



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

biologische Korrelate von Macht: wie sich coercive und
legitime Macht auf peripherphysiologische Parameter
auswirken

Verfasser

Harald Kranzlmüller

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, 2015

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 298

Studienrichtung lt. Studienblatt: Psychologie

Betreuerin / Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

Danksagung:

Zu allererst möchte ich mich bei Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler bedanken, der mir die Möglichkeit gegeben hat, im Rahmen seines Forschungsseminares meine Diplomarbeit zu verfassen. Dank geht natürlich auch an Dr. Katharina Gangl, die mich während der gesamten Verfassung, speziell aber bei der theoretischen und formalen Ausarbeitung der Diplomarbeit sehr unterstützt hat. Ganz besonders bedanken möchte ich mich bei Mag. Dr. Daniela Pfabigan, die mir bei der Bearbeitung der Rohdaten, bei der etliche Problemen und Hürden auftraten, sowie der statistischen Auswertung der aufbereiteten Daten beigestanden hat. Auch bei meinen StudienkollegInnen Sebastian Fürstenberger und Julia Gäntgen möchte ich mich dafür bedanken, dass sie im Rahmen ihrer Diplomarbeits- bzw. Masterarbeitsstudie die für meine Diplomarbeit verwendeten Parameter mit erhoben haben. Dank geht natürlich auch an meine FreundInnen, die ich im Rahmen meines Studiums kennengelernt habe und die mich oft genug unterstützt und motiviert haben. Auch bei meiner Familie, speziell bei meinen Eltern, möchte ich mich für den Rückhalt in schwierigeren Phasen des Studiums bedanken. Zu guter Letzt möchte ich mich natürlich auch bei meiner Freundin bedanken, die mich vor allem in den sehr arbeitsintensiven, letzten Wochen immer wieder ermutigt und unterstützt hat.

Inhaltsverzeichnis

DANKSAGUNG:	I
INHALTSVERZEICHNIS	III
ABSTRACT	V
KURZZUSAMMENFASSUNG	VII
1. EINLEITUNG	1
2. THEORETISCHER HINTERGRUND	5
2.1 MACHT ALLGEMEIN	5
2.1.1 Die klassische psychologische Machttheorie.....	5
2.1.2 Die Drei-Prozess Theorie	8
2.2 COERCIVE MACHT	14
2.3 LEGITIME MACHT	15
2.4 MACHT UND STEUEREHRlichkeit.....	16
2.4.1 Slippery Slope Framework	17
2.4.2 Empirische Studien zum Slippery Slope Framework	28
2.4.3 Erweitertes Slippery Slope Framework	31
2.4.4 Empirische Studien zum erweiterten Slippery Slope Framework	37
2.5 PERIPHERPHYSIOLOGISCHE BELEGE ZUR WIRKUNG WAHrgENOMMENER MACHT.....	40
2.5.1 Auswirkung von Steuerhinterziehung und Emotionen auf den Hautleitwiderstand.....	41
2.5.2 Auswirkung von Steuerehrlichkeit und sozialen Normen auf die Herzratenvariabilität	44
2.5.3 Auswirkung von Ärger auf die Herzratenvariabilität	46
2.5.4 Auswirkung von Gewinnabwägung und Bedrohung auf die Herzfrequenz	47
2.6 PERIPHERPHYSIOLOGISCHE PARAMETER	49
3. FRAGESTELLUNG	53
3.1 HYPOTHESEN ZUM EINFLUSS WAHrgENOMMENER MACHT AUF DIE HERZFREQUENZ	54
3.2 HYPOTHESE ZUM EINFLUSS WAHrgENOMMENER MACHT AUF DEN HAUTLEITWIDERSTAND.....	55
4. METHODE	57
4.1 STICHPROBE	57
4.2 MANIPULATION DER COERCIVEN UND LEGITIMEN MACHT	58
4.3 DAS STEUEREXPERIMENT	59
4.4 ABLAUF DER TESTUNG	61
4.5 MESSUNG DER HERZRATE.....	62
4.6 MESSUNG DES HAUTLEITWIDERSTANDES	64
4.7 STATISTISCHE AUSWERTUNG	65
5. ERGEBNISSE	69
5.1 EINFLUSS WAHrgENOMMENER MACHT AUF DIE HERZRATE	69
5.1.1 Unterschiede wahrgenommener Macht in der Herzrate	69
5.1.2 Auswirkung von Steuerehrlichkeit auf die Herzrate	70
5.2 EINFLUSS WAHrgENOMMENER MACHT AUF DEN HAUTLEITWIDERSTAND	73
6. DISKUSSION	77
6.1 ZUSAMMENFASSUNG.....	77
6.2 DER EINFLUSS VON MACHT AUF DIE PERIPHERPHYSIOLOGISCHEN PARAMETER.....	78
6.3 DER EINFLUSS VON STEUEREHRlichkeit AUF DIE HERZRATE	79

