



universität  
wien

# Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

Eine experimentelle Überprüfung der Auswirkungen  
von Bestrafungsmacht der Steuerbehörde und deren  
Fokus auf die Wahrnehmung der Macht und die  
Steuerabgaben

Verfasser

Alexander Andreas Klamar

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, 2014

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Mag. Dr. Eva Hofmann

## **Dank**

Zunächst möchte ich mich sehr herzlich bei Frau Dr. Eva Hofmann und Frau Mag. Barbara Hartl bedanken, die mir während der gesamten Arbeit „mit Rat und Tat“ zur Seite standen. Vielen Dank für die Zeit, die ihr mir gewidmet, die zahlreichen Fragen, die ihr stets beantwortet, und den konstruktiven Input, den ihr mir gegeben habt!

Mein ganz besonderer Dank gilt auch den zahlreichen Teilnehmern, Vortestern und Mit-Organisatoren meiner Studie – allen voran meinen Freunden Amanda, Anni, Caro, Eva, Florian, Gisi, Johannes, Jenni, Julia F., Julia N., Julia S., Marco, Marie-Theres, Max, Michi, Minying, Moritz, Nele, Nertila, Nisha, Pedi, Rita, Tim, Timon und Vali. Ohne eure Unterstützung hätte ich es nie geschafft, meine Daten zu erheben – vielen herzlichen Dank!

Auch bei Barbara G., Barbara K. und Kristyna möchte ich mich sehr herzlich für das Feedback und die Verbesserungsvorschläge bedanken!

An dieser Stelle dürfen auch meine Eltern keinesfalls unerwähnt bleiben, denen ich für ihre Unterstützung zu großem Dank verpflichtet bin.

## Kurzzusammenfassung

Das extended Slippery Slope Framework nennt *coercive power*, *legitimate power* sowie Vertrauen als Determinanten für Steuerehrlichkeit. Empirische Studien zeigen jedoch, dass *coercive power* teilweise als *legitimate* wahrgenommen wird, was durch wahrgenommene Sicherheit vor oder Bedrohung durch die Steuerbehörde erklärbar ist. In der vorliegenden Studie wurde daher der (i) Einfluss von *coercive power* auf Steuerverhalten, (ii) von *coercive power* und Fokus der *coercive power* auf die Wahrnehmung der *legitimate power*, sowie auf (iii) die Wahrnehmung von Bedrohung und Sicherheit untersucht. In einem Laborexperiment erhielten insgesamt 157 TeilnehmerInnen die Beschreibung einer fiktive Steuerbehörde, die sehr oder wenig streng kontrolliert und straft (hohe vs. niedrige *coercive power*), und ihre Kontrollen und Strafen auf andere SteuerzahlerInnen oder die TeilnehmerInnen selbst fokussiert (ich vs. andere Steuerzahler Fokus) In jeweils 20 Versuchsrunden trafen die TeilnehmerInnen Steuerentscheidungen und beantworteten einen nachfolgenden Fragebogen. Es konnte gezeigt werden, dass (i) eine streng strafende Behörde mehr Steuerzahlungen lukriert, sowie (ii) dass das Ausmaß und der Fokus der *coercive power* keinen Effekt auf die wahrgenommene *legitimate power* und (iii) keinen Effekt auf das Gefühl von Sicherheit und Bedrohung hat. Die vorliegende Studie stellt die erste experimentelle Überprüfungen des Einflusses der Foki von den Kontrollen und Strafen der Behörde dar.

## **Abstract**

In the extended Slippery Slope Framework, coercive power, legitimate power and trust in authorities determine tax compliance. Empirical studies showed that participants perceived coercive power as legitimate, which could be explained by feeling secure of or threatened by the tax authority. The present study therefore aims to investigate the impact of (i) coercive power on tax payments, (ii) coercive power and the focus of coercive power on perceived legitimate power, as well as (iii) coercive power and its focus on feelings of security of or threat by the tax authority. In a laboratory experiment, 157 participants based their tax decisions (20 tax paying periods) and answers to a questionnaire on scenarios describing a fictitious tax authority of high or low coercive power, focused on one's own person versus other taxpayers. Results showed that (i) a tax authority described as punishing severely (which matches high coercive power) evokes higher tax payments, that (ii) coercive power and its focus do not affect the level of perceived legitimate power or (iii) the feeling of security and threat. The present study is one of the first to investigate the influence of the focus of tax authorities' enforcement measures.

# Inhaltsverzeichnis

Dank	2
Kurzzusammenfassung	3
Abstract	4
1. Einleitung	7
2. Theoretischer Hintergrund	10
2.1 UnternehmerInnen im Fokus der Forschung	10
2.2 Das Slippery Slope Framework	11
2.2.1 Empirische Überprüfungen des Slippery Slope Framework	15
2.3 Das extended Slippery Slope Framework of Tax Compliance	17
2.3.1 Empirische Überprüfungen des extended Slippery Slope Framework	20
2.4 Sicherheit versus Bedrohung als Einflussfaktor auf Entscheidungsprozesse	23
2.5 Forschungsfrage und Hypothesen	25
3. Methode	28
3.1 Stichprobe	28
3.2 Durchführung	29
3.3 Material	32
4. Ergebnisse	37
4.1 Hypothesenprüfung	37
4.1.1 Zusammenhang zwischen Fokus der coercive power und Steuerabgabe	37
4.1.2 Zusammenhang zwischen coercive power, Fokus der coercive power und legitimate power	38
4.1.3 Zusammenhang zwischen coercive power, deren Fokus und wahrgenommener Bedrohung und Sicherheit	39
4.2 Exploration	41
4.2.1 Unterschiede in den Arten der compliance in Abhängigkeit des Fokus der coercive power	41
4.2.2 Unterschiede in den Emotionen in Abhängigkeit des Fokus der coercive power	42
4.2.3 Zusammenhänge zwischen im Experiment vorgegebener Skalen	43
4.2.4 Vorhersage von tax compliance, legitimate power, Bedrohung und Sicherheit durch die Versuchsbedingungen, das Geschlecht, Vorerfahrung mit der Steuerbehörde und Wissen über Steuern	45
4.2.5 Vergleich von ehrlichen und unehrlichen SteuerzahlerInnen	47
5. Diskussion	49
6. Literatur	53
Anhang A: Materialien, die in der Studie verwendet wurden	57
Anhang B: Tabellenverzeichnis	60
Anhang C: Abbildungsverzeichnis	61

Anhang D: Übersicht über Skalen und Items	62
Eidesstattliche Erklärung	73
Tabellarischer Lebenslauf	74

## 1. Einleitung

„The problem of tax compliance is as old as taxes themselves.“

*(Andreoni, Erard, & Feinstein, 1998, S. 818)*

Die australische Forscherin Valerie Braithwaite (2003) leitete eine neue Ära der Forschung zum Themenkomplex Steuern ein. Da Steuergesetzgebung und -einhebung – zumindest auf den ersten Blick – keine “klassischen” psychologischen Fragestellungen aufwerfen, waren lange Zeit rein ökonomische Modelle in der Forschung vorherrschend, deren Fokus auf der Prüfwahrscheinlichkeit sowie der Höhe der Strafen lag. In einem umfassenden Werk warf Braithwaite (2003) ein völlig neues Licht auf die bisherige Forschung – und bot Erklärungsansätze für Fragestellungen, die ökonomische Theorien nicht hinreichend beantworten konnten. Auch Kirchler (2007) betont die Wichtigkeit, psychologische Variablen in der Forschung zu Steuern zu berücksichtigen, da „purely economic factors such as audit rates and fines“ (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008, S. 211) inkonsistente Effekte auf Steuerehrlichkeit gezeigt haben. Doch warum wird überhaupt zum Themenkomplex Steuern geforscht? Nachfolgender Abschnitt soll die Praxisrelevanz des Themas darstellen.

Im Zuge der Wirtschaftskrise, die 2008 begonnen hat und deren Nachwirkungen sich bis 2014 zeigen, sehen sich die betroffenen Staaten, darunter die USA sowie zahlreiche Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, mit steigenden Staatsschulden konfrontiert. Generell hat jeder Staat zwei Möglichkeiten, das Budgetloch zu schließen: einerseits kann bei den Ausgaben angesetzt werden, in dem diese reduziert werden, andererseits können Regierungen Maßnahmen setzen, um Steuereinnahmen zu erhöhen. In der Regel sind beide Maßnahmen nicht sehr populär – ein nicht unbedeutender Faktor, wenn man beispielsweise bedenkt, wie häufig sich politische Parteien Wahlen stellen müssen.

Doch nicht immer müssen Steuersätze erhöht werden, um Mehreinnahmen zu erzielen. Zahlreiche Steuerpflichtige zahlen nämlich ihre Steuern nicht in jener Höhe, die das Gesetz vorschreibt. Gemäß dem US-

amerikanischen General Accounting Office (GAO), hat die *tax gap*, also jene Differenz zwischen der Summe, die entrichtet werden müsste, und dem Betrag, der tatsächlich (rechtzeitig) bezahlt wurde, 450 Milliarden US-Dollar alleine im Jahr 2006 betragen (GAO, 2012) – dies entspricht 16,9% des gesamten Steueraufkommens (Internal Revenue Service [IRS], 2012). Es liegt im Interesse der Regierungen, die *tax gap* möglichst klein zu halten. Dies kann durch Erhöhung der *tax compliance* – also der „taxpayer’s willingness to pay their taxes“ (Kirchler, 2007, S. 21) – erfolgen.

Die Behörden können sich einiger Mechanismen bedienen, um die *tax compliance* zu erhöhen. Gemäß dem *Slippery Slope Framework* (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008), sind die Macht der Behörde und das Vertrauen der BürgerInnen in die Behörde hierfür entscheidende Faktoren. Zahlreiche aktuelle Studien konnten die Annahmen des Modells bestätigen, dass sowohl wahrgenommene Macht, als auch Vertrauen in die Behörde zu Steuerehrlichkeit führen (Wahl, Kastlunger, & Kirchler, 2010; Kogler, Batrancea, Nichita, Pantya, Belianin, & Kirchler, 2013; Kastlunger, Lozza, Kirchler, & Schabmann, 2013).

Basierend auf dem *Slippery Slope Framework* haben Gangl, Hofmann, Pollai, und Kirchler (2012) Macht und Vertrauen weiter differenziert, um Dynamiken zwischen diesen beiden Faktoren untersuchen zu können. So wurde, gemäß French und Raven (1959), Macht in *legitimate power* (basierend auf Legitimation, beispielsweise durch die Stellung der Behörde im Staat) und *coercive power* (basierend auf der Möglichkeit zu strafen) unterteilt. Ausgehend von Castelfranchi und Falcone (2010) wurde Vertrauen in *reason-based trust* (aufgrund rationaler Überlegungen) und *implicit trust* (als „blindes“ Vertrauen; ohne darüber nachzudenken) unterschieden. In experimentellen Studien untersuchten Hofmann, Hartner-Tiefenthaler, Gangl und Kirchler (in Vorbereitung), welche Auswirkung beide Formen von Macht, also *legitimate* und *coercive power*, auf nachfolgende Steuerabgaben haben. Hierbei zeigte sich, dass sowohl *legitimate power*, als auch *coercive power* einen Einfluss auf die Steuerabgabe hatten, wenn diese getrennt von einander ausgeübt wurden. Werden jedoch beide Arten von Macht gemeinsam von der Behörde ausgeübt, so zeigten sich, entgegen theoretisch begründeten Überlegungen, keine

additiven Effekte auf die Steuerehrlichkeit. Die AutorInnen vermuten, dass die wahrgenommene Bedrohung, von der Behörde verfolgt zu werden, bzw. Sicherheit, geschützt zu sein, hierfür verantwortlich sein könnte. Weitere Studien müssen diese Annahme jedoch überprüfen.

Der Einfluss von wahrgenommener Bedrohung beziehungsweise Sicherheit auf Entscheidungsprozesse wurde bereits in anderen Kontexten untersucht. Im Bereich der politischen Psychologie sowie der Politikwissenschaften wurde speziell der Einfluss von Bedrohung durch terroristisch motivierte Anschläge untersucht (siehe zum Beispiel Huddy, Feldman, Capelos, & Provost, 2002; Davis & Silver, 2004). Im Arbeits- und Organisationskontext interessierte vor allem Bedrohung vor und Sicherheit durch Führungskräfte, sowie Einflüsse auf Gruppenentscheidungen (Brosi & Spörrle, 2012; Gladstein & Reilly, 1985). Detaillierte Untersuchungen zu den Auswirkungen von Bedrohung und Sicherheit im Steuerkontext stehen allerdings noch aus.

Daraus lassen sich folgende Ziele für die vorliegende Arbeit ableiten: Im theoretischen Teil der Arbeit werden Ergebnisse bisheriger Forschung zu *tax compliance* sowie dafür relevante Faktoren erörtert. Fokus liegt hierbei auf der Macht der Behörde. Des Weiteren wird der Einfluss von Bedrohung und Sicherheit auf Entscheidungsprozesse dargestellt. Im empirischen Teil der Arbeit wird eine Studie vorgestellt, die überprüfen soll, ob sich wahrgenommene Bedrohung beziehungsweise Sicherheit, manipuliert durch den Fokus von Kontrollen und Strafen (*coercive power*) auf das Individuum oder auf „die anderen“, auf die Steuerabgabe auswirken. Des Weiteren soll untersucht werden, ob die Wahrnehmung von *coercive power* als *legitimate power* davon abhängt, ob sich die SteuerzahlerInnen bedroht oder geschützt fühlen – wiederum manipuliert durch den Fokus der Kontrollen und Strafen. Die Ergebnisse der Studie werden in der anschließenden Diskussion kritisch beleuchtet, es wird auf Einschränkungen und praktische Implikationen hingewiesen.

## 2. Theoretischer Hintergrund

### 2.1 UnternehmerInnen im Fokus der Forschung

In zahlreichen Ländern bieten sich für unselbstständig Erwerbstätige in der Regel weniger Möglichkeiten, Steuern zu hinterziehen als für selbstständig Erwerbstätige (Kirchler, 2007). Die Steuern der unselbstständig Erwerbstätigen werden zumeist direkt vom Arbeitgeber einbehalten und an die Steuerbehörde abgeführt. Es entsteht für sie somit kein unmittelbarer Verlust, da sie jenen zusätzlichen Anteil ihres Lohnes beziehungsweise Gehaltes, der an die Steuerbehörde abgeführt werden muss, de facto nie erhalten haben. Im Gegensatz dazu ermitteln selbstständige UnternehmerInnen ihren Gewinn selbst. Dieser gilt als Bemessungsgrundlage für die Steuerabgabe. UnternehmerInnen sind darüber hinaus selbst dafür verantwortlich, die Höhe ihres Gewinnes sowie der fälligen Steuerabgabe an die Behörde zu melden, und die Steuer auch selbst zu entrichten. Sie müssen also Geld, das sie bereits erhalten haben, wieder hergeben, und könnten dies als Einschränkung in ihrer unternehmerischen Freiheit sowie als Verlust wahrnehmen (Kirchler, 2007). Ihnen bieten sich somit zahlreiche Möglichkeiten, ihre Steuerlast gering zu halten – Möglichkeiten, die unselbstständig Erwerbstätigen nur in wesentlich geringerem Umfang zu Verfügung stehen. So können UnternehmerInnen zum Beispiel ihre Gewinne in geringerem Ausmaß angeben, als sie tatsächlich erwirtschaftet wurden, oder ihre Ausgaben höher ansetzen, als sie tatsächlich ausgefallen sind. Zusätzlich unterscheiden sich UnternehmerInnen darin von Angestellten, dass erstere eher dazu neigen, ihren Steuerabgabe, die sie als Verlust wahrnehmen, möglichst gering halten beziehungsweise vermeiden zu wollen (Kirchler, 2007). Manche Möglichkeiten sind legal – dies wird als *tax avoidance* bezeichnet. Illegale Methoden werden als *tax evasion* bezeichnet. Oft ist eine Maßnahme nicht per se legal oder illegal; da die Steuergesetze in den meisten Ländern sehr komplex sind, fällt es in der Praxis oft schwer zu beurteilen, wo die Grenze zwischen Legalität und Illegalität verläuft (Kirchler, 2007). Aufgrund der Bandbreite an Möglichkeiten, mit denen Selbstständige ihre Steuerlast gering halten können, beschäftigen sich zahlreiche Studien –

wie auch die vorliegende Arbeit – mit der *tax compliance* selbstständig Erwerbstätiger.

## 2.2 Das Slippery Slope Framework

Forschung zum Thema Steuerzahlen war klassischerweise im Bereich der Ökonomie angesiedelt (zum Beispiel Allingham & Sandmo, 1972; Witte & Woodburry, 1985). Der Fokus lag hierbei vorwiegend auf der Untersuchung der Einflussfaktoren Prüfwahrscheinlichkeit und Höhe der Strafen auf Steuerabgaben. Im Gegensatz zu ökonomischen Modellen behaupten Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008), dass rein ökonomische Faktoren tatsächliches Steuerverhalten nicht hinreichend erklären. So seien nämlich zahlreiche BürgerInnen bereit, ihre Steuern ehrlich zu zahlen, da sie die Legitimität des Steuersystems nicht anzweifeln und sie an die allumfassenden Ziele der Regierung glauben (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008). Daher leisten sie ihren Beitrag, ohne von der Möglichkeit zu hinterziehen Gebrauch zu machen.

