren und die Erinnerung an die erste Vignette aktiviert bleibt. Für zukünftige Studien wäre es sinnvoll, in der Pause zwischen den Vignetten Distraktoraufgaben vorzugeben. Dann wären die Teilnehmer abgelenkt von der ersten Vignette und die beschriebene Macht der Finanzbehörde würde stärker in den Hintergrund treten. Die Teilnehmer hätten dann keine Zeit mehr in der Pause über die eingesetzte Strategie der Steuerbehörde nachzudenken. Dadurch sind sie offener für die zweite Vignette und vergleichen die Vignetten nicht in dem Ausmaß, wie Teilnehmer, die keine Aufgaben vorgegeben bekommen. So ist es möglich, dass der Effekt der durch den Wechsel der Szenarien hervorgerufen wird, zumindest abgeschwächt wird.

Von den Teilnehmern hat es das Feedback gegeben, dass die Aufgaben sehr eintönig wären. Insgesamt sind pro Vignette 40 Steuerrunden abgefragt worden. Jede Runde hat aus drei Compliancefragen bestanden. Das ergab 120 Angaben pro Vignette, die sich kaum voneinander unterschieden. Das kann dazu führen, dass die Ergebnisse aufgrund von empfundener Langeweile bzw. Monotonie die Ergebnisse verfälschen. Nicht die Dauer der Durchführung hat das Problem dargestellt, sondern vielmehr die Monotonie, die sich negativ auf die Motivation der Teilnehmer auswirkt. Die Steuerrunden sollten für zukünftige Studien gekürzt werden.

Die Vignette der manipulierten Experten- und Informationsmacht steht als Beispiel für die legitime Macht. Es wäre für zukünftige Studien gewinnbringend, ebenfalls die anderen Grundlagen der legitimen Macht zu manipulieren, damit die Ergebnisse gesichert für die legitime Macht stehen. Ziel wäre eine Vignette bei der die Macht der Behörden auf der Manipulation von legitimer Macht, Expertenmacht, Informationsmacht und der Identifikations- oder Referenzmacht beruhen.

Die Stichprobe hat aus Studenten bestanden. Ausgeschlossen von der Teilnahme sind Psychologiestudenten gewesen. Vorteile sind, dass es sich um eine homogene Gruppe handelt und zumeist über geringe Erfahrung mit der Finanzbehörde verfügt wird. Daher ist die Gruppe der Studenten offener für die Manipulation. Bei Angestellten und Selbstständigen besteht die Gefahr, dass sie ihre eigenen Erfahrungen mit der Finanzbehörde, mit der beschriebenen Finanzbehörde der Vignette vermischen, was als Störfaktor wirken kann. Vorteil einer Stichprobe von Angestellten und Selbstständigen ist jedoch, dass sie bereits Erfahrungen mit der Finanzbehörde gemacht haben und ihre Reaktion auf die Beschreibung der Finanzbehörde realitätsnäher sein können, als es die Reaktionen von der Gruppe der Studenten ist. Daher sollte die Studie mit Angestellten und Selbstständigen wiederholt werden. Eventuell unterscheiden sich die Antwortmuster zwischen den Gruppen. Kirchler (1999) zeigte bereits, dass die Bereitschaft von Selbstständigen, Steuern zu hinterziehen, signifikant höher ist als bei Angestellten.

Die Arbeit hat gezeigt, dass eine Differenzierung des Machtkonzepts zu einem umfassenderen Bild von Steuercompliance führen kann. Es konnte aufgezeigt werden, dass coercive Macht und die Experten- und Informationsmacht zu unterschiedlichen

Formen der Kooperationen führen. Jedoch zeigt sich, dass der Zusammenhang von coerciver Macht und erzwungener Compliance nicht durch Reaktanz mediert wird und der Zusammenhang zwischen der Experten- und Informationsmacht und freiwilliger Kooperation nicht durch Selbstwirksamkeit mediert wird.

Die Relevanz von psychologischen Konstrukten wie Reaktanz und Selbstwirksamkeit im Steuerkontext ist unbestreitbar. Auch wenn Reaktanz und Selbstwirksamkeit im Rahmen der Arbeit nicht als Mediatorvariablen gewirkt haben, sind psychologische Konstrukte für zukünftige Forschungen im Steuerkontext ein vielversprechender Ansatz. Der Mensch agiert nicht nur aufgrund rationaler Überlegungen, sondern auch aufgrund von psychologischen Prozessen. Durch die Wahrnehmung von coerciver Macht und legitimer Macht werden unterschiedliche psychologische Konstrukte aktiviert, die dazu führen, dass bestimmte Verhaltensweisen gezeigt werden. Zukünftig sollten weitere psychologische Konstrukte in den Erklärungsansatz für die Steuercompliance einbezogen werden.