6.4	LIMITIERUNGEN UND ANMERKUNGEN.....	80
6.5	FAZIT	80
7.	LITERATUR	85
8.	ANHANG	93
8.1	EINFÜHRUNGSTEXT	93
8.2	BEISPIEL:	93
8.3	TEXT COERCIVE POWER.....	94
8.4	TEXT LEGITIMATE POWER.....	94
	EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG	97
	CURRICULUM VITAE	99

Abstract

In the past years, there has been a lot of research dealing with the influence of perceived coercive and legitimate power on tax compliance. Results showed that both, high coercive and high legitimate power, generate tax climates in which the tax compliance is high. It was assumed though, that coercive power compared to legitimate power might cause reactance or anger. However, it remains unclear, how both qualities of perceived power really influence people on a physiological level. It was the aim of this study to examine how perceived high coercive power compared to perceived high legitimate power, in the context of a tax compliance experiment, effects the peripheral physiological parameters heart rate and skin conductance response. It was hypothesized that perceived high coercive power leads to an increase of the heart rate and skin conductance response, compared to perceived high legitimate power. Additionally, it was assumed that dishonest tax payments would lead to an increase of the heart rate, irrespective of the quality of the perceived power. To manipulate the qualities of perceived power, two fictitious countries, respectively tax authorities, were presented, holding either high coercive or high legitimate power. Overall, 81 participants took part in the experimental setting, which consisted of 80 rounds of income declaration in the two fictitious countries. There was a change of tax authority (country) as well, so each participant had to experience both qualities of power. To control for interaction effects, the order of the countries was counterbalanced across participants. The results showed that there was no main effect of power. Perceived high coercive power did not cause higher heart rate or skin conductance response than high legitimate power. But irrespective of the quality of power, the scenario presented first caused higher heart rate and skin conductance response. Significant changes in heart rate could be discovered when participants showed in compliant tax behaviour. Thus, coercive power compared to legitimate power might not cause more physiological reactance than legitimate power. However, noncompliance seems to have a physiological correlate irrespective of perceived power.

Keywords: legitimate power, coercive power, heart rate, skin conductance response, tax compliance