Kirchler und KollegInnen (2008) entwickelten das *Slippery Slope Framework*, ein Modell zur Erklärung von *tax compliance*, welches auch nicht-ökonomische Faktoren berücksichtigt. Zwei zentrale Aspekte des Modells bilden die Faktoren Macht und Vertrauen. Hierbei wird Macht definiert als die von Steuerzahlern wahrgenommene Möglichkeit, dass SteuerbeamtlInnen illegale Steuerhinterziehung aufdecken können (Kirchler et al., 2008). Dies kann beispielsweise durch häufige und gründliche Steuerprüfungen, aber auch durch hohe Strafen der Fall sein (Kirchler et al., 2008). Unter Vertrauen verstehen die AutorInnen die von Personen und Gruppen vorherrschende Meinung, dass Steuerbehörden sich gegenüber den BürgerInnen wohlwollend verhalten und deren Arbeit dem Gemeinwohl dient (Kirchler et al., 2008).

Kirchler und KollegInnen (2008) bauen das *Slippery Slope Framework* auf Überlegungen über das vorherrschende Interaktionsklima auf, das zwischen der Behörde und den BürgerInnen herrschen kann. Dies könne, so die Autoren, von *antagonistic* bis *synergistic* reichen. Um das *antagonistic climate* zu illustrieren, vergleichen Kirchler und Kollegen (2008) die SteuerzahlerInnen mit

Räubern, die Steuerbehörde mit Gendarmen. SteuerzahlerInnen sind Räuber, da sie darauf bedacht sind, so wenig wie möglich zu zahlen, und sich daher vor der Behörde verstecken müssen. Die Behörde wiederum agiert als Gendarm, der hinter den SteuerzahlerInnen her sein muss, da diese bei jeder Gelegenheit versuchen werden, Steuern zu hinterziehen. SteuerzahlerInnen fühlen sich verfolgt und haben ihrer eigenen Meinung nach das Recht, sich zu verstecken (Braithwaite, 2003, zitiert nach Kirchler et al., 2008). Die AutorInnen postulieren, dass in diesem Klima die soziale Distanz hoch ist (Bogardus, 1928). Ursprünglich beschrieb die soziale Distanz das Ausmaß, in dem Individuen oder Gruppen positive Gefühle gegenüber anderen ethnischen Gruppen haben, und welchen Status sie diesen zuschreiben (Bogardus, 1928, zitiert nach Braithwaite, 2003). Im Steuerkontext kann die soziale Distanz als Indikator für „liking and the ascription of status to the regulatory authority“ (Braithwaite, 2003, S. 18) angesehen werden. Gegenseitiger Respekt und positive Gefühle treten kaum auf. BürgerInnen kalkulieren rational, ob sie bei Hinterziehung oder ehrlicher Zahlung finanziell besser dastehen (Kirchler et al., 2008). Jegliche *compliance* mit den Steuergesetzen basiert daher auf der Macht der Steuerbehörde. Hierbei resultiert *enforced compliance* (Kirchler et al., 2008): Steuern werden nur deshalb gezahlt, da die Macht der Behörde als hoch angesehen wird und Strafen vermieden werden wollen.

Den Gegenpol zum antagonistischen Klima bildet das *synergistic climate* (Kirchler et al., 2008). SteuerzahlerInnen werden hier als Kunden des „Unternehmens“ Steuerbehörde angesehen. Transparenz, respektvoller Umgang und Service in Form von Hilfestellungen und Informationen sind zentrale Anliegen der Behörde. Im *synergistic climate* ist die soziale Distanz (Bogardus, 1928) zwischen der Steuerbehörde und den BürgerInnen gering. Gemäß Kirchler und Kollegen (2008) ist es hier unwahrscheinlicher, dass BürgerInnen rational kalkulieren, ob sich Hinterziehung lohnt oder nicht. Somit resultiert *voluntary cooperation* (Kirchler et al., 2008): BürgerInnen zahlen aufgrund ihrer eigenen moralischen Überlegungen, zum Gemeinwohl beizutragen, Steuern. Die Androhung häufiger Kontrollen und strengen Strafen ist nicht nötig, um Steuereinnahmen zu lukrieren.

Die AutorInnen postulieren, dass *tax compliance* sowohl durch hohe Macht *der* Behörde, als auch durch ein hohes Maß an Vertrauen *in die* Behörde erreicht werden kann (Kirchler et al., 2008). Gemäß dem Modell ist die *tax compliance* an einem Minimum, wenn sowohl die Macht der Behörde gering ist, als auch das Vertrauen in die Behörde. In diesem Fall ist es wahrscheinlich, dass BürgerInnen ihren Profit maximieren wollen, indem sie ihre Steuerlast möglichst gering halten. Wenn nun die Behörde zunehmend mehr Macht ausübt, in dem sie beispielsweise häufige, gründliche Kontrollen einführt sowie SteuerhinterzieherInnen hohe Geldstrafen androht, steigt die *compliance*; es resultiert *enforced compliance*. Wird hingegen nicht die ausgeübte Macht erhöht, sondern schafft es die Behörde, dass BürgerInnen ihr vertrauen, so resultiert *voluntary cooperation*. In letzterem Fall ist es also nicht nötig, Zwang auszuüben oder Strafen anzudrohen. Es besteht demnach ein qualitativer Unterschied zwischen *enforced compliance* und *voluntary cooperation*. Das Modell, das aus den Annahmen resultiert, ist in Abbildung 1 graphisch dargestellt. Trifft die Behörde Entscheidungen über Maßnahmen, die sie setzt, bewegt sie sich also stets auf einem „rutschigen Abhang“ (*slippery slope*): Hohe Macht der Behörde führt zu *enforced compliance*, Vertrauen in die Behörde führt zu *voluntary cooperation*. Nehmen Macht und Vertrauen ab, sinkt auch die Steuerehrlichkeit rasch ab.

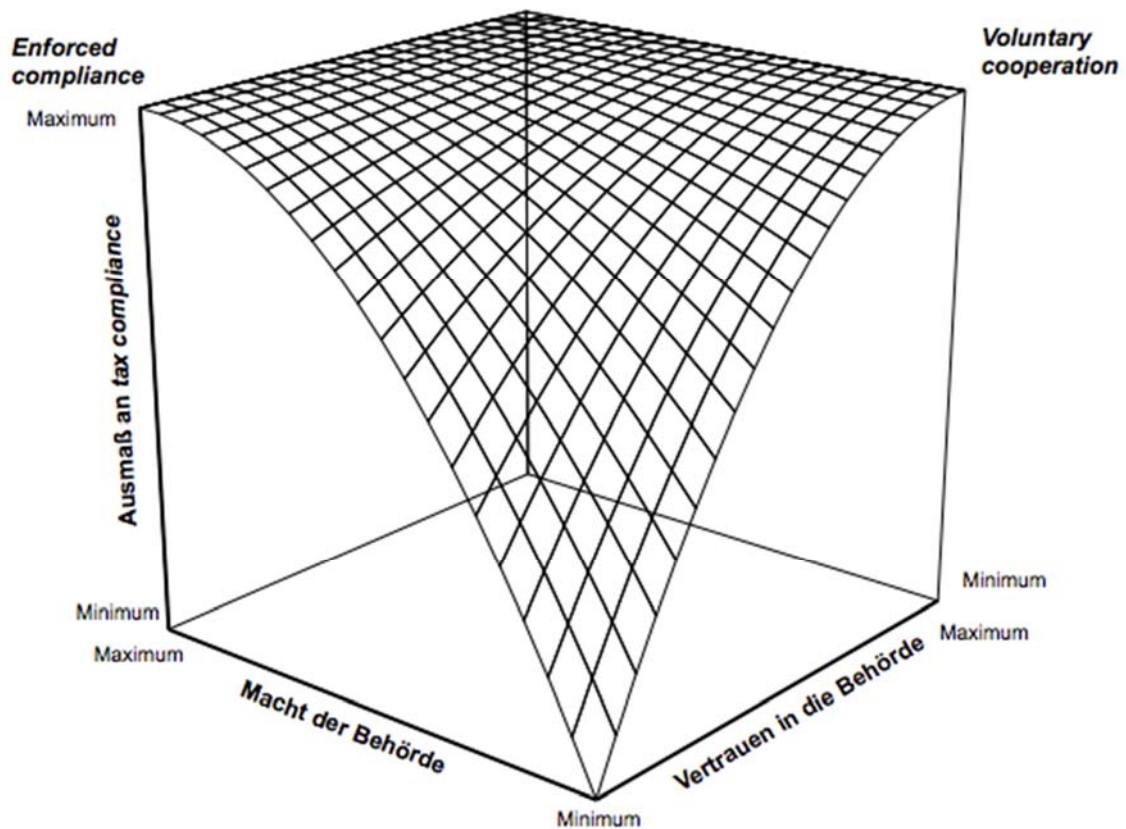


Abbildung 1. Das *Slippery Slope Framework* (adaptiert nach Kirchler et al., 2008, S. 212)

In der Praxis kann dieser „rutschige Abgrund“ wie folgt auftreten: Bei geringem Vertrauen in die Behörde wirken sich Kontroll- und Strafmaßnahmen als weiter vertrauensmindernd aus, da der Behörde Legitimität abgesprochen wird. Gemäß den AutorInnen entsteht hier eine Negativspirale: So wird beispielsweise eine Routineprüfung als absichtlicher Angriff auf die eigene Person und somit als Zeichen von Misstrauen interpretiert. In weiterer Folge können Versuche von SteuerzahlerInnen, die Steuerlast so gering wie möglich zu halten, als legitim wahrgenommen werden (Kirchler et al., 2008).

Die Unterscheidung verschiedener Arten der *compliance* hat folgende praktische Implikationen: Im Falle der *enforced compliance* zahlen BürgerInnen ihre Steuern, da sie die Kosten für nicht-regelkonformes Verhalten als zu hoch einschätzen (Kirchler et al., 2008). Die Macht der Steuerbehörde ist groß, das Vertrauen in die Behörde ist gering. Um BürgerInnen zu regelkonformem Verhalten zu bewegen, sind häufige Steuerprüfungen nötig. Problematisch ist hierbei allerdings, dass Steuerprüfungen mit erheblichen Kosten verbunden

sind. Ein System rigider Kontrollen und Strafen ist zwar in der Lage, illegale Steuerhinterziehung zu minimieren. Der überwiegende Großteil der entgangenen Steuereinnahmen entsteht jedoch durch legale *tax avoidance* (wie beispielsweise das Ausnützen von Grauzonen und Schlupflöchern; Kirchler et al., 2008). Da sich BürgerInnen hierbei im legalen Rahmen bewegen, kann die Behörde hier nicht mit einer verstärkten Machtausübung reagieren, um mehr Steuereinnahmen zu lukrieren. Bei *voluntary cooperation* hingegen, wenn also BürgerInnen, gemäß Definition, die Steuerbehörde als wohlwollend und auf ein gemeinsames Ziel hinarbeitend wahrnehmen, ist es wahrscheinlicher, dass das Ausmaß an legaler Steuervermeidung geringer ausfällt (Kirchler et al., 2008).

Um die Gültigkeit des theoretischen Modells zu überprüfen, wurden zahlreiche empirische Studien durchgeführt (Mühlbacher & Kirchler, 2010; Wahl et al., 2010; Kirchler & Wahl, 2010; Mühlbacher, Kirchler, & Schwarzenberger, 2011; Wahl, Endres, Kirchler, & Böck, 2011; Kogler et al., 2013). Exemplarisch werden Studien von Wahl und KollegInnen (2010) sowie von Kogler und KollegInnen (2013) vorgestellt.

### 2.2.1 Empirische Überprüfungen des Slippery Slope Framework

Die Annahmen des *Slippery Slope Framework*, wonach sowohl hohe Macht der Behörde, als auch hohes Vertrauen in die Behörde zu Steuerehrlichkeit führt, wurden erstmals von Wahl, Kastlunger und Kirchler (2010) in zwei experimentellen Studien untersucht. In Studie 1 konnten Haupteffekte von Macht und Vertrauen auf die Steuerabgabe nachgewiesen werden; so waren Steuerabgaben in jenen Bedingungen mit hoher Macht der Behörde höher als in jenen mit niedriger Macht. In jenen Bedingungen, in denen die Steuerbehörde als sehr vertrauenswürdig beschrieben wurde, waren die Steuerabgaben ebenfalls signifikant höher als in jenen, in denen die Behörde als nicht vertrauenswürdig beschrieben wurde. Wie erwartet, waren die Steuerabgaben am höchsten in jener Bedingung, in der sowohl Macht, als auch Vertrauen hoch waren. Am niedrigsten waren die Steuerabgaben,

erwartungsgemäß, in jener Bedingung, in der Macht und Vertrauen niedrig waren.

Die Überprüfung des Einflusses von Macht und Vertrauen auf die Art der *compliance* zeigte folgende Ergebnisse: Vertrauen hatte einen signifikanten Effekt auf *voluntary cooperation*; vertrauenswürdige Steuerbehörden erhalten höhere Steuerbeiträge als nicht vertrauenswürdige Behörden. Die Macht der Behörde hatte jedoch keinen Effekt auf *voluntary cooperation*. Allerdings zeigte die Interaktion von Vertrauen und Macht einen Einfluss: *voluntary cooperation* war am höchsten, wenn sowohl Macht, als auch Vertrauen hoch waren (Wahl et al., 2010). Für *enforced compliance* zeigte sich ein signifikanter Einfluss von Vertrauen: So wurde bei nicht vertrauenswürdigen Behörden ein höheres Ausmaß an *enforced compliance* erlebt als bei sehr vertrauenswürdigen. Auch der Haupteffekt für Macht auf *enforced compliance* ist signifikant: mächtige Behörden führen zu mehr *enforced compliance* als machtlose Behörden (Wahl et al., 2010). Ein Interaktionseffekt von Macht und Vertrauen wurde nur tendenziell gezeigt (Wahl et al., 2010): Es zeichnet sich ab, dass die *enforced compliance* am niedrigsten ist, wenn die Behörden als vertrauenswürdige, aber machtlos erlebt werden. Am höchsten ist *enforced compliance*, wenn die Steuerbehörde als nicht vertrauenswürdige aber mächtig wahrgenommen wird – eine Annahme, die auch das *Slippery Slope Framework* trifft.

In einem zweiten Experiment (Wahl et al., 2010), welches als Online-Studie mit Selbstständigen durchgeführt wurde, konnten die zuvor gewonnenen Ergebnisse bestätigt werden. Insgesamt konnten Wahl und Kollegen (2010) somit die Annahmen des *Slippery Slope Frameworks* bestätigen. Darüber hinaus konnte eine Wechselwirkung zwischen Macht und Vertrauen identifiziert werden.

Eine multinationale Studie von Kogler und KollegInnen (2013), die in Österreich, Ungarn, Rumänien und Russland durchgeführt wurde, lieferte weitere Belege für die Gültigkeit der Annahmen des *Slippery Slope Framework*. Sie konnten länderübergreifend nachweisen, dass Vertrauen in die Behörde zu *voluntary cooperation* und wahrgenommene Macht der Behörde zu *enforced compliance* führt. Des Weiteren zeigte ihre Studie, dass hohe Werte von Macht und Vertrauen in allen untersuchten Ländern zu hoher Steuerehrlichkeit führen.

Darüber hinaus zeigte sich, dass das *Slippery Slope Framework tax compliance* nicht nur für Österreich, sondern auch für Ungarn, Rumänien und Russland vorhersagen kann.

Zusammenfassend lassen sich die Grundannahmen des *Slippery Slope Framework* wie folgt darstellen: Macht und Vertrauen haben einen Einfluss auf die *tax compliance*, je nach Ausprägung resultieren *enforced compliance* oder *voluntary cooperation* (Kirchler et al., 2008). Das *Slippery Slope Framework* geht jedoch nicht auf die möglichen Dynamiken, die zwischen diesen beiden Faktoren auftreten können, ein. Wie wirken sich Änderungen in der Macht der Behörde auf das ihr entgegengebrachte Vertrauen aus? Wie ändert Vertrauen die Wahrnehmung der Macht? Inwiefern haben Änderungen in Macht und Vertrauen Auswirkungen auf das Klima zwischen der Behörde und den SteuerzahlerInnen? Welche Arten von *tax compliance* können unter welchen Bedingungen erwartet werden? Diese Fragen sollen durch eine Erweiterung des *Slippery Slope Framework*, welche von Gangl, Hofmann, Pollai und Kirchler (2012) durchgeführt wurde, beantwortet werden.

### 2.3 Das extended Slippery Slope Framework of Tax Compliance

Das *extended Slippery Slope Framework* (Gangl, Hofmann, Pollai, & Kirchler, 2012) differenziert die Faktoren Macht und Vertrauen des *Slippery Slope Framework* (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008), um Dynamiken zwischen diesen beiden Faktoren untersuchen zu können (Gangl et al., 2012). Bisherige Forschung zu möglichen Dynamiken zwischen Macht und Vertrauen, die hauptsächlich in anderen Kontexten durchgeführt wurde, lieferte inkonsistente Ergebnisse (Gangl et al., 2012).

Im *extended Slippery Slope Framework* wurde Macht gemäß den *bases of social power* (French & Raven, 1959) in *coercive power* und *legitimate power* unterteilt. Ursprünglich wurde dadurch Arten von Macht zwischen Individuen beschrieben (Gangl et al., 2012), die Übertragung in den Steuerkontext erfolgte durch Gangl und Kollegen (2012). Hierbei entspricht *coercive power* den *harsh forms of power* nach French und Raven (1959), also der *reward power* und der

*coercive power*. Im *extended Slippery Slope Framework* bezeichnet *legitimate power* die *soft forms of power* gemäß French und Raven (1959), und zwar *legitimate power*, *referent power*, *expert power*, sowie *information power* – letztere wurde bei French & Raven (1959) jedoch als *informational influence* bezeichnet (Raven, 1965). Diese werden im Folgenden näher erläutert.