Auch wäre es für zukünftige Studien ein spannender Ansatz neuropsychologische Zugänge wie Elektroenzephalografie oder Messung des Hautleitwiderstands miteinzubeziehen. Es stellt eine Möglichkeit dar, ablaufende innere Prozesse zu objektivieren und beobachtbar zu machen. Dadurch wird das Wissen über Steuercompliance erweitert und in der Praxis kann auf die Bedürfnisse der Bürger besser eingegangen werden, wovon die Gesellschaft profitieren würde.

Literaturverzeichnis

Allingham, M.G. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.

Alm, J., McClelland, G. H. und Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48, 21-38.

Alm, J., Sanchez, I. & De Juan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 3-18.

Alm, J. & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101, 1-17.

Backhaus, K. (2008). *Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung* (12 vollständig überarbeitete Auflage). Berlin: Springer-Lehrbuch.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality & Social Psychology*, 51, 1173-1182.

Beckmann, K. (2003). *Steuerhinterziehung: Individuelle Entscheidung und finanzpolitische Konsequenzen*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Bohnet, I., & Frey, B. S. (1994). Direct-democratic rules: The role of discussion. *Kyklos*, 47, 341-354.

Bortz, J., & Döring, N. (2003). *Forschungsmethoden und Evaluation*. Berlin: Springer.

Brehm, J. W. (1966). A theory of psychological reactance. In W. Burke, G. Lake & W. Paine (Hrsg.), *Organization Change: A Comprehensive Reader* (S. 377-390). San Francisco: Wiley & Sons.

Brosius, F. (2011). *SPSS 19*. Heidelberg: mitp.

Bühner, M., & Ziegler, M. (2009). *Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler*. München: Pearson Studium.

Castelfranchi, C., & Falcone, R. (2010). *Trust Theory: A Socio-cognitive and Computational Model*. West Sussex: Wiley.

Das, T. K., & Teng, B. S. (1998). Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of management review*, 23, 491-512.

- Dekker, H. (2004). Control of inter-organizational relationships: Evidence on appropriate concerns and coordinations requirements. *Accounting, Organizations and Society*, 29, 27-49.
- Enste, D. (2012). Ökonomische Trends: Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft. *Wirtschaftsdienst: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 92, 136-138.
- Enste, D., & Schneider, F. (2011). *Jahrbuch Schattenwirtschaft 2010/2011*. Münster: LIT Verlag.
- Feld, L., & Frey, B. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3, 87-99.
- Feld, L., & Frey, B. (2007). Tax Compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29, 103-120.
- Feld, L. P., & Larsen, C. (2012). *Das Ausmaß der Schwarzarbeit in Deutschland*. Specialtrykkeriet Viborg: The Rockwool Foundation Research.
- Festinger, L., & Hutte, H. A. (1954). An experimental investigation of the effect of unstable interpersonal relations in a group. *Journal of Abnormal Psychology*, 49, 513-532.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics using SPSS*. London: Sage Publications.
- 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*. Zugriff am 30.01.2013. Verfügbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2024946
- Handelsblatt. (2012). Standard & Poor's: Griechenland ist teilweise zahlungsunfähig. abgerufen am 12.12.2012, <http://www.handelsblatt.com/finanzen/boerse-maerkte/anleihen/standard-und-poors-griechenland-ist-teilweise-zahlungsunfaehig/6262242.html>
- IAW. (2012). Prognose zur Entwicklung der Schattenwirtschaft in Deutschland im Jahre 2012. . abgerufen am 23.11.2012, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/20063/umfrage/entwicklung-des-umfangs-der-schattenwirtschaft-seit-21995/>
- James, S., & Alley, C. (2002). Tax compliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2, 27-42.

Jenkins, A. L. (1994). The role of managerial self-efficacy in corporate compliance with the law. *Law and Human Behavior*, 18, 71-88.

Kastlunger, B., Dressler, S. G., Kirchler, E., Mittone, L., & Voracek, M. (2010). Sex differences in tax compliance: Differentiating between demographic sex, gender-role orientation, and prenatal onset of masculinisation. *Journal of Economic Psychology*, 31, 542-552.

Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio-Economics*, 28, 131-138.

Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge: 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. (2007). Steuermoral und Steuerhinterziehung. In D. Frey & L. von Rosenstiel (Hrsg.), *Wirtschaftspsychologie* (S. 203-234). Göttingen: Hogrefe.

Kirchler, E. & Muehlbacher, S. (2010). Das Slippery Slope Framework des Steuerverhaltens - Zum Einfluss von Macht und Vertrauen auf erzwungene und freiwillige Kooperation. In E. H. Witte & T. Gollan (Hrsg.), *Sozialpsychologie und Ökonomie. Beiträge des 25. Hamburger Symposiums zur Methodologie der Sozialpsychologie* (S. 173-182). Lengerich: Pabst.

Lienert, G. A., & Raatz, U. (1998). *Testaufbau und Testanalyse*. Weinheim: Beltz.

Locke, E. A., Frederick, E., Lee, C., & Bobko, P. (1984). Effect of self-efficacy, goals, and task strategies on task performance. *Journal of applied psychology*, 69, 241.

Luhmann, N. (1968). *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Lucius & Lucius.

Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.

McBarnet, D. (2001). *When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude*. Canberra: Australian National University.

Mittone, L. (2006). Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach. *Journal of Socio-Economics*, 35, 813-835.

Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2010). Tax compliance by trust and power of authorities. *International Economic Journal*, 24, 607-610.

- Muehlbacher, 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, 89-97.
- Mulder, L. B., Van Dijk, E., De Cremer, D., & Wilke, H. A. M. (2006). Undermining trust and cooperation: The paradox of sanctioning systems in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 147-162.
- Neubauer, W., & Rosemann, B. (2006). *Führung, Macht und Vertrauen in Organisationen*. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Prussia, G. E., Anderson, J. S., & Manz, C. C. (1998). Self-leadership and performance outcomes: The mediating influence of self-efficacy. *Journal of Organizational Behavior*, 19, 523-538.
- 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. (2008). The bases of power and the power/interaction model of interpersonal influence. The society for the psychological study of social issues. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 8, 31-52.
- Raven, B.H., Schwarzwald, J.& Koslowsky, M.(1998). Conceptualizing and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 307-332.
- Schneider, F. (2003). Zunehmende Schattenwirtschaft in Deutschland: eine wirtschafts- und staatspolitische Herausforderung. *Journal of Economic Research*, 72, 148-159.
- Schyns, B. (2001). The relationship between employees’ self-monitoring and occupational self-efficacy and transformational leadership. *Current research in social psychology*, 7, 30-42.
- Shamir, B., House, R. J., & Arthur, M. B. (1993). The motivational effects of charismatic leadership: A self-concept based theory. *Organization science*, 4, 577-594.
- Sloterdijk, P. (2010). *Die nehmende Hand und die gebende Seite*. Berlin: Suhrkamp.
- Stajkovic, A. D., & Luthans, F. (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological bulletin*, 124, 240-261.
- 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). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57, 375-400.

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, 383-406.

Walumbwa, F. O., Mayer, D. M., Wang, P., Wang, H., Workman, K., & Christensen, A. L. (2011). Linking ethical leadership to employee performance: The roles of leader-member exchange, self-efficacy, and organizational identification. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115, 204-213.

Webley, P., Robben, H. S. J., Elffers H., & Hessing, D. J. (1991). *Tax Evasion: An Experimental Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Weber, M. (1947). *The theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Schattenwirtschaft als Relation zum offiziellen Bruttoinlandsprodukt in %, in den OECD-Staaten 2012 (IAW, 2012, zitiert nach Enste, 2012).....	15
Abbildung 2: Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008, S.212)	16
Abbildung 3: Die Wechselwirkungen von Macht und Vertrauen auf die Arten der Kooperation (Gangl et al., 2012, S.15).....	28
Abbildung 4: Flussdiagramm über die Durchführung	40
Abbildung 5: Flussdiagramm der Durchführung der Hauptuntersuchung.....	53
Abbildung 6: Deskriptive Kennwerte bezüglich der Auszahlungshöhe (N = 80).....	68
Abbildung 7: Wechselwirkungsdiagramm von der Steuerrunde und der Manipulation zum II. Testzeitpunkt.....	71
Abbildung 8: Einfaches Mediationsmodell (nach Baron & Kenny, 1986).....	73
Abbildung 9: Pfaddiagramm der Mediation von Selbstwirksamkeit.....	74