Kurzzusammenfassung

Diese Arbeit beschäftigte sich damit, wie sich unterschiedliche Arten von Macht auf die physiologische Aktivierung der SteuerzahlerInnen auswirken. In früheren Studien wurden bereits die Arten, wie die Steuerbehörden, beziehungsweise Autoritäten allgemein, ihre Macht ausüben, erforscht. Coercive Macht wird dabei allgemein immer mit der Ausübung von Zwang, Drohungen und Bestrafungen durch die Steuerbehörden assoziiert. Diese Form der Machtausübung führt dann, so wird vermutet, zu einer emotionalen Erregung, Ärger, bzw. Reaktanz. Legitime Macht hingegen wird mit einem kooperativen, informativen Auftreten der Steuerbehörden und entsprechend geringerer Reaktanz beschrieben. In der vorliegenden Arbeit wurden in zwei Steuerszenarien die wahrgenommene coercive und legitime Macht via Computer durch ein Steuerehrlichkeitsspiel manipuliert. Die Versuchspersonen bekamen ein Einkommen und konnten dieses ehrlich oder unehrlich versteuern. Während der Steuerszenarien wurden als peripherphysiologischen Parametern Herzrate und Hautleitwiderstand gemessen. Die Ergebnisse zeigten, dass die wahrgenommene Macht keinen signifikanten Effekt auf die peripherphysiologischen Parameter hat, weder auf die Herzrate noch auf den Hautleitwiderstand. Allerdings konnte festgestellt werden, dass Steuerehrlichkeit einen signifikanten Effekt auf die Herzrate hatte. Es wurde außerdem ein Effekt der Reihenfolge der Szenarien im Rahmen des Experimentes identifiziert. Die Ergebnisse dieser Studie deuten darauf hin, dass die wahrgenommene coercive Macht im Vergleich zur legitimen Macht im Kontext der Steuerzahlung vermutlich keine starke physiologische Reaktanz herruft. Steuerhinterziehung scheint hingegen sehr wohl die physiologische Aktivierung zu erhöhen.

Schlüsselwörter: legitime Macht, coercive Macht, Herzrate, Hautleitwiderstand, Steuerehrlichkeit

1. Einleitung

Wie reagieren Menschen auf Machtausübung durch Autoritäten? Konkret wenn es um Steuerehrlichkeit geht, wurde und wird dieser Frage in der jüngeren psychologischen Forschung immer wieder nachgegangen, und diese Thematik ist auch das Kernthema dieser Arbeit. Macht wird als eine grundlegende Kraft in sozialen Beziehungen (Keltner, Gruenfeld, und Anderson, 2003) und als ein Schlüsselkonzept der Sozialwissenschaften angesehen (Turner, 2005). Weiters wird davon ausgegangen, dass sie ein „universales und unabdingbares Merkmal von sozialen Organisationen ist, das in allen politischen, organisationalen und institutionellen Lebensbereichen und, in gewisser Weise, in jeder sozialen Beziehung wirkt“ (Turner, 2005, S. 1). Im alltäglichen Leben wird Macht aber meist als eine Art Kapazität angesehen, Effekte zu verursachen und einen Einfluss auf Dinge auszuüben, sowohl auf physischer, als auch auf sozialer Ebene.

In älteren Theorien wurde davon ausgegangen, dass Macht aus der Kontrolle über Ressourcen erwächst. Durch diese Kontrolle kann dann Einfluss genommen werden und es kommt zur Formung psychologischer Gruppen bzw. sozialer Strukturen (French & Raven, 1959). Die Drei-Prozess Theorie (Turner, 2005), ein neuerer Ansatz, stellt diese Struktur auf den Kopf und sieht psychologische Gruppen, soziale Systeme und soziale Identität als Grundlage für Einfluss. Dieser führt dann durch Autorität, Überredung und Zwang zu Macht und diese führt wiederum zur Kontrolle über Ressourcen.

Ziel dieser Arbeit ist es unter anderem, ältere und aktuelle Theorien zur Macht allgemein, aber auch zu Macht im Kontext der Steuerzahlung zu beschreiben und zu vergleichen. Im Kontext der Steuerzahlung bezieht sich Macht, kurz gefasst, auf jene Art und Weise, wie die Steuerinstitution ihre Autorität umsetzt. Das Ziel der Steuerinstitution ist dabei natürlich, die Steuerpflichtigen zu möglichst ehrlichem bzw. vollständigem Bezahlen der Steuern zu bringen. Es wird vermutet, dass Machtausübung durch die Steuerinstitution im Wesentlichen von zwei unterschiedlichen Stilen geprägt ist, nämlich durch die coercive und die legitime Macht (Turner, 2005). Coercive Macht ist gekennzeichnet durch das Ausüben von Druck, Zwang oder Drohungen. Legitime Macht hingegen zeichnet sich durch Aufklärung, Information und Rechtfertigung aus. Diese und noch