Die Basis von *reward power* bildet die „ability to reward“ (French & Raven, 1959, S. 156), wobei dies auch die Möglichkeit, unangenehme Ereignisse abzuschwächen oder gar zu entfernen, mit einschließt. *Coercive power* ist charakterisiert als die Möglichkeit zur Androhung und Ausübung von Strafen. *Legitimate power* nach French & Raven (1959) kann erklärt werden als Macht, die auf akzeptierten Grundsätzen basiert. Dies können zum Beispiel demokratische Wahlen oder die rechtliche Stellung einer Behörde, die zur Ausübung ihrer Aufgaben nötig ist, sein. *Referent power* basiert auf einem Gefühl von oder Verlangen nach „oneness“ (French & Raven, 1959, S. 161) mit einer Person oder Gruppe. *Expert power* kennzeichnet sich als Macht durch Expertenwissen. *Information power* zeichnet sich durch die Möglichkeit aus, relevante Informationen bereitzustellen oder vorzuenthalten.

Auf Basis der Theorie von Castelfranchi und Falcone (2010) haben Gangl und Kollegen (2012) Vertrauen in *reason-based trust* und *implicit trust* unterteilt. *Reason-based trust* basiert auf rationalen Entscheidungsprozessen, bei denen beispielsweise gemeinsame Ziele sowie ein wohlwollendes Verhalten der Behörde den BürgerInnen gegenüber vertrauensbildend wirken. *Implicit trust* entsteht, ohne dass die BürgerInnen darüber nachdenken müssen: es geschieht automatisch und intuitiv (Gangl et al., 2012). Diese Unterteilung findet sich auch in der *dual process theory* (Kahneman, 2003) wieder. Diese Theorie besagt, dass zwei kognitive Systeme die Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung übernehmen können: das intuitiv-implizite System 1 beziehungsweise das bewusst-rationale System 2 (Kahneman, 2003).

Ähnlich wie die Autoren des *Slippery Slope Framework* nehmen auch Gangl und Kollegen (2012) an, dass Macht und Vertrauen zu verschiedenen Klimata, die zwischen der Steuerbehörde und den BürgerInnen vorherrschen können, führt. Bei Kirchler und Kollegen (2008) sind diese Klimata auf einem Kontinuum angesiedelt – dieses Kontinuum reicht von *antagonistic* hin zu

*synergistic*. Im Gegensatz dazu unterscheidet das *extended Slippery Slope Framework* drei mögliche Klimata: das *antagonistic climate*, das *service climate* sowie *confidence climate*.

Das *antagonistic climate* entsteht, wenn die Behörde *coercive power* gegen BürgerInnen anwendet. Zahlen BürgerInnen ihre Steuern ehrlich, so ist die Basis hierfür lediglich die starke Macht der Behörde (und nicht Vertrauen in die Behörde). Es resultiert daher *enforced compliance*. Das *service climate* entsteht in einem Zusammenspiel aus *legitimate power* der Behörde und *reason-based trust* in die Behörde. Hier zahlen BürgerInnen ihre Steuern freiwillig, um einen Beitrag zu den gemeinsamen Zielen zu leisten. Es resultiert daher *voluntary cooperation*. Das *confidence climate* beschreibt das Interaktionsklima zwischen der Behörde und den BürgerInnen, wenn gegenseitiges Vertrauen blind, ohne darüber nachzudenken (dies entspricht *implicit trust*), erfolgt. Steuern werden aufgrund einer *committed cooperation* gezahlt. Das adaptierte Modell ist in Abbildung 2 graphisch dargestellt.

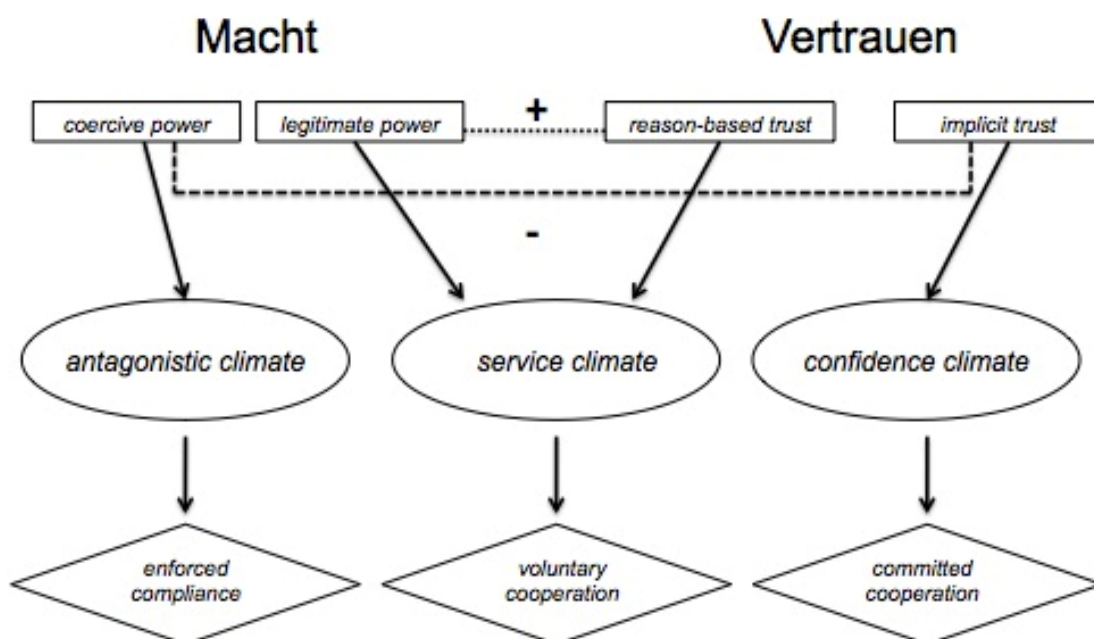


Abbildung 2. Das *extended Slippery Slope Framework*, adaptiert nach Gangl und Kollegen (2012, S. 15)

Darauf aufbauend nimmt das Modell folgende Dynamiken an: *Coercive power* verhindert implizites Vertrauen. Dies ist dadurch begründet, da von der Behörde einseitig etablierte Kontrollmechanismen den Bürgern indirekt vermitteln, dass ihnen nicht vertraut wird (Das & Teng, 1998; Nooteboom, 2002, zitiert nach Gangl et al., 2012). Folgendes Beispiel kann diese Annahme illustrieren: Die Behörde kündigt an, Routineprüfungen zukünftig häufiger durchzuführen. BürgerInnen könnten dies so interpretieren, dass die Behörde ihnen nicht mehr vertraut, korrekte Angaben zu machen. Dieser einseitige Vertrauensentzug kann dazu führen, dass auch die BürgerInnen der Behörde nicht mehr vertrauen. So löst *coercive power* Reaktanz aus und führt dazu, dass BürgerInnen rational über die Gründe, der Behörde zu vertrauen, nachdenken (Balliet et al., 2011; Kirchler et al., 2008, zitiert nach Gangl et al., 2012) – dies steht im Widerspruch zum Konzept des impliziten Vertrauens. *Coercive power* und *implicit trust* schließen sich daher gegenseitig aus.

*Legitimate power* seitens der Behörde geht mit *reason-based trust* einher: Die Ausübung von *legitimate power* wird als „safeguard for cooperation“ (Gangl et al., 2012, S. 12) sowie als Strafe gegen Gesetzesbrecher wahrgenommen. So wird angenommen, dass die Strafen nur jene treffen, die Steuern tatsächlich hinterziehen; Unbescholtene bleiben verschont. BürgerInnen und die Behörde verfolgen daher ein gemeinsames Ziel: jene zu identifizieren, die Steuern hinterziehen, um den größtmöglichen gemeinsamen Beitrag zur Finanzierung öffentlicher Güter zur Verfügung zu haben. Demnach führt die Ausübung von *legitimate power* zu *reason-based trust*.

Ähnlich wie für das *Slippery Slope Framework* muss die Gültigkeit auch für das *extended Slippery Slope Framework* empirisch überprüft werden. Nachfolgend werden daher aktuelle experimentelle Untersuchungen vorgestellt.

### 2.3.1 Empirische Überprüfungen des extended Slippery Slope Framework

Kastlunger, Lozza, Kirchler und Schabmann (2013) führten eine empirische Überprüfung des *Slippery Slope Framework* durch, wobei sie Macht in Anlehnung an Gangl und KollegInnen (2012) in *coercive power* und *legitimate*

*power* unterteilen. Wie auch Gangl und KollegInnen (2012) räumen Kastlunger und Kollegen (2013) ein, dass Vertrauen in *reason-based* und *implicit trust* unterteilt werden kann, bei der experimentellen Überprüfung wird auf diese Unterteilung jedoch nicht näher eingegangen.

Die experimentelle Überprüfung erfolgte mittels des *tax compliance inventory* (TAX-I; Kirchler & Wahl, 2010), sowie eigens entwickelten Items für Vertrauen, *coercive power* und *legitimate power* (Kastlunger et al., 2013). Hierbei zeigte sich, dass Vertrauen negativ mit *coercive power*, aber positiv mit *legitimate power* und *voluntary cooperation* zusammenhängt. Demnach geht eine Steigerung in *coercive power* mit abnehmendem Vertrauen in die Behörde einher. Bei hohem Vertrauen in die Behörde wird mehr *legitimate power* wahrgenommen, BürgerInnen zeigen darüber hinaus mehr *voluntary cooperation*. Des Weiteren wurde ein positiver Zusammenhang von *legitimate power* mit *coercive power* gefunden: mehr wahrgenommene *legitimate power* geht mit höherer wahrgenommener *coercive power* einher.

Obwohl sich zahlreiche bisherige Studien (Wahl et al., 2010; Kastlunger et al., 2013; Kogler et al., 2013) mit dem Einfluss von Macht auf das Steuerverhalten beschäftigten, wurde der Einfluss von *coercive power* in Kombination mit *legitimate power* bisher nur unzureichend erforscht. In einer Studie von Hofmann, Gangl, Kirchler, und Stark (2013) wurde untersucht, ob bei Kombination von manipulierter hoher *coercive power* und hoher *legitimate power* TeilnehmerInnen die Macht als legitim wahrnehmen. Begründet wird dies damit, dass derartige Behörden als legitimierte Experten angesehen werden können, die ehrliche SteuerzahlerInnen davor beschützen, von SteuerhinterzieherInnen ausgenutzt zu werden (Hofmann et al., 2013); auch SteuerhinterzieherInnen profitieren schließlich von öffentlichen Gütern. Demnach richtet sich die Macht der Behörde gegen SteuersünderInnen, wird jedoch nicht als gegen einen selbst gerichtet erlebt (Hofmann et al., 2013). Hierbei ist die Behörde in der Lage zu erkennen, welche SteuerzahlerInnen verfolgt werden sollen, und welche „encouragement and support“ (S. 14) erhalten sollen. Die Studie zeigte, dass wenn beide Formen von Macht kombiniert werden, *legitimate power* die Wahrnehmung der *coercive power* verändern kann (Hofmann et al., 2013).

In einer weiteren Studie von Hofmann, Hartner-Tiefenthaler, Gangl, und Kirchler (in Vorbereitung) wurden ebenfalls beide Formen von Macht kombiniert, um Auswirkungen auf Steuerzahlungen zu untersuchen. Hierbei zeigte sich, dass die Kombination von hoher *coercive power* und hoher *legitimate power* nicht zu den höheren Steuerabgaben führte, als wenn lediglich eine Komponente manipuliert wurde. Hofmann und Kollegen (in Vorbereitung) schlussfolgern, dass die Effekte von *coercive power* und *legitimate power* nicht additiv sind, sondern dass bereits eine Komponente ausreicht, um die *compliance* auf ein hohes Niveau zu bringen. Dies könnte dadurch begründet sein, dass manche der TeilnehmerInnen die *coercive power* bereits als *legitimate power* wahrgenommen haben (Hofmann et al., in Vorbereitung). Es könnte demnach sein, dass diese TeilnehmerInnen, als ehrliche SteuerzahlerInnen, sich nicht persönlich von der Behörde verfolgt fühlen. Sie könnten annehmen, andere – Steuerhinterzieher – erhalten für ihr Vergehen „a rightful punishment“ (Hofmann et al., in Vorbereitung, S. 18). Strenge Kontrollen und Strafen könnten daher Vertrauen hervorrufen, da diese als legitime Mittel wahrgenommen werden, um ehrliche Steuerzahler zu beschützen (Hofmann et al., in Vorbereitung). Demnach zeigte auch die zusätzliche Manipulation der *legitimate power* keine Wirkung; die *coercive power* wurde bereits als legitim wahrgenommen. Die Autoren beschreiben jedoch klar, dass weitere Studien nötig sind, um diese Annahmen zu überprüfen.

Zusammenfassend lassen sich die Haupterkenntnisse der Erweiterung des *Slippery Slope Framework* durch Gangl und Kollegen (2012) sowie deren empirische Überprüfung wie folgt darstellen: Hohe *coercive power* verhindert *implicit trust* und führt zu einem *antagonistic climate*. In weiterer Folge resultiert *enforced compliance*. *Legitimate power* geht mit *reason-based trust* einher. Deren Zusammenspiel führt zu einem *service climate*. Steuerzahlungen basieren auf *voluntary cooperation*. Vertrauen die BürgerInnen der Behörde sowie die Behörde den BürgernInnen blind – dies entspricht *implicit trust* – ist das Klima von *confidence* geprägt. BürgerInnen zahlen ihre Steuern aufgrund von *committed cooperation*. In empirischen Studien (Hofmann et al., in Vorbereitung) konnte nachgewiesen werden, dass *coercive power* und *legitimate power* keine additiven Effekte auf Steuerzahlungen bewirken. Des Weiteren wurde *coercive power* von manchen TeilnehmerInnen als *legitimate*

*power* wahrgenommen. Hierfür könnte wahrgenommene Bedrohung von der oder Sicherheit vor der (Straf-)Verfolgung der Behörde verantwortlich sein. Der nächste Abschnitt bietet daher einen Überblick über Studien, die sich mit Auswirkungen von Bedrohung und Sicherheit beschäftigen.

## 2.4 Sicherheit versus Bedrohung als Einflussfaktor auf Entscheidungsprozesse

Gemäß Arnold (2009) war eine Definition von Sicherheit lange nicht in psychologischen Nachschlagewerken zu finden. Dorsch Psychologisches Wörterbuch (1994, 2004, zitiert nach Arnold, 2009) versteht unter „Sicherheit“ einen „Zustand ohne Schädigung oder Wahrnehmung eines Zustandes ohne Schädigung“ (S. 5). Auch heute noch ist diese Definition keineswegs eindeutig; eine Abgrenzung zu Unsicherheit, Gefahr beziehungsweise Gefährdung, Risiko, Unbestimmtheit und Ungewissheit, aber auch Bedrohung fallen oft schwer (Arnold, 2009). „(Un-)Sicherheit wird meist nicht im strengen Sinne definiert wird, sondern in seiner Funktion be-/umschrieben“ (Arnold, 2009, S. 6). Auch wenn Definitionen oft nicht einheitlich sind, wird nun ein Überblick über Studien verschiedener Disziplinen zu den Einflüssen von Bedrohung auf Entscheidungsprozesse gegeben.

Zahlreiche Studien (Gordon & Arian, 2001; Huddy, Feldman, Capelos, & Provost, 2002; Davis & Silver, 2004) zu Bedrohung – als Gegenteil von Sicherheit – sind in einem politischen Kontext angesiedelt. Gordon und Arian (2001) konnten zeigen, dass Entscheidungen unter großer Bedrohung stärker von Emotionen als von logisch-rationalen Überlegungen geleitet sind. Hingegen bei geringer Bedrohung spielen sowohl Emotionen, als auch logische Argumente, eine Rolle in der Entscheidungsfindung. Gordon und Arian (2001) argumentieren, dass obwohl „this relationship appears to be so obvious as to be trivial“ (S. 197), (politische) Entscheidungsträger dies oft außer Acht lassen. An dieser Stelle sei angemerkt, dass auch hier – wie bereits bei der Unterscheidung verschiedener Arten von Vertrauen im *extended Slippery Slope Framework* – auf die *dual process theory* (Kahneman, 2003) Bezug genommen

werden kann: ein intuitiv-implizites System 1 versus ein bewusst-rationales System 2 können Informationsverarbeitung und Entscheidungsprozesse übernehmen. Entscheidungen unter Sicherheit könnten eher dem bewusst-rationalen System 2 zugeordnet werden. Bei Bedrohung hingegen könnte das intuitiv-implizite System 1 Entscheidungsprozesse erheblich beeinflussen.

In weiteren Studien untersuchten Huddy und Kollegen (2002) die Auswirkung von persönlicher und nationaler Bedrohung nach den New Yorker Terroranschlägen 2001 auf die Wahrnehmung der Konsequenzen von Terrorismus. TeilnehmerInnen der Studie, die eine Bedrohung durch weitere Anschläge auf US-Territorium vermuteten, zeigten eine pessimistische Einschätzung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung sowie der Börsenkurse (Huddy et al., 2002). Davis und Silver (2004) untersuchten den Einfluss, den Bedrohung durch Terrorismus auf die Wahrnehmung der Regierung Bush sowie den Ausgang der US-Wahlen 2004 hat. Sie konnten zeigen, dass die erlebte Bedrohung einen Einfluss – gegen die Wiederwahl Bushs – auf die Wähler hat.