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: <i>Aufschlüsselung der Unterschiede der beiden Szenarien</i>	39
Tabelle 2: <i>Überblick über die Items der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht</i>	42
Tabelle 3: <i>Übersicht demographischer Daten differenziert nach der Manipulation</i>	43
Tabelle 4: <i>Korrelationen der Items der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht nach Pearson (2-seitige Signifikanz)</i>	45
Tabelle 5: <i>Faktorenanalyse der Items der Macht</i>	46
Tabelle 6: <i>Deskriptivstatistische Kennwerte des Manipulationschecks</i>	47
Tabelle 7: <i>Übersicht über die demographischen Daten</i>	55
Tabelle 8: <i>Manipulationscheck; Kennwerte der Vignettierung</i>	56
Tabelle 9: <i>Mittelwerte der Arten der Macht in Abhängigkeit der Reihenfolge der Vorgabe</i>	57
Tabelle 10: <i>Untersuchung auf Positionseffekte der coerciven Macht in Abhängigkeit der Testzeitpunkte</i>	58
Tabelle 11: <i>Untersuchung auf Positionseffekte der Experten- und Informationsmacht in Abhängigkeit der Testzeitpunkte</i>	58
Tabelle 12: <i>Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht (N = 34)</i>	59
Tabelle 13: <i>Reliabilitäten der Skalen zum ersten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten Experten- und Informationsmacht (N = 38)</i>	60

Tabelle 14: <i>Itemstatistik der Skala der Experten- und Informationsmacht zum ersten Zeitpunkt (N = 38)</i>	61
Tabelle 15: <i>Reliabilitäten der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten coerciven Macht (N = 38)</i>	61
Tabelle 16: <i>Reliabilität der Skalen zum zweiten Testzeitpunkt unter der Bedingung der manipulierten Experten- und Informationsmacht (N = 34)</i>	62
Tabelle 17: <i>Skala der coerciven Macht und der Experten- und Informationsmacht (N = 72)</i>	64
Tabelle 18: <i>Skala der Reaktanz (N = 38)</i>	65
Tabelle 19: <i>Trennschärfen und Faktorladungen der Items</i>	66
Tabelle 20: <i>Skala der erzwungenen Compliance und der freiwilligen Kooperation (N = 72)</i>	67
Tabelle 21: <i>Berechnung der Hypothese 1 mittels dreifaktorieller Varianzanalyse</i>	70
Tabelle 22: <i>Übersicht über die relative Steuerabgabe in Abhängigkeit der Einkommensstufen</i>	70
Tabelle 23: <i>Inter-Korrelationen der Items der Experten und Informationsmacht und der freiwilligen Kooperation nach Pearson (2-seitige Signifikanz) N = 34</i>	74
Tabelle 24: <i>Korrelationen der Items der coerciven Macht nach Pearson (2-seitige Signifikanz) N = 38</i>	75
Tabelle 25: <i>Vergleich der Steuereabgabe in Bezug auf das Geschlecht</i>	76

Anhang A: Fragebogen

Fragebogen

VPN NR:

Geben Sie bitte für die folgenden Aussagen Ihre Zustimmung oder Ablehnung an!
Beziehen Sie sich dabei auf Ihr Gefühl als SteuerzahlerIn in Tovland!

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“.

Bitte geben Sie im Folgenden an, wie Sie die Steuerbehörde in Tovland einschätzen!

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

Geben Sie bitte anhand der folgenden Aussagen an, inwieweit Sie der Steuerbehörde in Tovland vertrauen!

Ich vertraue der Steuerbehörde in Tovland...		Stimme nicht zu					Stimme zu	
		1	2	3	4	5	6	7
15	meistens ohne darüber nachzudenken.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
16	weil sie die benötigte politische Unterstützung hat, um ihre Arbeit auszuführen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
17	weil ich davon abhängig bin.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
18	weil sie motivierte MitarbeiterInnen hat, die umfangreich beraten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
19	weil es kein finanzielles Risiko für mich in sich birgt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
20	weil sie mich kompetent berät.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
21	weil sie das wichtige Ziel verfolgt, kompetente Beratung zu bieten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
22	weil sie SteuerzahlerInnen in Steuerbelangen wohlwollend berät.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
23	in den meisten Fällen blind.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
24	in den meisten Fällen automatisch.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Bitte kennzeichnen Sie, was für Sie Gründe sind, Steuern in Tovland zu zahlen!