weitere Faktoren, welche sich auf die Steuerehrlichkeit auswirken, wurden in das Slippery Slope Framework integriert (Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008). Im Slippery Slope Framework (SSF) wird von einem Zusammenspiel zwischen der Macht der Steuerinstitution und das Vertrauen in selbige ausgegangen. Demnach wird bei hoher Macht und gleichzeitig hohem Vertrauen in die Behörden die größte Steuerehrlichkeit vermutet. Das SSF wurde bereits in mehreren Ländern empirisch überprüft, und aufgrund der dabei gewonnenen Erkenntnisse erweitert (Gangl, Hofmann & Kirchler, 2015). Aufgrund der empirischen Erkenntnisse zum SSF wird im Rahmen dieser Arbeit vermutet, dass bei Anwendung von coerciver Macht durch die Steuerinstitution im Vergleich zu legitimer Macht die physiologische Erregung erhöht sein dürfte. Ursächlich dafür ist womöglich emotionale Erregung in Form von beispielsweise Ärger, Misstrauen und Reaktanz, die durch coercive Macht hervorgerufen wird und die sich aktivierend auf die Herzfrequenz und den Hautleitwiderstand auswirken könnte.

Im Rahmen des Kapitels zum theoretischen Hintergrund werden nun die Konstrukte der Macht im Allgemeinen, sowie jene der coerciven und der legitimen Macht im Speziellen beschrieben. Weiters wird das Slippery Slope Framework samt Erweiterung erklärt und neueste Erkenntnisse der Forschung präsentiert, die sich mit Steuerehrlichkeit, gemessen mittels physiologischer Parameter, beschäftigen. Die Fragestellung fasst schließlich diese Annahmen und Erkenntnisse zusammen, wobei von unterschiedlichen Auswirkungen der wahrgenommenen hohen coerciven und legitimen Macht ausgegangen wird. Wahrgenommene coercive Macht würde demnach zu höherer Herzrate bzw. höherem Hautleitwiderstand führen als wahrgenommene legitime Macht. Anschließend werden die 81 Personen umfassende Stichprobe sowie der Aufbau und Ablauf des als PC-Testung konzipierten Steuerexperimentes näher beschrieben. Außerdem wird der Prozess der softwarebasierten Datenaufbereitung sowie die manuelle Artefaktkontrolle ausführlich behandelt und die Ergebnisse der in SPSS durchgeführten statistischen Auswertung präsentiert. Abschließend werden die Ergebnisse sowie Schwächen und Kritikpunkte der Studie diskutiert und mögliche Ansätze für zukünftige Forschungen gegeben.

2. Theoretischer Hintergrund

Im folgenden Abschnitt wird der theoretische Hintergrund dieser Diplomarbeit vorgestellt. Es werden verschiedene ältere Annahmen und Definitionen von Macht präsentiert, um sie anschließend mit neueren, für diese Arbeit als Grundlage dienenden Theorien zu vergleichen. Von besonderer Bedeutung sind dabei die Annahmen bzw. Erkenntnisse zur coerciven und legitimen Macht im Kontext der Steuerzahlung die Rahmen des Slippery Slope Frameworks (Kirchler et al., 2008) festgestellt wurden. Diese Annahmen wurden aufgrund empirischer Resultate ergänzt und das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) formuliert, welches die direkte theoretische Basis für diese Diplomarbeit darstellt. Besonders relevant sind dabei die Darstellungen coerciver Macht als einen von Zwang und Bestrafung bzw. legitimer Macht als einen informierenden, kooperativ geprägten Arbeitsstil der Steuerbehörden.