Im Arbeits- und Organisationskontext angesiedelte Studien konnten beispielsweise zeigen, dass Bedrohungen von außerhalb des Unternehmens, wie Wettbewerb und Bedingungen des Marktes, Stress verursachen. Dies hemmt in weiterer Folge die Informationsverarbeitung (Gladstein & Reilly, 1985). In Gruppen, die einer Bedrohung ausgesetzt waren, wurden weniger Kommunikationskanäle genutzt, weniger Informationen aufgenommen, sowie weniger Interaktionen zwischen den Mitgliedern beobachtet, als in vergleichbaren Gruppen ohne Bedrohung (Gladstein & Reilly, 1985). Brosi und Spörrle (2012) stellen einen Zusammenhang zwischen Bedrohung und negativem Führungsverhalten her; so zeigen sie, dass MitarbeiterInnen, die sich physisch bedroht fühlten, charismatische Führungskräfte gegenüber beziehungsorientierten Führungskräften vorziehen (Cohen et al., 2004, zitiert nach Brosi & Spörrle, 2012). Des Weiteren berichten Fast und Chen (2009), zitiert nach Brosi und Spörrle (2012), dass „Führungspersonen, die sich in ihrer Führungsrolle bedroht fühlen, stärker zu aggressivem Verhalten neigen“ (S. 281).

Die Wahrnehmung von Sicherheit – ein Sicherheitsgefühl – kann sehr subjektiv sein: Dost (2003) meint in Zusammenhang, dass „die objektive Realität muss also mit der subjektiven nicht identisch sein“ (S. 2).

Trotz jahrzehntelanger Forschung konnte somit keine einheitliche Definition von Bedrohung und Sicherheit gefunden werden. Zahlreiche empirische Studien beschäftigten sich vorwiegend mit dem Einfluss von Bedrohung auf Informationsverarbeitung, Entscheidungsfindung und Verhalten. Eine Untersuchung dieser Faktoren im Steuerkontext steht allerdings noch aus. In bisherigen Studien im Steuerkontext wurden die TeilnehmerInnen zumeist darüber informiert, dass *sie* mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit geprüft werden (zum Beispiel Hofmann et al., 2013; Kogler et al., 2013). Der Fokus der Kontrollen und Strafen – also ob die Steuerbehörde Kontroll- und Strafmaßnahmen gegen eine Person selbst, oder gegen „andere“ Steuerpflichtige richtet – könnte daher einen möglichen Ansatz zur Untersuchung von Bedrohung und Sicherheit im Steuerkontext darstellen.

## 2.5 Forschungsfrage und Hypothesen

Auf Basis der Literatur ergeben sich für die vorliegende Arbeit folgende Fragestellungen und Hypothesen:

1. Hat der Fokus der *coercive power* der Behörde einen Einfluss auf die Steuerabgabe?

Hofmann und Kollegen (2013; in Vorbereitung) haben gezeigt, dass *coercive power* als legitim wahrgenommen werden kann. Als Ursache vermuten sie, dass TeilnehmerInnen annehmen, SteuersünderInnen werden streng bestraft, nicht jedoch sie selbst. Aufgrund der Wahrnehmung der Legitimität müsste also die *compliance* hoch sein. Andererseits müsste die *compliance* auch dann hoch sein, wenn TeilnehmerInnen vermuten, Kontrollen und Strafen richten sich gegen sie selbst. Um zu untersuchen, welche Bedingung die höchsten Steuerabgaben hervorruft, wird die Hypothese in Bezug auf den Fokus der *coercive power* daher ungerichtet formuliert:

**Hypothese 1a:** Wenn manipulierte *coercive power* niedrig ist, sind Steuerabgaben niedriger, als wenn manipulierte *coercive power* hoch ist, unabhängig von dem Fokus der *coercive power*.

**Hypothese 1b:** Wenn manipulierte *coercive power* hoch ist, zeigen sich Unterschiede in der Steuerabgabe zwischen den Bedingungen Fokus „auf mich“ und Fokus „auf andere“.

2. Wird *coercive power* eher als legitim wahrgenommen, wenn den Fokus der *coercive power* auf „anderen Steuerpflichtigen“ liegt?

In Abschnitt 2.5 wurde gezeigt, dass Behörden mit hoher *coercive* und *legitimate power* als „legitimized professionals protecting honest taxpayers from the free riders who look to exploit other citizens“ (Hofmann et al., S. 14) wahrgenommen werden, und dass unter derartigen Bedingungen vermutet wird, die Macht der Behörde richte sich gegen Steuersünder „but is not perceived as being applied toward oneself“ (Hofmann et al., S. 14). Fragestellung 2 der vorliegenden Arbeit untersucht, ob der Fokus der *coercive power* ausreicht, damit *coercive power* als *legitimate power* wahrgenommen wird.

**Hypothese 2:** Es besteht eine Wechselwirkung von der *coercive power* (hoch vs. niedrig) der Behörde und des Fokus der *coercive power* (ich vs. andere) auf die Wahrnehmung der *legitimate power*.

3. Kann der Fokus der *coercive power* Bedrohung beziehungsweise Sicherheit hervorrufen?

Hofmann und Kollegen (in Vorbereitung) nehmen an, dass TeilnehmerInnen, die sich nicht von der Behörde persönlich verfolgt fühlen, die Kontrollen und Strafen der Behörden als rechtmäßige Strafe von SteuerhinterzieherInnen empfinden. Daher könnten sie *coercive power* als

legitim wahrnehmen. Fragestellung 3 soll daher klären, ob sich BürgerInnen bedroht fühlen, die in direktem Fokus der *coercive power* der Behörde stehen. Sicher müssten sich jene BürgerInnen fühlen, die nicht im Fokus der *coercive power* der Behörde stehen.

**Hypothese 3a:** Es besteht eine Wechselwirkung von der *coercive power* (hoch vs. niedrig) der Behörde und des Fokus der *coercive power* (ich vs. andere) auf die Wahrnehmung der Bedrohung.

**Hypothese 3b:** Es besteht eine Wechselwirkung von der *coercive power* (hoch vs. niedrig) der Behörde und des Fokus der *coercive power* (ich vs. andere) auf die Wahrnehmung der Sicherheit.

In den nächsten Abschnitten werden die Durchführung und die Ergebnisse der Studie, welche die genannten Hypothesen prüfen, beschrieben.

### 3. Methode

#### 3.1 Stichprobe

Insgesamt nahmen an der Studie 157 Personen teil, die größtenteils persönlich im Neuen Institutsgebäude der Universität Wien rekrutiert wurden. Des Weiteren wurden TeilnehmerInnen über WISOP (Datenbank der Wirtschafts- und Sozialpsychologie; hier können sich an psychologischer Forschung Interessierte eintragen, um über aktuelle Studien und Teilnahmemöglichkeiten informiert zu werden) eingeladen. Von den Auswertungen wurden sieben Personen ausgeschlossen; zwei Teilnehmerinnen brachen vorzeitig ab. Eine Person gab als Antwort auf die abschließende Frage, ob alle Instruktionen gelesen und die eigene Meinung angegeben wurde, „trifft gar nicht zu“ an. Vier weitere Teilnehmer gaben an, Psychologie zu studieren – sie wurden ausgeschlossen, da die der Studie zugrundeliegenden Modelle teilweise in den Vorlesungen zu Wirtschaftspsychologie vorgestellt werden, und somit eine unvoreingenommene Bearbeitung der Studie nicht gewährleistet werden könnte.

Zusätzlich wurden 36 TeilnehmerInnen von den weiteren Analysen ausgeschlossen, da sie den *manipulation check* für den Fokus der *coercive power* mit „weiß nicht“ beantworteten. Interpretationen der Ergebnisse wären somit kaum möglich gewesen.

Das finale Sample besteht demnach aus 114 Personen, von denen 64% weiblich sind. Das durchschnittliche Alter beträgt 22,39 Jahre (SD = 3,41). Insgesamt sind vier TeilnehmerInnen über 30 Jahre alt, alle restlichen 110 sind 29 Jahre alt oder jünger (wobei die Jüngsten 18 Jahre alt sind). In allen vier Bedingungen herrscht Gleichverteilung hinsichtlich des Geschlechts ( $\chi^2(3) = 1,41, p = ,70$ ), der Staatsangehörigkeit ( $\chi^2(6) = 5,35, p = ,50$ ), der höchsten abgeschlossenen Ausbildung ( $\chi^2(6) = 4,36, p = ,64$ ), des aktuellen Studienfaches ( $\chi^2(18) = 22,87, p = ,20$ ), des monatlichen Einkommens ( $\chi^2(9) = 9,95, p = ,35$ ), des Arbeitsverhältnisses ( $\chi^2(12) = 12,05, p = ,44$ ), sowie des Anstellungsverhältnisses ( $\chi^2(12) = 8,90, p = ,88$ ). Die jeweiligen Kategorien sind dem Anhang B zu entnehmen.

Der überwiegende Großteil der StudienteilnehmerInnen hatte wenig bis gar keine Erfahrung mit der Steuerbehörde (89,5%). Lediglich 12 Teilnehmer (10,5%) berichteten, „einige Erfahrung“ zu haben, kein/e TeilnehmerIn gab an, „viel Erfahrung“ zu haben. Auf der 4-stufigen Skala von 1 (*keine Erfahrung*) bis 4 (*viel Erfahrung*) liegt der Mittelwert bei 1,75 (SD = 0,65). Ähnlich verhielt es sich mit dem Wissen über Steuern: Auf einer 5-stufigen Skala von 1 (*sehr niedrig*) bis 5 (*sehr hoch*) liegt der Mittelwert der Selbsteinschätzung bei 2,29 (SD = 0,94); 58,7% wählten die unteren beiden Kategorien (wenig Wissen), lediglich 8,8% die oberen beiden, die für hohes Wissen stehen.

Die Verteilung der insgesamt 114 TeilnehmerInnen auf die Versuchsbedingungen ist Tabelle 1 zu entnehmen.

Tabelle 1

*Verteilung der Versuchspersonen über die Bedingungen*

Versuchs- bedingung	<i>coercive power</i> hoch, „ich“ im Fokus	<i>coercive power</i> hoch, „andere“ im Fokus	<i>coercive power</i> niedrig, „ich“ im Fokus	<i>coercive power</i> niedrig, „andere“ im Fokus
N	29	29	31	25
Verhältnis w:m	20:9	20:9	19:12	14:11

### 3.2 Durchführung

Die Studie wurde im Zeitraum von 24.10.2013 bis 06.11.2013 durchgeführt. Die TeilnehmerInnen wurden in ein PC-Labor am Neuen Institutsgebäude der Universität Wien gebeten. Vorab erfuhren sie lediglich, dass es sich um eine „Studie zu finanziellen Entscheidungen“ handelt, bei der sie, abhängig von ihrem Verhalten, Gutscheine für den Online-Versandhändler amazon.de gewinnen können. Insgesamt dauerte die Teilnahme ca. 45 Minuten.

Den TeilnehmerInnen wurde im Labor am PC mittels des Programms z-Tree (Fischbacher, 2007) eine standardisierte Instruktion (siehe Anhang A)

sowie anschließend ein Szenario eines fiktiven Staates vorgegeben. Sie wurden gebeten sich vorzustellen, sie wären BürgerIn in diesem Staat. In der Studie wurden 20 Jahre im Leben eines/einer SteuerzahlerIn simuliert, wobei ein Jahr einer experimentellen Runde entsprach. Jedes Jahr, also jede Runde, wurde den TeilnehmerInnen ein fiktives Gehalt zugeteilt, von dem sie selbst ihre Steuern entrichten mussten. Sie wurden darüber informiert, dass der Steuersatz 40% beträgt, und jedes Jahr (jede Runde) mit einer Wahrscheinlichkeit von 15% geprüft wird. Falls in einer der geprüften Runden Steuern hinterzogen wurden, so ist der hinterzogene Betrag nachzuzahlen und zusätzlich eine Strafe in der Höhe des hinterzogenen Betrages zu entrichten. Die Prüfwahrscheinlichkeit wurde analog zu Wahl, Kastlunger, und Kirchler (2010) konstant gehalten, da dies als Voraussetzung für die Vergleichbarkeit der Ergebnisse angesehen wird. Zum besseren Verständnis wurde folgendes, in Abbildung 3 dargestelltes Beispiel gebracht:

Sie erhalten **1.000.000 ECU (=Experimental Currency Units)** Gehalt. Bei einem Steuersatz von **40%** macht das **400.000 ECU** Steuerabgabe. Sie haben sich entschieden, 200.000 ECU zu zahlen.

Wenn Ihre Steuerabgabe in dieser speziellen Runde **nicht überprüft** wird, erhalten Sie für diese Runde ein Jahreseinkommen von **800.000 ECU**, welches später gemeinsam mit den Jahreseinkommen der anderen Runden in Lose umgewandelt wird.

Wenn diese Runde **zur Prüfung ausgewählt** wird, erhalten Sie **800.000 ECU** weniger der Nachzahlung von **200.000 ECU**, weniger der Strafe von **200.000 ECU**, also **400.000 ECU**. Ihr Jahreseinkommen in dieser Runde beträgt demnach 400.000 ECU.

Abbildung 3. Erklärung der Regeln des Experimentes für StudienteilnehmerInnen mittels z-Tree: Versteuerung des Einkommens

Vor Beginn der experimentellen Runden hatte jede/r TeilnehmerIn die Möglichkeit, sich in fünf Proberunden an den Ablauf zu gewöhnen. Nachdem

alle Proberunden durchlaufen waren, wurde jeder/jedem TeilnehmerIn Szenarien präsentiert, in dem die Steuerbehörde mit hoher oder niedriger *coercive power* charakterisiert wurde. Der Fokus der Kontrollen und Strafen wurde entweder mit „gegen Sie“ oder „gegen andere SteuerzahlerInnen“ festgelegt. Alle TeilnehmerInnen eines Durchganges (maximale TeilnehmerInnenanzahl: 12) waren jeweils der selben Versuchsgruppe zugeordnet. Eine detaillierte Beschreibung der Manipulation befindet sich im Kapitel 3.2 (Material). Bei der Zuteilung der Durchgänge zu den Bedingungen wurde auf sowohl auf eine Gleichverteilung zwischen den Bedingungen, als auch ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis innerhalb der Bedingungen geachtet. Um Störvariablen möglichst gering zu halten, wurde die Vorgabe über die Tage und Tageszeiten variiert.

Die Beträge der Jahreseinkünfte in den 20 Durchgängen variierten von 12.500 ECU bis 62.500 ECU, wobei die Differenz zum nächsthöheren beziehungsweise -niedrigeren Einkommen jeweils 2.500 ECU betrug. Somit reichten die vorgeschriebenen Steuerabgaben von 5.000 ECU bis maximal 25.000 ECU, jeweils in Schritten von 1.000 ECU. Die Reihenfolge der Einkommen wurde randomisiert.

Des Weiteren wurden die TeilnehmerInnen darüber informiert, dass im Anschluss an ihre Teilnahme die Jahreseinkommen aller ihrer Runden zusammengezählt werden, und dieses Gesamteinkommen in Lose umgewandelt wird. Nach Abschluss der Studie wurden die fünf Gutscheine für amazon.de zu je 20 Euro verlost. In fünf Proberunden, welche nicht für die Berechnung der Lose herangezogen wurden, konnten sich die TeilnehmerInnen auf den Ablauf einstellen. In den Proberunden wurde nach jeder Steuerabgabe den TeilnehmerInnen angezeigt, wie hoch ihr endgültiger Verdienst wäre, sowohl wenn diese Runde nicht von der Steuerbehörde überprüft worden wäre, als auch nach erfolgter Steuerprüfung, samt gegebenenfalls Nachzahlung und entsprechender Strafe. Exemplarisch sei ein Beispiel der Proberunde 1 näher erläutert: Der/dem TeilnehmerIn wurde ein fiktives Gehalt von 100.000 ECU zugeteilt. Da der Steuersatz 40% beträgt, war eine Abgabe von 40.000 ECU fällig. Tatsächlich wurden jedoch nur 25.000 ECU bezahlt. Wäre diese Runde nicht geprüft worden, hätte die/der TeilnehmerIn somit ein Jahreseinkommen

von 75.000 ECU gehabt. Im Falle einer Prüfung wären 15.000 ECU an Nachzahlung, sowie weitere 15.000 ECU an Strafzahlung fällig gewesen. Insgesamt hätte das Jahreseinkommen daher 45.000 ECU betragen. Zur Illustration der Darstellung dieser Rückmeldung ist ein Screenshot (Abbildung 4) des z-Tree-Programmes dem Anhang A zu entnehmen.

Am Ende des Experiments wurden die Einkünfte aller Runden – nach Abzug eventueller Steuernachzahlungen und Strafen – zusammengezählt. Der Gesamtgewinn wurde in Lose umgewandelt. Die jeweiligen Beträge, sowie die Information über die Steuerprüfungen, wurden den TeilnehmerInnen am PC mittels z-Tree automatisiert mitgeteilt. Zur Illustration ist in Abbildung 5 (Anhang A) ein Screenshot eines Beispieldurchlaufes dargestellt. Es sei darauf hingewiesen, dass zum damaligen Zeitpunkt lediglich drei Gutscheine für den Online-Versandhändler amazon.de zur Verlosung anberaumt waren. Um die Teilnahme an der Studie attraktiver zu gestalten, wurde die Anzahl der Gutscheine, die zur Verlosung bereitgestellt waren, nach 79 TeilnehmerInnen von drei auf fünf erhöht. Für TeilnehmerInnen, die zu diesem Zeitpunkt bereits teilgenommen hatten, entstand dadurch jedoch kein Nachteil; Da die Verlosung erst nach Abschluss der Studie stattfand, profitierten sie ebenfalls von der Erhöhung der Gewinnchance.