Wenn ich meine Steuern in Tovland vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, ...		Stimme nicht zu					Stimme zu	
		1	2	3	4	5	6	7
25	weil es im Endeffekt allen Vorteile bringt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
26	weil viele Steuerprüfungen stattfinden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
27	weil die Steuerbehörde meine Kooperation wahrscheinlich erwidern wird.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
28	weil es das Richtige ist.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
29	weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
30	weil ich mich dazu moralisch verpflichtet fühle.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
31	weil die Steuerbehörde mich korrekt behandelt, solange ich meine Fehler zugebe.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
32	weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
33	weil die Steuerbehörde SteuerzahlerInnen unterstützt, die unverschuldete Schwierigkeiten haben, ihre Steuern zu zahlen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Schätzen Sie bitte im Folgenden das Klima zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen in Tovland ein!

Zwischen der Steuerbehörde in Tovland und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, ...		Stimme nicht zu					Stimme zu	
		1	2	3	4	5	6	7
34	in dem SteuerzahlerInnen KundInnen der Steuerbehörde sind.	O	O	O	O	O	O	O
35	in dem mündige BürgerInnen erwünscht sind.	O	O	O	O	O	O	O
36	der Rücksichtslosigkeit.	O	O	O	O	O	O	O
37	wie zwischen einem Unternehmen und seinen KundInnen.	O	O	O	O	O	O	O
38	das vom Servicegedanken geprägt ist.	O	O	O	O	O	O	O
39	von Unbarmherzigkeit.	O	O	O	O	O	O	O
40	des gegenseitigen Vertrauens.	O	O	O	O	O	O	O
41	von Jägern und Gejagten.	O	O	O	O	O	O	O
42	von gemeinsamer Verantwortung.	O	O	O	O	O	O	O

Bitte geben Sie an, welche Taktiken Sie als SelbstständigeR beim Bezahlen von Steuern in Tovland verwenden!

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

Geben Sie im Folgenden Ihre Einstellungen und Gefühle gegenüber der Steuerbehörde in Tovland und die Art und Weise, wie Sie Steuern in Tovland bezahlen, an!

Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr aktuelles Gefühl, das durch die Steuerbehörde in Tovland hervorgerufen wurde!		Stimme nicht zu					Stimme zu	
		1	2	3	4	5	6	7
49	Ich löse Steuerprobleme in Tovland, indem ich meiner Intuition folge.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
50	Ich fühle mich bei der Erstellung meiner Steuererklärung in Tovland unterstützt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
51	Für jedes Steuerproblem in Tovland kann ich eine Lösung finden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
52	Wenn ich mich durch die Steuerbehörde in Tovland eingeschränkt fühle, löst das Widerstand in mir aus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
53	Ich habe Angst vor dem Zusammentreffen mit der Steuerbehörde in Tovland	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
54	Wenn sich Widerstände in Tovland auftun, finde ich Mittel und Wege, mich durchzusetzen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
55	Ich werde bei dem Gedanken an den nächsten Kontakt mit der Steuerbehörde in Tovland nervös.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
56	Steuerprobleme in Tovland löse ich, indem ich logisch überlege.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
57	Die Maßnahmen, die die Steuerbehörde in Tovland setzt, geben mir ein Gefühl von Geborgenheit.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
58	Ich denke, die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde in Tovland bieten mir ihre Hilfe in Steuerangelegenheiten an.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
59	Wenn mir die Steuerbehörde in Tovland etwas verbietet, habe ich das Bedürfnis das Verbotene erst Recht zu machen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
60	Ich bin besorgt, wenn ich an den Ausgang meiner nächsten Begegnung mit der Steuerbehörde in Tovland denke.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
61	Ich bin frustriert, wenn ich mich durch die Steuerbehörde in Tovland in meinen Entscheidungen abhängig und unfrei fühle.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
62	Wenn ein Steuerproblem in Tovland auftaucht, kann ich es aus eigener Kraft meistern.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
63	Ich treffe meine Steuerentscheidungen in Tovland aus dem Bauch heraus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Auch im Folgenden bitten wir Sie um Ihre Einstellungen und Gefühle gegenüber der Steuerbehörde in Tovland und die Art und Weise, wie Sie Steuern in Tovland bezahlen!