Abschließend wurden die Teilnehmer, ebenfalls am PC mittels z-Leaf, darüber informiert, dass die zuvor genannten amazon.de-Gutscheine nach Abschluss der Studie verlost werden – dies erfolgte im November 2013.

### 3.3 Material

Die Studie wurde am PC mittels des Programmes z-Tree (Zurich Toolbox for Readymade Economic Experiments; Fischbacher, 2007) durchgeführt. Dieses Programm wurde an der Universität Zürich speziell für die Durchführung ökonomischer Experimente konzipiert. z-Tree ist hierbei das Administratoren- und Versuchsleiterprogramm, die TeilnehmerInnen der Studien arbeiten am zugehörigen z-Leaf-Programm (Fischbacher, 2007).

In einem 2 (*coercive power* hoch versus niedrig) x 2 („ich“ versus „andere“) Versuchsdesign wurde die Steuerbehörde als hoch oder niedrig *coercive* beschreiben, wobei „ich“ oder „andere“ Steuerpflichtige im Fokus waren. Der Manipulationstext ist in Abbildung 4 dargestellt, wobei Fettdruck die Manipulation der *coercive power* kennzeichnen, kursive Schrift kennzeichnet die Manipulation des Fokus der *coercive power*.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Bürger des fiktiven Staates Chomland. Sie sind Selbstständige/r und Sie werden die nächsten 20 Jahre (20 Runden) in Chomland Steuern abführen. In Chomland erfährt man nach der Erwerbstätigkeit (also nach 20 Runden), für welche Jahre (Runden) eine Steuerprüfung stattfindet.

Die Steuerbehörde von Chomland berechnete, dass die Steuereinnahmen für das vergangene Jahr etwa 200 Milliarden ECU betragen. Von diesen Einnahmen wurde der **hohe / niedrige** Betrag von ca. **2 / 0,09** Milliarden ECU für Kontrollen und Strafen, die beispielsweise *gegen Sie / gegen andere Steuerpflichtige* gerichtet waren, aufgewendet.

In Chomland macht es die **sehr / wenig** strenge Strafverfolgung der Steuerbehörde **einfach / schwer** herauszufinden, ob *Sie / andere Steuerpflichtige* ehrlich Steuern gezahlt haben.

Für die Steuerbehörde ist die Härte der Strafen für Steuerhinterziehung gegen *Sie / andere Steuerpflichtige* von **großer / geringer** Bedeutung. Die Steuerbehörde arbeitet auf Basis von **strengen / laschen** Kontrollmaßnahmen. Dies führt dazu, dass die Steuerbehörde bei *Ihnen / anderen Steuerpflichtigen* für ihre **hohen / milden** Strafen bekannt ist. Die Steuerbehörde wird *Sie / andere Steuerpflichtige* **sehr / wenig** streng kontrollieren und – falls *Sie / diese* hinterziehen – **hart / kaum** bestrafen. Steuerhinterziehung kann also für *Sie / andere Steuerpflichtige* **hohe / geringe** Strafen zur Folge haben!

Abbildung 6. Manipulationstext des Experiments

Im Anschluss an die experimentellen Runden wurde den TeilnehmerInnen ein Fragebogen zur Bearbeitung am PC, ebenfalls mittels z-Leaf, vorgegeben. Es wurden drei Items zu *coercive power* (Cronbach  $\alpha = ,82$ ) sowie eine Skala zu *legitimate power*, die aus 13 Items besteht und eine Reliabilität von Cronbach  $\alpha = ,66$  aufweist, vorgegeben. Der *manipulation check* für den Fokus der Kontrollen und Strafen bestand aus drei Items (siehe Kapitel 3.2.2). Zusätzlich wurden jeweils drei Items zu den Klimata, sowie jeweils vier Items zu den Arten der *compliance* vorgegeben. Des Weiteren wurden 10 Items zu *procedural justice* (Cronbach  $\alpha = ,79$ ) sowie die PANAS-Skala (Watson, Clark, & Tellegen, 1988; Cronbach  $\alpha = ,83$  für die positiven und Cronbach  $\alpha = ,84$  für die negativen Emotionen) zur Erfassung der Emotionen gegenüber der Steuerbehörde vorgegeben. Wahrgenommene Sicherheit wurde mit zwei Items (Cronbach  $\alpha = ,81$ ) erfasst, die Skala zur wahrgenommenen Bedrohung besteht ebenfalls aus zwei Items und weist ein Cronbach  $\alpha$  von ,85 auf. Zusätzlich wurden folgende weitere, für die vorliegende Studie nicht relevante Items vorgegeben: zwei Items zur selbst eingeschätzten Wahrscheinlichkeit der *tax compliance*, drei Items zur Wahrnehmung der *reward power*, 14 zu *reason-based trust* und drei Items zu *implicit trust*. Abschließend bearbeiteten die TeilnehmerInnen das *Portraits Values Questionnaire* (21 Items; Schwartz, 2003), welches ebenfalls nicht im Rahmen der vorliegenden Arbeit ausgewertet wird. Der gesamte Fragebogen ist dem Anhang B zu entnehmen.

Der *Manipulation check* für *coercive power* weist eine Reliabilität von Cronbach  $\alpha = ,82$  auf, und kann somit als sehr gut angenommen werden (Field, 2009). Er besteht aus 3 Items, welche dem Anhang B zu entnehmen sind.

TeilnehmerInnen haben die Manipulation in der beabsichtigten Richtung wahrgenommen; so zeigten sich in der Skala *coercive power* signifikant höhere Werte in den Bedingungen mit hoher manipulierter *coercive power* als in jenen mit niedriger manipulierter *coercive power* ( $t(101,10) = -10,05, p < ,001$ ). Die entsprechenden Mittelwerte und Standardabweichungen sind der Tabelle 2 zu entnehmen.

Tabelle 2

*Deskriptive Statistiken der Skala coercive power*

Versuchsbedingung	<i>coercive power</i> hoch	<i>coercive power</i> niedrig
	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Wahrgenommene <i>coercive power</i> <sup>a</sup>	5,57 (1,10)	3,09 (1,49)

<sup>a</sup> Skala von 1 bis 7, wobei höhere Werte eine höhere wahrgenommene *coercive power* bedeuten

Da der Fokus der *coercive power* im Steuerkontext bisher nicht manipuliert wurde, wurden eigens Items zur Überprüfung der Wirkung der Manipulation entwickelt. Die Manipulation wird hier auf Itemebene überprüft; die Items werden nicht zu einer Skala zusammengefasst. Die entsprechenden Items samt deren Mittelwerte und Standardabweichungen sind der Tabelle 3 zu entnehmen.

Für keines der genannten Items konnte in den Bedingungen „ich im Fokus“ versus „andere Steuerpflichtige im Fokus“ signifikante Unterschiede gefunden werden. Die StudienteilnehmerInnen nahmen somit den Fokus der *coercive power*, entgegen der Manipulation, in beiden Bedingungen gleich wahr.

Tabelle 3

*Deskriptive Statistiken der Items des Manipulation check für den Fokus der coercive power*

Fokus der Kontrollen und Strafen	Fokus „ich“	Fokus „andere“	Signifikanz der Mittelwerts- unterschiede
Item	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	
Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen mich als Bürger vor. <sup>b</sup>	3,87 (2,05)	3,59 (1,82)	$t(112) = 0,75$ $p = ,45$
Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen andere Bürger vor. <sup>b</sup>	3,97 (1,96)	3,93 (1,79)	$t(112) = 0,05$ $p = ,91$
Gegen wen richten sich die Kontrollen und Strafen der Steuerbehörde eher? <sup>c</sup>	4,15 (1,07)	4,15 (1,07)	$t(112) = 0,01$ $p = ,99$

<sup>b</sup> Skala von 1 (*stimme gar nicht zu*) bis 7 (*stimme voll und ganz zu*)

<sup>c</sup> Semantisches Differential von 1 (*gegen mich*) bis 6 (*gegen andere*); zusätzlich wurde den TeilnehmerInnen die Möglichkeit gegen, diese Frage mit *weiß nicht* zu beantworten. Jene TeilnehmerInnen, die diese Option wählten, wurden von weiteren Analysen ausgeschlossen.

## 4. Ergebnisse

### 4.1 Hypothesenprüfung

Nachfolgend werden die Ergebnisse der Hypothesenprüfung berichtet.

#### 4.1.1 Zusammenhang zwischen Fokus der *coercive power* und Steuerabgabe

Bei Hypothese 1a wird einen Einfluss der *coercive power* auf die Steuerabgabe, unabhängig von dem Fokus der *coercive power*, angenommen. Hypothese 1b berücksichtigt den Einfluss des Fokus der *coercive power* bei hoher *coercive power* auf die Steuerabgabe. Zur Prüfung der Hypothesen 1a und 1b wurde zunächst der Durchschnitt der relativen Steuerabgaben der 20 Versuchsrunden für jede Versuchsperson berechnet. In einer univariaten Varianzanalyse, bei der die Bedingungen *coercive power* und Fokus der *coercive power* („auf mich“ versus „auf andere Steuerpflichtige“) die unabhängigen Zwischensubjektfaktoren darstellten, wurden Gruppenunterschiede berechnet. Hierbei zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Bedingung *coercive power* auf die Steuerabgabe ( $F(1, 100) = 12,03$ ,  $p < ,001$ ). Für den Fokus der *coercive power* konnte kein signifikanter Haupteffekt nachgewiesen werden ( $F(1, 100) = 0,66$ ,  $p = ,42$ ). Der Interaktionseffekt *coercive power* und Fokus der *coercive power* fiel nicht signifikant aus ( $F(1, 100) = 0,64$ ,  $p = ,43$ ). Bei hoher *coercive power* der Behörde werden demnach mehr Steuern bezahlt als bei niedriger *coercive power*. Die durchschnittlichen relativen Steuerabgaben in den Versuchsbedingungen sind aus Tabelle 4 zu entnehmen.

Tabelle 4

*Deskriptive Statistiken der durchschnittlichen relativen Steuerabgaben über die Bedingungen*

		Fokus der coercive power		
		Fokus „ich“	Fokus „andere“	Total
		<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Bedingung <i>coercive power</i>	hoch	0,79 (0,29)	0,79 (0,25)	0,79 (0,27)
	niedrig	0,54 (0,33)	0,63 (0,34)	0,58 (0,33)
	Total	0,66 (0,34)	0,72 (0,30)	

Die Hypothese 1a, dass Steuerabgaben in Bedingungen hoher *coercive power* höher ausfallen als in Bedingungen mit niedriger *coercive power*, konnte somit angenommen werden. Hypothese 1b, die einen Interaktionseffekt von *coercive power* und Fokus der *coercive power* annimmt, muss verworfen werden.

#### 4.1.2 Zusammenhang zwischen *coercive power*, Fokus der *coercive power* und *legitimate power*

Hypothese 2 nimmt eine Interaktion zwischen *coercive power* und deren Fokus in ihrer Auswirkung auf die Wahrnehmung der *legitimate power* an.

Zur Prüfung der Hypothese wurde eine univariate Varianzanalyse durchgeführt, wobei die Skala *legitimate power* die abhängige Variable darstellt. Die Haupteffekte für *coercive power* ( $F(1, 100) = 0,03, p = ,87$ ) und Fokus der *coercive power* ( $F(1, 100) = 0,10, p = ,75$ ) fielen nicht signifikant aus. Auch der Interaktionseffekt *coercive power* und deren Fokus fiel nicht signifikant aus ( $F$

(1, 100) = 1,41,  $p = ,24$ ). Die deskriptiven Statistiken über die Bedingungen sind aus Tabelle 5 zu entnehmen.

Hypothese 2, die eine Wechselwirkung von *coercive power* und deren Fokus vermutete, konnte somit nicht bestätigt werden. Demnach zeigen sich keine Unterschiede in der Wahrnehmung der *legitimate power* je nach Ausmaß der *coercive power* und deren Fokus.

Tabelle 5

*Deskriptive Statistiken der Skala legitimate power über die Bedingungen*

		Fokus der <i>coercive power</i>		
		Fokus „ich“	Fokus „andere“	Total
		<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Bedingung <i>coercive power</i>	hoch	4,24 (0,70)	4,12 (0,92)	4,18 (0,81)
	niedrig	4,09 (0,70)	4,30 (0,69)	4,19 (0,63)
	Total	4,16 (0,64)	4,20 (0,82)	

Hinweis: Skala von 1 (*stimme gar nicht zu*) bis 7 (*stimme voll und ganz zu*)

#### 4.1.3 Zusammenhang zwischen *coercive power*, deren Fokus und wahrgenommener Bedrohung und Sicherheit

Hypothese 3 nimmt Wechselwirkungen zwischen *coercive power* und deren Fokus auf die Wahrnehmung von Bedrohung bzw. Sicherheit an. Zunächst wurde eine multivariate Varianzanalyse durchgeführt. Hierbei konnten keine signifikanten Effekte von *coercive power* auf Sicherheit und Bedrohung ( $F(2, 109) = 0,94$ ,  $p = ,40$ ), keine signifikanten Effekte von dem Fokus der *coercive power* auf Sicherheit und Bedrohung ( $F(2, 109) = 1,87$ ,  $p = ,16$ ),

sowie kein signifikanter Interaktionseffekt ( $F(2, 109) = 0,57, p = ,57$ ) gefunden werden.

Auch separat durchgeführte univariate Varianzanalysen fielen nicht signifikant aus. Für wahrgenommene Sicherheit zeigten weder *coercive power* ( $F(1, 110) = 1,87, p = ,18$ ), noch deren Fokus ( $F(1, 110) = 1,71, p = ,19$ ) oder deren Interaktion ( $F(1, 110) = 0,96, p = ,33$ ) signifikante Effekte. Auch die Wahrnehmung der Bedrohung unterschied sich nicht signifikant in Bezug auf *coercive power* ( $F(1, 110) = 0,67, p = ,42$ ), deren Fokus ( $F(1, 110) = 0,34, p = ,56$ ) oder deren Interaktion ( $F(1, 110) = 0,01, p = ,91$ ). Hypothese 3, die einen Einfluss von *coercive power* und deren Fokus prüft, muss somit verworfen werden.

Deskriptive Statistiken der wahrgenommenen Sicherheit und Bedrohung sind aus Tabelle 6, die jeweiligen Items sind dem Anhang B zu entnehmen.

Tabelle 6

*Deskriptive Statistiken der Skalen Sicherheit und Bedrohung über die Bedingungen*

	Sicherheit	Bedrohung
Versuchsbedingung	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
<i>coercive power</i> hoch, Fokus „ich“	3,52 (1,24)	3,14 (1,73)
<i>coercive power</i> hoch, Fokus „andere“	4,19 (1,69)	3,29 (1,75)
<i>coercive power</i> niedrig, Fokus „ich“	3,40 (1,82)	3,37 (1,80)
<i>coercive power</i> niedrig, Fokus „andere“	3,50 (1,40)	3,60 (1,74)
TOTAL <i>coercive power</i> hoch	3,85 (1,51)	3,22 (1,72)
TOTAL <i>coercive power</i> niedrig	3,45 (1,63)	3,47 (1,76)
TOTAL Fokus „ich“	3,46 (1,56)	3,26 (1,75)
TOTAL Fokus „andere“	3,65 (1,58)	3,44 (1,73)

*Hinweis.* Skalen von 1 (*gar nicht*) bis 7 (*extrem*)

## 4.2 Exploration

Zusätzlich zur Hypothesenprüfung (siehe Kapitel 4.1) wurden weitere Analysen durchgeführt, deren Ergebnisse im Folgenden berichtet werden:

In 4.2.1 werden Unterschiede in den Arten der *compliance* in Abhängigkeit des Fokus der *coercive power* untersucht. Kapitel 4.2.2 beschäftigt sich mit den Unterschieden in Emotionen, die durch den Fokus der *coercive power* hervorgerufen werden. In 4.2.3 werden Korrelationen des *manipulation check* mit weiteren in der Studie erhobenen Skalen untersucht. Kapitel 4.2.4 berichtet Ergebnisse von Regressionen, um *tax compliance*, *legitimate power*, Bedrohung und Sicherheit vorherzusagen. Schließlich werden in Kapitel 4.2.5 Unterschiede hinsichtlich des Antwortverhaltens von ehrlichen und unehrlichen Steuerzahlern näher ergründet.

### 4.2.1 Unterschiede in den Arten der *compliance* in Abhängigkeit des Fokus der *coercive power*

Um zu untersuchen, ob hohe versus niedrige *coercive power* und deren Fokus einen Einfluss auf die *enforced compliance*, *voluntary cooperation* sowie die *committed cooperation* haben, wurden jeweils univariate Varianzanalysen durchgeführt. Ein signifikanter Effekt der Art des Fokus der *coercive power* konnte hierbei lediglich für *voluntary cooperation* nachgewiesen werden ( $t(112) = -2,16, p = ,01$ ), nicht jedoch für *enforced compliance* ( $t(112) = -0,51, p = ,61$ ) oder *committed cooperation* ( $t(112) = -0,63, p = ,53$ ). Die Ergebnisse zeigen, dass das Ausmaß an *voluntary cooperation* höher ist, wenn Kontrollen und Strafen gegen andere Steuerpflichtige gerichtet werden. Die Skalenmittelwerte der jeweiligen Versuchsbedingungen sind aus Tabelle 7 zu entnehmen.

Tabelle 7

*Deskriptive Statistiken der Arten der compliance in Abhängigkeit des Fokus der coercive power*

	<i>enforced compliance</i>	<i>voluntary cooperation</i>	<i>committed cooperation</i>
Versuchsbedingung	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Fokus „ich“	4,19 (1,84)	3,07 (1,16)	5,20 (1,39)
Fokus „andere“	4,36 (1,72)	3,66 (1,21)	5,37 (1,44)

*Hinweis.* Skalen von 1 (*stimme gar nicht zu*) bis 7 (*stimme voll und ganz zu*)

#### 4.2.2 Unterschiede in den Emotionen in Abhängigkeit des Fokus der *coercive power*

In einer multivariaten Varianzanalyse konnte kein Effekt des Fokus der *coercive power* auf positive und negative Emotionen gegenüber der Steuerbehörde (erhoben mit der PANAS-Skala; Watson et al., 1988) gezeigt werden ( $F(2,111) = 2,71, p = ,07$ ). In separat durchgeführten univariaten Varianzanalysen zeigte sich, dass der Fokus der *coercive power* einen Einfluss auf die empfundenen positiven Emotionen gegenüber der Steuerbehörde hat ( $F(1,112) = 5,44, p = ,02$ ), jedoch nicht auf die empfundenen negativen Emotionen ( $F(1,112) = 1,10, p = ,30$ ). Liegt der Fokus der Kontrollen und Strafen auf anderen Steuerpflichtigen, so fällt die Bewertung der Emotionen signifikant positiver aus als wenn der Fokus der Kontrollen und Strafen auf der eigenen Person liegt. Die entsprechenden Werte sind aus Tabelle 8 zu entnehmen.

Tabelle 8

*Deskriptive Statistiken für positive und negative Emotionen in Abhängigkeit des Fokus der coercive power*

	positive Emotionen	negative Emotionen
Versuchsbedingung	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Fokus „ich“	2,55 (0,85)	3,13 (1,12)
Fokus „andere“	2,97 (1,05)	3,36 (1,20)

*Hinweis.* Skalen von 1 (*gar nicht*) bis 7 (*extrem*)

#### 4.2.3 Zusammenhänge zwischen im Experiment vorgegebener Skalen

Im Folgenden werden Korrelationen berichtet, die dem Betrag nach größer als oder gleich  $r = ,30$  und mit  $p \leq 0,01$  signifikant sind. Aufgrund dieser Charakteristika können sie als relevant erachtet werden (Field, 2009).

Wahrgenommene Bedrohung korreliert positiv mit empfundenen negativen Emotionen gegenüber der Steuerbehörde ( $r = ,52$ ). Je höher demnach das Ausmaß an wahrgenommener Bedrohung ist, desto negativer sind die Emotionen gegenüber der Steuerbehörde. Des Weiteren korreliert die Skala positiv mit den Items „nervös“ ( $r = ,57$ ), „ängstlich“ ( $r = ,48$ ), „gereizt“ ( $r = ,45$ ), „wach“ ( $r = ,44$ ), „schuldig“ ( $r = ,43$ ), „angeregt“ ( $r = ,35$ ), „aktiv“ ( $r = ,32$ ) und „beschämt“ ( $r = ,30$ ). Hierbei ist anzumerken, dass die Skala Sicherheit weder mit den Hauptskalen (positiv und negativ) der PANAS-Skala (Watson et al., 1988), noch mit irgendeinem der Items signifikant korreliert (mit einer Korrelation von größer oder gleich  $r = ,30$ ).

Hinsichtlich der Korrelationen der Items der PANAS-Skala (Watson et al., 1988) zur Erfassung der Emotionen und den Items des *Manipulation check* für den Fokus der *coercive power* ist folgendes zu berichten: Das Item „Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen mich als Bürger vor.“ korreliert positiv mit dem Item „feindselig“ ( $r = ,42$ ). „Ich habe

den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen andere Bürger vor.“ korreliert ebenfalls positiv mit „feindselig“ (ebenfalls mit  $r = ,42$ ), zusätzlich jedoch mit „ängstlich“ ( $r = ,32$ ).

Das Item „Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen mich als Bürger vor.“ korreliert positiv mit der Skala zur Erhebung des *antagonistic climate* ( $r = ,32$ ). Je stärker demnach der Eindruck besteht, dass die Behörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen die eigene Person vorgeht, desto eher wird das Klima zwischen Steuerbehörde und BürgerInnen als feindselig erlebt. Des Weiteren korreliert das genannte Item positiv mit *enforced compliance* ( $r = ,38$ ). Steuerzahlungen basieren daher eher auf der ausgeübten Macht der Steuerbehörde als auf einer inneren Verpflichtung. Die Korrelation des Items mit der Skala zur Erfassung der Verfahrensgerechtigkeit ist negativ ( $r = -,30$ ); Je stärker der Eindruck der TeilnehmerInnen war, dass die Behörde mit Kontrollen und Strafen gegen sie vorgeht, desto geringer empfanden sie die Verfahrensgerechtigkeit der Behörde. Des Weiteren korreliert das Item stark positiv ( $r = 0,83$ ) mit dem Item „Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen andere Bürger vor.“. Je größer demnach der Eindruck, dass die Behörde geht gegen einen vorgeht, desto größer auch der Eindruck, sie geht gegen andere vor.

Hinsichtlich des semantischen Differentials zur Erfassung des wahrgenommenen Fokus der *coercive power* („Gegen wen richten sich die Kontrollen und Strafen der Steuerbehörde eher?“) ist folgendes anzumerken: Höhere Werte sprechen dafür, dass TeilnehmerInnen eher denken, die Behörde geht gegen andere vor, bei niedrigen Werten denken sie, die Behörde geht gegen sie vor. Demnach ist die negative Korrelation ( $r = -,56$ ) mit dem Item „Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen mich als Bürger vor.“ stimmig. Nicht konsistent ist jedoch, dass das semantische Differential negativ mit dem Item „Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen andere Bürger vor.“ zusammenhängt ( $r = -,32$ ).

#### 4.2.4 Vorhersage von *tax compliance*, *legitimate power*, Bedrohung und Sicherheit durch die Versuchsbedingungen, das Geschlecht, Vorerfahrung mit der Steuerbehörde und Wissen über Steuern

Zur Prüfung, welche Variablen Einfluss auf die Steuerabgabe, *legitimate power*, Bedrohung und Sicherheit haben, wurden multiple Regressionen nach der *stepwise*-Methode durchgeführt. Hierbei wurden jeweils die Versuchsbedingungen (*coercive power* hoch vs. niedrig, Fokus „ich“ vs. „andere“) sowie das Geschlecht der/des TeilnehmerIn, die von den StudienteilnehmerInnen selbst angegebene Erfahrung mit der Steuerbehörde und das selbst eingeschätzte Wissen als Prädiktoren eingegeben. Für den relativen Steuerbeitrag zeigte die Bedingung *coercive power* sowie die bisherige Erfahrung mit der Steuerbehörde einen signifikanten Einfluss (siehe Tabelle 9). *Legitimate power* kann lediglich durch das Geschlecht vorhergesagt werden (Tabelle 10). Für wahrgenommene Bedrohung und Sicherheit konnten keine Einflussfaktoren identifiziert werden.

Tabelle 9

*Multiple Regression für den relativen Steuerbeitrag*

Variable	relativer Steuerbeitrag		
	Modell 1 B	Modell 2 B	Modell 3 B
(Konstante)	0,58**	0,76**	0,82**
Bedingung <i>coercive power</i>	0,20**	0,21**	0,19**
Erfahrung mit der Steuerbehörde		-0,10*	-0,11*
Geschlecht: männlich			-0,12*
$R^2$	0,10	0,14**	0,18**
$F$	12,79**	9,33**	7,79**
$\Delta R^2$		0,04	0,03
$\Delta F$		5,36*	4,19*

*Hinweis.* \* $p < 0.05$ . \*\* $p < .01$ .

Tabelle 10

*Multiple Regression für legitimate power*

Variable	<i>legitimate power</i>
	Modell 1 B
(Konstante)	4,38**
Geschlecht: weiblich	-0,32*
$R^2$	0,04
$F$	5,15*

*Hinweis.* \* $p < 0.05$ . \*\* $p < .01$ .

#### 4.2.5 Vergleich von ehrlichen und unehrlichen SteuerzahlerInnen

Um das Antwortverhalten ehrlicher und unehrlicher StudienteilnehmerInnen in Abhängigkeit von der Versuchsbedingung vergleichen zu können, wurden zunächst all jene TeilnehmerInnen, die komplett unehrlich waren – in der Variable *relativer Steuerbeitrag gesamt* weisen sie einen Wert von 0,00 auf – sowie all jene, die komplett ehrlich waren (und deren relativer Steuerbeitrag somit 1,00 betrug) ausgezählt. Hierbei zeigte sich, dass lediglich acht Personen (über alle Bedingungen verteilt) komplett ehrlich waren. Da bei einer derartig geringen Fallzahl keinerlei statistische Aussagen möglich sind, wurden die Daten in gleich große Gruppen (auf Basis des relativen Steuerbeitrages) unterteilt. Bei sechs gleich großen Gruppen – dies ermöglicht einen Vergleich der ehrlichsten 16,67% mit den unehrlichsten 16,67% waren jedoch in beiden *coercive power* niedrig-Bedingungen lediglich zwei Personen. Vergleicht man die ehrlichsten 20% mit den unehrlichsten 20% (das entspricht fünf gleich großen Gruppen), so ist lediglich in einer der vier Bedingungen die Fallzahl größer 10. Selbst bei vier gleich großen Gruppen – was einem Vergleich der ehrlichsten 25% mit den unehrlichsten 25% entspricht, sind in der Bedingung *coercive power* niedrig, Fokus „ich“ lediglich drei TeilnehmerInnen. Da sich bei dieser Lösung der Bereich der unehrlichsten 25% bereits bis zu jenen TeilnehmerInnen erstreckt, die ihre Steuern zur Hälfte ehrlich gezahlt haben, wurde auf eine weitere Reduktion der Gruppenanzahl verzichtet.

Tabelle 11

## Übersicht über die Verteilung unehrlicher und ehrlicher SteuerzahlerInnen über die Bedingungen

Perzentil	n <sup>d</sup>	rel. TAX <sup>e</sup>	Versuchsbedingung			
			<i>coercive power</i> hoch		<i>coercive power</i> niedrig	
			Fokus „ich“ (n = 29)	Fokus „andere“ (n = 29)	Fokus „ich“ (n = 31)	Fokus „andere“ (n = 25)
Anteil unehrlicher (ehrlicher) SteuerzahlerInnen in Prozent <sup>f</sup>						
16,67 (83,33) <sup>a</sup>	19 (23)	0,00-0,30 (1,00)	6,90 (20,69)	6,90 (24,14)	32,26 (12,90)	20,00 (24,00)
20,00 (80,00) <sup>b</sup>	23 (23)	0,00-0,42 (1,00)	13,79 (20,69)	6,90 (24,14)	38,71 (12,90)	20,00 (24,00)
25,00 (75,00) <sup>c</sup>	28 (28)	0,00-0,50 (0,97-1,00)	13,79 (31,03)	10,34 (27,59)	51,61 (16,13)	20,00 (24,00)

*Hinweis.* Die Anzahl der TeilnehmerInnen wurde hinsichtlich ihrer Steuerehrlichkeit in gleich große Gruppen aufgeteilt. Dies entspricht bei <sup>a</sup>6 gleich großen Gruppen, bei <sup>b</sup>5 gleich großen Gruppen sowie bei <sup>c</sup>4 gleich großen Gruppen. <sup>d</sup>Gruppengröße

<sup>e</sup>Anteil der tatsächlich entrichteten Steuer an der fälligen Steuer <sup>f</sup>Bezugsgröße: n der jeweiligen Bedingung.

Lesebeispiel: 6,90% der TeilnehmerInnen der Bedingung *coercive power* hoch, Fokus auf die eigene Person zählen zu den unehrlichsten 16,67% der TeilnehmerInnen.

## 5. Diskussion

Ziel der vorliegenden Arbeit war einerseits, Ergebnisse bisheriger Forschung zum Thema Steuern sowie relevante Faktoren für *tax compliance* auf Basis der Literatur zu erörtern. Des Weiteren wurde, aufbauend auf den Erkenntnissen aus bisherigen Studien (u.a. Kastlunger et al., 2013; Hofmann et al., in Vorbereitung), eine Untersuchung des Einflusses von *coercive power* sowie des Fokus der Behörde auf relevante Variablen im Steuerkontext durchgeführt. Hierbei zeigte sich, dass *coercive power* einen signifikanten Einfluss auf die Steuerabgaben hat, jedoch nicht der Fokus der *coercive power*. Darüber hinaus wurde gezeigt, dass der Fokus keinen Einfluss darauf hat, ob *coercive power* als *legitimate power* wahrgenommen wird. In allen vier Versuchsbedingungen – hohe versus niedrige *coercive power*, jeweils kombiniert mit Fokus „ich“ versus „auf andere Steuerpflichtige“ – wurde das Ausmaß an *legitimate power* der Steuerbehörde gleich wahrgenommen. Auch die Wahrnehmung von Bedrohung durch und Sicherheit vor der Strafverfolgung durch die Behörde wird nicht von *coercive power* und deren Fokus determiniert.

Einen möglichen Erklärungsansatz dafür, dass der Fokus der *coercive power* in keiner der untersuchten Hypothesen nachgewiesen werden konnte, könnte die Art der Manipulation bieten. Da die vorliegende Studie eine der ersten experimentellen Überprüfungen der Auswirkungen des Fokus der *coercive power* im Steuerkontext darstellt, konnte auf keine bewährten Methoden zur Manipulation zurückgegriffen werden. Der *Manipulation check* zeigte, dass sich die TeilnehmerInnen in den beiden Fokus-Bedingungen („auf Sie“ versus „auf andere Steuerpflichtige“) nicht hinsichtlich ihrer Wahrnehmung des Fokus unterschieden. Ein weiteres Indiz hierfür ist die sehr hohe Korrelation ( $r = ,83$ ) zwischen den Items zur Erfassung des Fokus (siehe Kapitel 4.2.3). Dies könnte folgende Ursachen haben: Einerseits könnte die Manipulation nicht deutlich genug gewesen sein. Möglicherweise ist es nicht ausreichend, einen Text zu präsentieren, der den Fokus angibt. In nachfolgenden Studien könnten daher die Manipulation wie folgt durchgeführt werden – ebenfalls unter der Annahme einer konstanten objektiven Prüfwahrscheinlichkeit (Wahl et al., 2010): Der/die VersuchsleiterIn erläutert zu Beginn, in „anderen Durchgängen“

hätten bereits zahlreiche Überprüfungen stattgefunden. Die Wahrscheinlichkeit, dass „Sie“ nun auch überprüft würden, sei somit gering – dies entspricht dem Fokus auf „andere“. Der Fokus „ich“ könnte folgendermaßen vermittelt werden: Zu Beginn des Durchganges erklärt der/die VersuchsleiterIn, dass im aktuellen Durchgang mit Steuerprüfungen – sowie bei Hinterziehung mit entsprechenden Strafen – zu rechnen sei, da andere Gruppen noch nicht geprüft wurden. Hierbei würde man zwar nicht Individuen persönlich ansprechen, wie es in der vorliegenden Studie der Fall war, der teilnehmenden Gruppe würde jedoch verdeutlicht, dass sie mit einer Prüfung durch die Steuerbehörde zu rechnen hätten. In beiden Fällen gilt es jedoch zu beachten, dass TeilnehmerInnen beeinspruchen könnten, dass die Wahrscheinlichkeiten unabhängig sind und es somit keine „Kontingente“ für die Anzahl an durchzuführenden Prüfungen gibt.

Andererseits könnte es auch sein, dass TeilnehmerInnen zwar die Manipulation in die richtige Richtung wahrgenommen haben, sich jedoch davon nicht beeinflussen ließen; im Manipulationstext wurden sie darauf hingewiesen, dass die Prüfwahrscheinlichkeit 15% beträgt – für TeilnehmerInnen aller Bedingungen. Des Weiteren ist es denkbar, dass TeilnehmerInnen die Informationen aus der Manipulation als unvollständig erachtet haben: „Die Steuerbehörde wird andere Steuerpflichtige sehr streng kontrollieren und – falls diese hinterziehen – hart bestrafen“ könnte die Frage aufgeworfen haben: „Und was ist mit mir? Wird sie mich streng kontrollieren und hart strafen?“. In weiteren Studien könnte in Interviews die Frage geklärt werden, inwieweit sich Steuerpflichtige persönlich als Ziel von Kontrollen und Strafen wahrnehmen.

Hofmann und Kollegen (in Vorbereitung) nahmen an, dass TeilnehmerInnen deshalb *coercive power* als *legitimate power* wahrgenommen haben, da „they might not have the feeling that they are personally chased by the tax authority, since they are honest taxpayers, but that fellow citizens, who actually evade taxes, receive a rightful punishment for their offense.“ (S. 18). Basierend auf dieser Annahme hätte der Fokus somit folgenden Einfluss haben müssen: Sind „andere Steuerpflichtige“ im Fokus, hätte mehr *legitimate power* wahrgenommen werden müssen als wenn der Fokus „ich“ war. Wenngleich dieser Effekt nicht nachgewiesen werden konnte, so ist ein interessantes

Ergebnis, dass die *legitimate power* in *allen* Bedingungen über dem Skalenmittelwert von 3,50 liegt.