Beziehen Sie sich bei den folgenden Aussagen auf Ihr aktuelles Gefühl, das durch die Steuerbehörde in Tovland hervorgerufen wurde!		Stimme nicht zu					Stimme zu	
		1	2	3	4	5	6	7
64	Ich bin ein intuitiver Mensch bei Steuerangelegenheiten in Tovland.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
65	Meiner Meinung nach stellt mir die Steuerbehörde in Tovland alles zur Verfügung, was ich brauche, um zu meinem Recht zu kommen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
66	Ich fühle mich durch die Maßnahmen der Steuerbehörde in Tovland geschützt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
67	Ich treffe meine Steuerentscheidungen in Tovland nach langem Überlegen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
68	Vor wichtigen Steuerentscheidungen in Tovland denke ich lieber alles genau durch.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
69	Ich werde zornig, wenn meine Freiheit durch die Steuerbehörde in Tovland eingeschränkt wird.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
70	Wenn ich an die Steuerbehörde in Tovland denke, bin ich beunruhigt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Schätzen Sie nun Ihre derzeitigen Gefühle in Bezug auf die Steuerbehörde in Tovland mit Hilfe folgender Eigenschaftspaare ein.						
hilfsbereit	☐	☐	☐	☐	☐	egoistisch
zerrissen	☐	☐	☐	☐	☐	geordnet
frisch	☐	☐	☐	☐	☐	müde
stark	☐	☐	☐	☐	☐	schwach
heiter	☐	☐	☐	☐	☐	traurig
friedlich	☐	☐	☐	☐	☐	aggressiv
vergnügt	☐	☐	☐	☐	☐	missmutig
gesund	☐	☐	☐	☐	☐	krank

Alles in allem, wie zufrieden sind Sie mit ihrem Leben in Tovland insgesamt?						
sehr unzufrieden	☐	☐	☐	☐	☐	sehr zufrieden

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

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

Bitte geben Sie nun Ihr monatliches Bruttoeinkommen 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 B: Curriculum vitae

Persönliche Informationen:

Name: Valerie Franke

Geburtsdatum: 08.10.1984

Nationalität : deutsch

Ausbildung:

seit 2007 Universität Wien, Psychologiestudium

2010 1. Diplomprüfungszeugnis

2009-2010 Wirtschaftsuniversität Wien,
Bachelorstudium Wirtschafts- und
Sozialwissenschaften (Mitbelegung)

2004-2007 Euregio – Kolleg Würselen
Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

2001-2004 Berufskolleg Eschweiler,
Berufsschulabschluss zur Pharmazeutisch –
Kaufmännischen – Angestellten

1995-2001 Real und Aufbauschule der Stadt Alsdorf
Fachoberschulreife

1994-1995 Kath.- Hermann- Josef- Grundschule
Alsdorf; NRW

1991-1994 Limesgrundschule, Pohlheim, Hessen

Berufserfahrung

seit 2007

impulse Management- & Organisations-
beratung, Assistenz Backoffice, Fulda

2012

Evelyn Summhammer,
Wirtschaftspsychologie &
Persönlichkeitsbildung, Wien

Assistenz Backoffice, Begleitung von
Projekten, Marketing, Akquise

2012

health care communication, Wien

Co Trainer Tätigkeit, Begleitung von
Seminaren

2010

Institut für angewandte Psychologie, Basel

Erstellung eines Forschungsberichts mit dem
Thema: „Leadership & Organisationen 2020“

2006-2008

ABN AMRO Bank Europe & Middle East

Co Trainer Tätigkeit bei der Begleitung der
Seminarreihe: „Increase your Impact &
Influence“ in Istanbul, Madrid, Warschau

2003-2007

Nebentätigkeit in der Altenbetreuung, Hilfe
im Haushalt, Pflegetätigkeiten

2001-2004

Apotheke am Dreieck, Alsdorf

Buchhaltung & Rechnungswesen,
Kundenberatung, Bestellung & Lagerung.
Besuch von diversen Zusatzseminaren.

Zusatzqualifikationen:

Sprachenkenntnisse:	Englisch: sehr gute Kenntnisse Französisch: gute Kenntnisse
Führerschein:	Klasse 3, PKW
Computerkenntnisse:	Microsoft Office, SPSS, R

Anhang C: Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass die Diplomarbeit selbständig, ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel, verfasst wurde. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Des Weiteren bestätige ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt wurde.

Wien, am _____

Name _____