Auch die Betrachtung der Verteilung ehrlicher und unehrlicher SteuerzahlerInnen über die Bedingungen bietet interessante Ergebnisse. Da die Aufteilung der Stichprobe in komplett ehrliche (100% Steuerabgabe) und komplett unehrliche (0% Steuerabgabe) TeilnehmerInnen für den Gruppenvergleich in zu geringen Fallzahlen resultiert, werden im Folgenden die Quartile betrachtet; Die ehrlichsten 25% der TeilnehmerInnen (sie zahlten 97-100% des fälligen Betrages) werden mit den unehrlichsten 25% verglichen (sie zahlten 0-50% des fälligen Betrages). Interessant ist vor allem der Vergleich des Verhältnisses unehrliche:ehrliche TeilnehmerInnen. Bei hoher *coercive power*, Fokus „ich“ beträgt das Verhältnis unehrliche:ehrliche Teilnehmer 1:2,25. Sind „andere“ im Fokus, so entspricht das Verhältnis 1:2,67. In beiden Bedingungen sind somit mehr als doppelt so viele ehrliche TeilnehmerInnen als unehrliche. Ist jedoch *coercive power* niedrig, so entspricht das Verhältnis bei Fokus „ich“ 1:0,31. Dies bedeutet, dass dreimal mehr TeilnehmerInnen unehrlich waren als ehrlich. Lag der Fokus auf „andere“, beträgt das Verhältnis 1:1,20 – es waren somit mehr TeilnehmerInnen ehrlich als unehrlich. Einschränkend ist hierbei zu erwähnen, dass in dieser Bedingung lediglich eine Person mehr ehrlich war als unehrlich.

Auch für das Verhältnis von unehrlichen und ehrlichen TeilnehmerInnen könnte der Manipulationstext Aufschluss darüber geben, wie dieses Ergebnis zustande gekommen ist. TeilnehmerInnen der *coercive power* hoch-Bedingungen haben scheinbar für ihre Entscheidungen nicht berücksichtigt, ob sich die Macht gegen „mich“ oder gegen „andere“ richtet – lediglich die hohe Macht war entscheidend. War die Macht jedoch niedrig und der Fokus „ich“, so machte es die „wenig strenge Strafverfolgung der Behörde schwer herauszufinden, ob Sie ehrlich Steuern gezahlt haben“. In diesem Fall hinterzogen dreimal so viele TeilnehmerInnen Steuern als ehrlich zahlten. Möglicherweise ging der Manipulationstext hier nicht in die gewünschte Richtung; gerade TeilnehmerInnen dieser Bedingung könnten wahrgenommen haben, *nicht* im Fokus der Behörde zu sein, da diese nur den „niedrige[n] Betrag von 0,09 Milliarden ECU für Kontrollen und Strafen, die beispielsweise

gegen Sie verwendet wurden“, zur Verfügung hatte. In der vorliegenden Studie waren die Manipulationstexte aller Bedingungen gleich formuliert, lediglich Schlüsselwörter unterschieden sich von einander. Dies war nötig, um unerwünschte Nebeneffekte (zum Beispiel durch unterschiedliche Wortanzahl der Texte, unterschiedliche Formulierungen) auszuschalten. Nachfolgende qualitative Studien prüfen, inwieweit ein Fokus gegen die eigene Person bei niedriger Macht wahrgenommen wird.

Die vorliegende Studie liefert einen wesentlichen Beitrag zur Steuerforschung, indem ein neuartiges Konzept – nämlich der Fokus der Kontrollen und Strafen der Steuerbehörde – in dieser Form erstmalig untersucht wurde: In bisherigen Studien (unter anderem Hofmann et al., 2013; Kogler et al., 2013) ging es vor allem darum, dass die TeilnehmerInnen *selbst* mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit geprüft werden. In der vorliegenden Arbeit wurde eine Versuchsgruppe darüber informiert, dass die Steuerabgabe *anderer* TeilnehmerInnen mit einer definierten Wahrscheinlichkeit überprüft wird. Zusätzlich konnten Fragestellungen für weitere Untersuchungen angeregt werden. Trotz der genannten Einschränkungen deuten die Ergebnisse auf folgende praktische Implikation hin: Die Macht der Behörde scheint den Fokus der Kontrollen und Strafen als entscheidenden Faktor zu übertreffen.

## 6. Literatur

- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323–338.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of economic literature*, 36(2), 818-860.
- Arnold, H. (2009, Oktober). Sicherheitswahrnehmungen aus Sicht der Psychologie. Sicherheitswahrnehmungen zu Beginn des 21. Jahrhunderts: Perspektiven, Thesen, Themen. Symposium am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Tax Evasion* (S. 15–39). Aldershot: Ashgate.
- Bogardus, E. S. (1928). *Immigration and race attitudes*. Boston, MA: Heath.
- Brosi, P., & Spörrle, M. (2012). Die dunkle Seite der Führung: Negatives Führungsverhalten, dysfunktionale Persönlichkeitsmerkmale und situative Einflussfaktoren. In S. Grote (Hrsg.), *Die Zukunft der Führung* (S. 269-290). Berlin: Springer Berlin Heidelberg.
- Castelfranchi, C., & Falcone, R. (2010). *Trust Theory: A Socio-cognitive and Computational Model*. West Sussex: Wiley.
- Davis, D., & Silver, B. (2004). The threat of terrorism, presidential approval, and the 2004 election. In *Annual Meeting of the American Political Science Association, Hilton Chicago and the Palmer House Hilton, Chicago, IL*.
- Dost, M. (2003). Kriminalitätsfurcht und subjektives Sicherheitsempfinden. In: Berliner Forum Gewaltprävention. Nr. 12, Berlin.
- Field, A. (2009). *Discovering Statistics using SPSS*. London: Sage publications.
- Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich Toolbox for Ready-made Economic Experiments. *Experimental Economics*, 10(2), 171-178.
- French Jr, J. R., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Hrsg.), *Studies in Social Power* (S. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan.

- 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. *Available at SSRN 2024946*.
- Gladstein, D. L., & Reilly, N. P. (1985). Group decision making under threat: The tycoon game. *Academy of Management Journal*, 28(3), 613-627.
- Gordon, C., & Arian, A. (2001). Threat and decision making. *Journal of Conflict Resolution*, 45(2), 196-215.
- Hofmann, E., Hartner-Tiefenthaler, M., Gangl, K., & Kirchler, E. (2014). *The Impact of Coercive and Legitimate Power on Tax Compliance. Experimental Evidence*. Manuscript submitted for publication.
- Hofmann, E., Gangl, K., Kirchler, E., & Stark, J. (2013). Enhancing Tax Compliance Through Coercive and Legitimate Power of Authorities. *WU International Taxation Research Paper Series No. 2013 - 01*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2235594> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2235594>
- Huddy, L., Feldman, S., Capelos, T., & Provost, C. (2002). The consequences of terrorism: Disentangling the effects of personal and national threat. *Political Psychology*, 23(3), 485-509.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kastlunger, B., Lozza, E., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2013). Powerful authorities and trusting citizens: The Slippery Slope Framework and tax compliance in Italy. *Journal of Economic Psychology*, 34, 36-45.
- 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(2), 210-225.
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331-346.
- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., Pantya, J., Belianin, A., & Kirchler, E. (2013). Trust and power as determinants of tax compliance: Testing the

- assumptions of the slippery slope framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, 34, 169–180. doi: 10.1016/j.joep.2012.09.010
- Mühlbacher, S., & Kirchler, E. (2010). Tax compliance by trust and power of authorities. *International Economic Journal*, 24(4), 607–610.
- Mühlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the “slippery slope” framework. *European Journal of Law and Economics*, 32(1), 89-97.
- 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., & French Jr, J. R. (1958). Legitimate power, coercive power, and observability in social influence. *Sociometry*, 21(2), 83-97.
- Schwartz, S. H. (2003). A proposal for measuring value orientations across nations. *Questionnaire Package of the European Social Survey*, 259-290.
- U.S. General Accounting Office. (2012). *Tax Gap: IRS could significantly increase revenues by better targeting enforcement resources* (GAO Publication No. GAO-13-151). Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/660/650521.pdf>
- U.S. Internal Revenue Service (2012). *IRS releases new tax gap estimates; compliance rates remain statistically unchanged from previous study* (IRS Publication No. IR-2012-4). Retrieved from <http://www.irs.gov/uac/IRS-Releases-New-Tax-Gap-Estimates;-Compliance-Rates-Remain-Statistically-Unchanged-From-Previous-Study>
- Wahl, I., Kastlunger, B., and Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the “Slippery Slope Framework”. *Law & Policy*, 32(4), 383-406.
- Wahl, I., Endres, M., Kirchler, E., & Böck, B. (2011). Freiwillige und erzwungene Kooperation in sozialen Dilemmata: Das Slippery Slope Modell im öffentlichen Verkehr. *Wirtschaftspsychologie*, 1, 87- 100.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of personality and social psychology*, 54(6), 1063-1070.

Weitzer, R., & Tuch, S. A. (2005). Determinants of public satisfaction with the police. *Police Quarterly*, 8(3), 279-297.

Witte, A. D., & Woodbury, D. F. (1985). The effect of tax laws and tax administration on tax compliance: The case of the US individual income tax. *National Tax Journal*, 38(1), 1-13.

## Anhang A: Materialien, die in der Studie verwendet wurden

### A.1 Instruktion der TeilnehmerInnen mittels z-Leaf

#### Regeln im Experiment

Im Folgenden nehmen Sie an einer Studie teil, welche aus 5 Proberunden und 20 Runden besteht.

In jeder Runde wird Ihnen ein bestimmtes Gehalt zugeteilt, von dem Steuern zu zahlen sind. Der **Steuersatz** beträgt **40%** des Gehaltes.

In jeder Runde entspricht Ihr vorläufiges Jahreseinkommen dem Gehalt minus der bezahlten Steuer.

Zusätzlich gibt es in jeder Runde eine **Steuerprüfwahrscheinlichkeit** von **15%**.

Sollten Sie geprüft werden und hinterzogen haben, so müssen Sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen, plus eine Strafe von 1 Mal dem hinterzogenen Betrag zahlen.

Im Anschluss an Ihre Teilnahme wird das Jahreseinkommen aller 20 Runden zusammengezählt und in Lose umgewandelt.

Nach Abschluss der Studie im November 2013 findet eine Verlosung statt, bei der Sie

**einen von fünf amazon.de-Gutscheinen im Wert von je 20 Euro**

gewinnen können. Je höher demnach Ihr Einkommen aller 20 Runden ist, desto größer ist Ihre Chance, einen der

**amazon.de-Gutscheine im Wert von je 20 Euro** zu gewinnen.

## A.2 Screenshot der Proberunde 1 und der Ergebnismeldung

Abbildung 4. Screenshot der Proberunde 1

Periode

1 von 25

Verbleibende Zeit [Sek]: 180

Sie hatten dieses Jahr ein Einkommen von **100000 ECU**, und es wurde eine Steuerabgabe von **40000 ECU** von Ihnen fällig. Sie haben einen **Betrag von 25000 ECU** eingezahlt.

Wenn **keine Steuerprüfung** stattfindet, bedeutet dies:

Einkommen **100000 ECU**  
Steuerbeitrag - **25000 ECU**  
Restlicher zu entrichtender Steuerbetrag - **0 ECU**  
Strafe - **0 ECU**

Jahreseinkommen **75000 ECU**

Wenn **eine Steuerprüfung** stattfindet, bedeutet dies:

Einkommen **100000 ECU**  
Steuerbeitrag - **25000 ECU**  
Restlicher zu entrichtender Steuerbeitrag - **15000 ECU**  
Strafe - **15000 ECU**

Jahreseinkommen **45000 ECU**

Weiter

Abbildung 5. Screenshot der Ergebnismeldung an die TeilnehmerInnen

Periode								Verbleibende Zeit [Sek.]: 298
25 von 25								
Periode	Einkommen	Fällige Steuern	Abgeführte Steuern	Hinterzogener Betrag	Steuerprüfung	Strafzahlung	Ihr Jahreseinkommen in ECU	
1	52500	21000	18000	3000	Nein	0	34500	
2	45000	18000	15000	3000	Nein	0	30000	
3	32500	13000	10000	3000	Nein	0	22500	
4	62500	25000	22000	3000	Nein	0	40500	
5	12500	5000	4500	500	Nein	0	8000	
6	57500	23000	20000	3000	Nein	0	37500	
7	30000	12000	10000	2000	Nein	0	20000	
8	37500	15000	14000	1000	Nein	0	23500	
9	15000	6000	5000	1000	Nein	0	10000	
10	42500	17000	16000	1000	Nein	0	26500	
11	27500	11000	10500	500	Nein	0	17000	
12	20000	8000	0	8000	Nein	0	20000	
13	50000	20000	20000	0	Nein	0	30000	
14	47500	19000	15000	4000	Nein	0	32500	
15	60000	24000	23000	1000	Ja	1000	35000	
16	55000	22000	22000	0	Nein	0	33000	
17	35000	14000	13500	500	Nein	0	21500	
18	17500	7000	6500	500	Nein	0	11000	
19	40000	16000	10000	6000	Ja	6000	18000	
20	25000	10000	9900	100	Nein	0	15100	

Sie haben in den vergangenen 20 Runden 486100 ECU erarbeitet (abzüglich Steuern und möglichen Strafzahlungen). Dies entspricht **486100 Losen**, mit denen Sie an der **Lotterie** teilnehmen können, bei der insgesamt **drei amazon.de-Gutscheine im Wert von je 20 EUR** verlost werden.

## Anhang B: Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Verteilung der Versuchspersonen über die Bedingungen.....	29
Tabelle 2: Deskriptive Statistiken der Skala <i>coercive power</i> .....	35
Tabelle 3: Deskriptive Statistiken der Items des <i>Manipulation check</i> für den Fokus der <i>coercive power</i> .....	36
Tabelle 4: Deskriptive Statistiken der durchschnittlichen relativen Steuerabgaben über die Bedingungen.....	38
Tabelle 5: Deskriptive Statistiken der Skala <i>legitimate power</i> über die Bedingungen.....	39
Tabelle 6: Deskriptive Statistiken der Skalen Sicherheit und Bedrohung über die Bedingungen.....	40
Tabelle 7: Deskriptive Statistiken der Arten der <i>compliance</i> in Abhängigkeit des Fokus der <i>coercive power</i> .....	42
Tabelle 8: Deskriptive Statistiken für positive und negative Emotionen in Abhängigkeit des Fokus der <i>coercive power</i> .....	43
Tabelle 9: Multiple Regression für den relativen Steuerbeitrag.....	46
Tabelle 10: Multiple Regression für <i>legitimate power</i> .....	46
Tabelle 11: Übersicht über die Verteilung unehrlicher und ehrlicher SteuerzahlerInnen über die Bedingungen.....	48
Tabelle 12: Deskriptive Statistiken der in der Studie verwendeten Skalen.....	62
Tabelle 13: Übersicht über erhobene soziodemographische Variablen.....	70
Tabelle 14 Übersicht über in der Studie vorgegebene Variablen, die für die vorliegende Untersuchung nicht ausgewertet wurden.....	71

## Anhang C: Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das <i>Slippery Slope Framework</i> .....	14
Abbildung 2: Das <i>extended Slippery Slope Framework</i> .....	19
Abbildung 3: Erklärung der Regeln des Experimentes für StudienteilnehmerInnen mittels z-Leaf: Versteuerung des Einkommens.....	30
Abbildung 4: Screenshot der Proberunde 1.....	58
Abbildung 5: Screenshot der Ergebnismeldung an die TeilnehmerInnen...	59
Abbildung 6: Manipulationstext des Experiments.....	33

## Anhang D: Übersicht über Skalen und Items

Tabelle 12

### *Deskriptive Statistiken der in der Studie verwendeten Skalen*

Skala Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	$\alpha$	Faktor- ladungen
Compliance Probability	3,99	1,81	,87	
Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie als BürgerIn von Chomland alle Ihre Einnahmen und Ausgaben völlig korrekt angeben? <sup>a</sup>	4,43	1,96		,94
Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie als BürgerIn von Chomland versuchen Steuern zu hinterziehen? <sup>a *</sup>	3,76	1,80		,94
Coercive Power <sup>b</sup>	4,35	1,80	,82	
Die Steuerbehörde bestraft streng.	3,81	2,22		,80
Die Steuerbehörde setzt ihre Forderungen mit Hilfe von Kontrollen und Strafen durch.	4,65	2,15		,88
Die Steuerbehörde verfolgt SteuerzahlerInnen mit Strafen und Kontrollen.	4,60	1,93		,89
Reward Power <sup>b</sup>	2,55	1,31	,76	
Die Steuerbehörde gewährt SteuerzahlerInnen Steuererleichterungen.	2,39	1,57		,83
Die Steuerbehörde kommt SteuerzahlerInnen auf viele Arten entgegen.	2,98	1,65		,80
Die Steuerbehörde belohnt SteuerzahlerInnen auf viele Arten.	2,29	1,55		,84
Legitimate Power <sup>b</sup>	4,18	0,73	,65	
Die Steuerbehörde hat aufgrund ihrer Stellung im Staat das Recht, Steuern von SteuerzahlerInnen einzuheben.	5,87	1,50		-,23

Die Steuerbehörde ist eine Institution, bei der sich viele Steuerzahler zur Kooperation verpflichtet fühlen, weil sie in der Vergangenheit viel für die Steuerzahler geleistet hat.	2,96	1,61	,59
Die Steuerbehörde ist davon abhängig, dass SteuerzahlerInnen ihre Steuerformulare sorgfältig ausfüllen, um arbeiten zu können.	5,18	1,52	-,12
Die Steuerbehörde sollte vor allem dann eine gewissenhaft ausgefüllte Steuererklärung bekommen, wenn die Steuererklärung in der Vergangenheit ungenau bearbeitet wurde.	4,37	1,72	,03
Die Steuerbehörde macht allen SteuerzahlerInnen verständlich, welche Steuern sie in welchem Ausmaß bezahlen müssen.	4,76	1,91	-,12
Die Steuerbehörde informiert die SteuerzahlerInnen über mögliche Fehler beim Ausfüllen der Steuererklärung.	3,23	1,57	,35
Die Steuerbehörde gibt Informationen verständlich weiter.	3,87	1,62	,04
Die Steuerbehörde weiß wie die korrekte Steuererklärung jeder/jedes Steuerzahlers/Steuerzahlerin aussehen muss.	4,52	1,91	-,35
Die Steuerbehörde weiß, wie eine korrekt ausgefüllte Steuererklärung aussehen soll.	5,39	1,55	-,49
Die Steuerbehörde ist ein Experte für Steuerregelungen und ihre Anwendungen.	4,73	1,71	-,38
Die Steuerbehörde ist bei SteuerzahlerInnen für ihre Arbeit geschätzt.	2,37	1,35	,79
Die Steuerbehörde wird von den SteuerzahlerInnen für ihre Dienste gewürdigt.	2,51	1,41	,68
Die Steuerbehörde ist bei SteuerzahlerInnen für ihre Arbeit angesehen.	2,44	1,41	,79

---

Reason-based Trust <sup>b</sup>	3,55	0,87	,83
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil ich mit ihren zentralen Zielen übereinstimme.	3,74	1,59	,71
Ich vertraue der Steuerbehörde, da mir ihre Ziele plausibel erscheinen.	4,05	1,65	,56
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil ich keine andere Wahl habe.	4,93	1,73	-,04
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil es keine andere Alternative gibt.	4,93	1,75	-,06
Ich vertraue der Steuerbehörde wegen der hohen Motivation ihrer Angestellten.	2,65	1,48	,58
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie engagierte MitarbeiterInnen hat.	2,96	1,36	,55
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie kompetente Arbeit leistet.	3,54	1,48	,50
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie ihre Aufgaben gut erfüllt.	3,35	1,41	,68
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie sich SteuerzahlerInnen gegenüber wohlwollend verhält.	3,09	1,57	,71
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie nur das Beste für SteuerzahlerInnen will.	2,96	1,57	,65
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil sie die benötigte politische Unterstützung hat, ihre Arbeit auszuführen.	3,47	1,65	,70
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil die Politik dafür sorgt, dass genügend Ressourcen für ihre Arbeit zur Verfügung stehen.	3,44	1,56	,64
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil die sichere politische Lage ihre Arbeit sicherstellt.	3,24	1,51	,75
Ich vertraue der Steuerbehörde, weil die stabile Wirtschaftslage ihre Arbeit gewährleistet.	3,32	1,61	,70

Implicit Trust <sup>b</sup>	3,74	1,82	,93
Ich vertraue der Steuerbehörde meistens ohne darüber nachzudenken.	3,73	1,94	,92
Ich vertraue der Steuerbehörde, ohne mich länger damit zu beschäftigen.	3,80	1,92	,96
Ich vertraue der Steuerbehörde in den meisten Fällen automatisch.	3,69	1,97	,94
Antagonistic Climate <sup>b</sup>	4,20	1,43	,63
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima der Rücksichtslosigkeit.	4,14	1,90	,71
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima der Unbarmherzigkeit.	3,93	1,80	,81
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima von Jägern und Gejagten.	4,54	1,97	,76
Service Climate <sup>b</sup>	3,43	1,34	,61
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, in dem SteuerzahlerInnen KundInnen der Steuerbehörde sind.	3,64	1,92	,81
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, ähnlich wie zwischen einem Unternehmen und seinen KundInnen.	3,47	1,81	,77
Zwischen der Steuerbehörde und den SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, das vom Servicegedanken geprägt ist.	3,18	1,63	,67
Confidence Climate <sup>b</sup>	3,31	1,41	,77
Zwischen der Steuerbehörde und SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, das durch gegenseitiges Vertrauen gekennzeichnet ist.	3,19	1,68	,86

Zwischen Steuerbehörde und SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, das durch gemeinsame Verantwortung gekennzeichnet ist.	3,63	1,79	,81
Zwischen Steuerbehörde und SteuerzahlerInnen herrscht ein Klima, das von Zusammenarbeit geprägt ist.	3,11	1,63	,82
<b>Enforced Compliance<sup>b</sup></b>	<b>4,27</b>	<b>1,78</b>	<b>,88</b>
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil viele Steuerprüfungen stattfinden.	3,75	2,28	,89
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.	4,63	2,08	,88
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.	3,67	2,12	,93
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil ich mich gezwungen fühle, meine Steuern zu zahlen.	5,04	1,84	,71
<b>Voluntary Cooperation<sup>b</sup></b>	<b>3,35</b>	<b>1,22</b>	<b>,61</b>
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil die Steuerbehörde meine Kooperation wahrscheinlich erwidern wird.	3,01	1,70	,76
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil die Steuerbehörde mich korrekt behandelt, solange ich Fehler zugebe.	3,51	1,80	,80
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil die Steuerbehörde SteuerzahlerInnen unterstützt, die unverschuldet Fehler machen.	3,01	1,64	,81
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil es leichter ist als die Steuerbehörde zu hintergehen.	3,88	2,02	,34
<b>Committed Cooperation<sup>b</sup></b>	<b>5,28</b>	<b>1,41</b>	<b>,84</b>
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil es das Richtige ist.	5,39	1,78	,86
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann	5,17	1,77	,79

tue ich das, weil es im Endeffekt im Interesse aller ist.			
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil ich mich moralisch dazu verpflichtet fühle Steuern zu zahlen.	5,30	1,77	,90
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, weil es eine wichtige Bürgerpflicht ist, dies zu tun.	5,26	1,52	,75
Procedural Justice <sup>c</sup>	2,91	0,66	,79
Die Steuerbehörde respektiert beim Verhängen von Strafen die Bürgerrechte.	3,60	1,05	,27
Die Steuerbehörde ist bemüht bei Kontrollen und Strafen die Rechte der DurchschnittsbürgerInnen zu schützen.	3,03	1,05	,42
Die Steuerbehörde bedenkt beim Festsetzen von Strafen die Anliegen von DurchschnittsbürgerInnen.	2,55	1,11	,38
Bei Kontrollen und Strafen berücksichtigt die Steuerbehörde die Position von SteuerzahlerInnen.	2,41	1,18	,53
Die Steuerbehörde versucht fair zu sein, wenn sie Entscheidungen über Strafen trifft.	3,12	1,11	,59
Bei Kontrollen und Strafen ist die Steuerbehörde darauf bedacht, die Ansichten aller BürgerInnen gleichermaßen zu berücksichtigen.	2,83	1,14	,09
Die Steuerbehörde bekommt für das Festlegen von Strafen jene Informationen, die sie benötigt, um informierte Entscheidungen zu treffen.	3,05	1,15	,34
Im Allgemeinen behandelt die Steuerbehörde Personen bei Kontrollen und Strafen ehrlich.	3,54	1,15	,18
Die Steuerbehörde stimmt Veränderungen von Kontrollen und Strafen mit unterschiedlichen Gesellschaftsgruppen ab, um es für SteuerzahlerInnen einfacher zu machen ihren Verpflichtungen nachzukommen.	2,54	1,09	,42

Die Steuerbehörde ist sehr bemüht, sich innerhalb der Gesellschaft darüber zu beraten, wie Kontrollen und Strafen verändert werden sollten.

PANAS-Positive <sup>d</sup>	2,75	0,97	,83
interessiert	3,07	1,53	,46
freudig erregt	1,59	1,01	,57
stark	2,48	1,44	,59
begeistert	1,68	1,12	,60
stolz	1,85	1,28	,57
wach	3,40	1,79	,93
angeregt	2,63	1,61	,69
entschlossen	3,30	1,71	,70
aufmerksam	4,17	1,88	,72
aktiv	3,31	1,67	,80
PANAS-negative <sup>d</sup>	3,24	1,16	,84
bekümmert	3,69	1,64	,56
verärgert	3,98	1,76	,64
schuldig	2,75	1,87	,65
erschrocken	3,22	1,92	,73
feindselig	3,50	1,82	,68
gereizt	3,72	1,82	,76
beschämt	2,56	1,62	,61
nervös	3,20	2,01	,74
durcheinander	2,93	1,70	,35
ängstlich	2,85	1,77	,69
Target Person <sup>e</sup>			
Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen mich als Bürger vor. <sup>e</sup>	3,74	1,94	
Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen andere Bürger vor. <sup>e</sup>	3,95	1,87	
Ich habe den Eindruck, die Steuerbehörde geht mit Kontrollen und Strafen gegen jene Bürger vor, die Gesetze missachten. <sup>e</sup>	5,58	1,67	

Gegen wen richten sich die Kontrollen und Strafen der Steuerbehörde eher? <sup>d</sup>	4,15	1,08	
Security <sup>b</sup>	3,65	1,58	,81
sicher	3,81	1,69	,92
geschützt	3,50	1,76	,92
Threat <sup>b</sup>	3,34	1,74	,85
bedroht	3,32	1,83	,93
verfolgt	3,37	1,91	,93

<sup>a</sup> Skala von 1 (*stimme gar nicht zu*) bis 7 (*stimme voll und ganz zu*)

<sup>b</sup> Skala von 1 (*sehr unwahrscheinlich*) bis 7 (*sehr wahrscheinlich*)

<sup>c</sup> Skala von 1 (*stimme gar nicht zu*) bis 7 (*extrem*)

<sup>d</sup> Semantisches Differential von 1 (*gegen mich*) bis 6 (*gegen andere*)

Die Tabelle auf der Folgeseite bietet eine Übersicht über die erhobenen soziodemographischen Variablen samt Eingabemöglichkeiten.

Tabelle 13

*Übersicht über erhobene soziodemographische Variablen*

Variable	Eingabemöglichkeiten
Alter	<i>Eingabe von 18 bis 100 möglich</i>
Geschlecht	weiblich, männlich
Nationalität	Österreich, Deutschland, Andere
Höchste abgeschlossene Ausbildung	kein Abschluss, Pflichtschule, Lehrausbildung, Matura/Abitur, Fachhochschule, Universitätsabschluss, Sonstiges
Falls Sie studieren, bitte wählen Sie Ihre Studienrichtung aus (ansonsten bitte „kein Studium“ auswählen)	Psychologie [Ausschlusskriterium!], Wirtschaftswissenschaften, Geistes- und Kulturwissenschaften, Naturwissenschaften, Ingenierswissenschaften, Rechtswissenschaften, Sozialwissenschaften
Stehen Sie zusätzlich zu Ihrem Studium in einem Arbeitsverhältnis?	Ja, Nein
Wenn ja, in welchem?	Ich bin Angestellte/r, Ich bin Selbstständige/r, Ich bin in Ausbildung, Ich bin PensionistIn, Ich war noch nie in Arbeitsverhältnis, Sonstiges
Wenn ja, in welchem Ausmaß?	Vollzeit, Teilzeit, Geringfügig, kein Arbeitsverhältnis
monatliches Bruttoeinkommen	bis 1.000 EUR, zwischen 1.001 und 2.000, zwischen 2.001 und 3.000, zwischen 3.001 und 4.000, zwischen 4.001 und 5.000, mehr als 5.000 EUR
Wieviel Erfahrung mit der Steuerbehörde haben Sie?	keine Erfahrung, wenig Erfahrung, einige Erfahrung, viel Erfahrung
Wie schätzen Sie Ihr Wissen über Steuern ein?	1 ( <i>sehr niedrig</i> ) bis 5 ( <i>sehr hoch</i> )
Ich habe alle schriftlichen Instruktionen und Fragen genau gelesen und habe meine persönliche Meinung abgegeben.	1 ( <i>trifft gar nicht zu</i> ) bis 5 ( <i>trifft voll und ganz zu</i> )

## Tabelle 14

### *Übersicht über in der Studie vorgegebene Variablen, die für die vorliegende Untersuchung nicht ausgewertet wurden*

---

#### Portraits Value Questionnaire (Schwartz, 2003)

---

##### Benevolence

---

Es ist der Person sehr wichtig, den Menschen um sich herum zu helfen. Sie will für deren Wohl sorgen.

Es ist der Person wichtig, ihren Freunden gegenüber loyal zu sein. Sie will sich für Menschen einsetzen, die ihr nahe stehen.

---

##### Universalism

---

Die Person hält es für wichtig, dass alle Menschen auf der Welt gleich behandelt werden sollten. Sie glaubt, dass jeder Mensch im Leben gleiche Chancen haben sollte.

Es ist der Person wichtig, Menschen zuzuhören, die anders sind als sie. Auch wenn sie anderer Meinung ist als andere, will sie sie trotzdem verstehen.

Die Person ist fest davon überzeugt, dass die Menschen sich um die Natur kümmern sollten. Umweltschutz ist ihr wichtig.

---

##### Self-direction

---

Es ist der Person wichtig, neue Ideen zu haben und kreativ zu sein. Sie macht Sachen gern auf ihre eigene originelle Art und Weise

Es ist der Person wichtig, selbst zu entscheiden, was sie tut. Sie ist gern frei und unabhängig von anderen.

---

##### Stimulation

---

Die Person mag Überraschungen und hält immer Ausschau nach neuen Aktivitäten. Sie denkt, dass im Leben Abwechslung wichtig ist.

Die Person sucht das Abenteuer und geht gern Risiken ein. Sie will ein aufregendes Leben haben.

---

##### Hedonism

---

Es ist der Person wichtig, Spaß zu haben. Sie gönnt sich selbst gern etwas.

Die Person lässt keine Gelegenheit aus, Spaß zu haben. Es ist ihr wichtig, Dinge zu tun, die ihr Vergnügen bereiten.

---

##### Achievement

---

Es ist der Person sehr wichtig, ihre Fähigkeiten zu zeigen. Sie möchte, dass die Leute bewundern, was sie tut.

---

Es ist der Person wichtig, sehr erfolgreich zu sein. Sie hofft, dass die Leute ihre Leistungen anerkennen.

---

#### Power

---

Es ist der Person wichtig, reich zu sein. Sie möchte viel Geld und teure Sachen besitzen.

Es ist der Person wichtig, dass andere sie respektieren. Sie will, dass die Leute tun, was sie sagt.

---

#### Security

---

Es ist der Person wichtig, in einem sicheren Umfeld zu leben. Sie vermeidet alles, was ihre Sicherheit gefährden könnte.

Es ist der Person wichtig, dass der Staat ihre persönliche Sicherheit vor allen Bedrohungen gewährleistet. Sie will einen starken Staat, der seine Bürger verteidigt.

---

#### Conformity

---

Die Person glaubt, dass die Menschen tun sollten, was man ihnen sagt. Sie denkt, dass Menschen sich immer an Regeln halten sollten, selbst dann, wenn es niemand sieht.

Es ist der Person wichtig, sich jederzeit korrekt zu verhalten. Sie vermeidet es, Dinge zu tun, die andere Leute für falsch halten könnten.

---

#### Tradition

---

Es ist der Person wichtig, zurückhaltend und bescheiden zu sein. Sie versucht, die Aufmerksamkeit nicht auf sich zu lenken.

Tradition ist der Person wichtig. Sie versucht, sich an die Sitten und Gebräuche zu halten, die ihr von ihrer Religion oder ihrer Familie überliefert wurden.

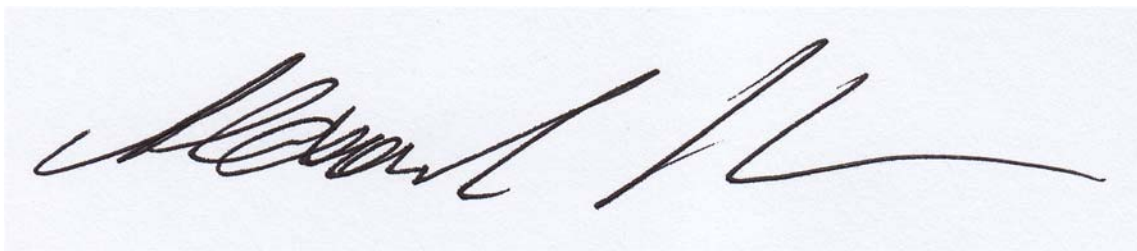
---

<sup>e</sup> Skala von 1 (*sehr unähnlich*) bis 7 (*sehr ähnlich*)

## Eidesstattliche Erklärung

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

Wien, im Februar 2013

A handwritten signature in black ink on a light blue background. The signature is cursive and appears to read 'Alexander Klamar'.

Alexander Klamar

## Tabellarischer Lebenslauf

### Ausbildung

seit Oktober 2008	Diplomstudium Psychologie, Universität Wien
seit Oktober 2008	Bachelorstudium Wirtschafts- und Sozial-wissenschaften, Wirtschaftsuniversität Wien

### Berufserfahrung, Praktika

Oktober-Dezember 2013	Universität Wien, Institut für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft: Mitarbeit im Projekt „Die Macht der Steuerbehörde und Vertrauen“
September-Oktober 2013	Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 3 – Bedienstetenschutz und Berufliche Gesundheitsförderung: Mitarbeit in der Psychologischen Beratungsstelle
seit April 2013	humanware GmbH: Projektmitarbeit, Praktikum
Februar-September 2013	T-Mobile Austria GmbH: Mitarbeit im Team Customer Insights-Market Research
Jänner 2013	CATRO Personalberatung und Media GmbH: Praktikum
September 2011-März 2012	Österreichische Autistenhilfe: Praktikum
April 2009-Jänner 2013	Rudolfinerhaus Privatklinik GmbH: Mitarbeit im Beschwerdemanagement sowie in der Patientenadministration, Zivildienst