2.1 *Macht allgemein*

Grundsätzlich ist bei Macht im Kontext der Steuerzahlung zwischen zwei mehr oder weniger gegensätzlichen Formen zu unterscheiden: die coercive und die legitime Macht. Im englischen werden sie als „coercive“ bzw. „legitimate power“ bezeichnet. Wörtlich ins Deutsche übersetzt würde „coercive power“ Zwangsmacht oder Nötigungsmacht bedeuten. Aufgrund der einfacheren Formulierung wird für diese Arbeit aber eine kombinierte englisch-deutsche Bezeichnung, nämlich eben *coercive Macht*, verwendet. „Legitimate Power“ wird als legitime Macht bezeichnet.

2.1.1 *Die klassische psychologische Machttheorie*

Die Theorien zur Macht von French & Raven (1959), welche mittlerweile als klassisches Standardwerk gelten, werden als eine besonders wegweisend für spätere Arbeiten und neuere Theorien angesehen. In diesem Standardwerk wird Macht als Einfluss definiert, der auf andere Menschen ausgeübt wird. Dieser Einfluss wiederum würde sich auf die betroffenen Personen auf unterschiedliche

Art und Weise auswirken. Es ist in der Arbeit dabei konkret von einer Veränderung „des Verhaltens, der Meinung, der Einstellungen, der Ziele, der Bedürfnisse, der Werte, und allen anderen Aspekten aus dem psychologischen Umfeld einer Person“ die Rede (French & Raven, 1959, S. 151).

Diese klassische, oft zitierte Arbeit und die darin aufgestellten Theorien, besitzen, zumindest teilweise, auch heute noch Relevanz. Es wird darin grundsätzlich von vielen möglichen Grundlagen der Macht ausgegangen, konkret werden aber fünf unterschiedliche Arten definiert, welche als besonders gebräuchlich und wichtig angesehen werden (French & Raven, 1959). Diese Fünf Arten umfassen die Belohnungsmacht (reward power), Zwangsmacht (coercive power), rechtmäßige Macht (legitimate power), Macht durch Vorbildcharakter (referent power) und Expertenmacht (expert power). Später wurde dieses Konzept noch um eine weitere, nämlich die Informationsmacht (information power) erweitert (Raven, 1965).

Belohnungsmacht basiert auf der Fähigkeit, bzw. der Möglichkeit, anderen Personen positive Werte auszuteilen und/oder negative zu verringern oder gänzlich zu entfernen. Macht durch Vorbildcharakter hat als Basis eine Identifikation bzw. ein Gefühl der Einheit seitens der Machtempfänger der/dem MachtausüßerIn gegenüber. Expertenmacht liegt dann vor, wenn die/der MachtempfängerIn einer anderen Person besonders ausgeprägtes Wissen bzw. Auffassungsvermögen in einem bestimmten Bereich zuschreiben, und diese Person dadurch Macht ausüben kann. Informationsmacht entsteht nach Raven (1965) dann, wenn ein Überfluss an Information existiert und bestimmte Personen das Bedürfnis nach spezifischen Informationen haben. Macht wird hier durch die Regulierung des Informationsflusses ausgeübt.

Coercive Macht im Sinne dieser Theorie basiert auf der Erwartung bzw. Befürchtung der MachtempfängerInnen, für nicht angepasstes Verhalten bestraft zu werden (French & Raven, 1959). Es gibt also gewisse Ähnlichkeiten zur Belohnungsmacht, mit dem Unterschied, dass im Gegenteil zur Belohnungsmacht die coercive Macht auf der Fähigkeit beruht, negative Werte auszuteilen und/oder positive Werte zu verringern. Es bestehen in dieser Theorie also durchaus Schwierigkeiten in der Unterscheidung dieser beiden Definitionen. Allerdings wird bei den Effekten von einer deutlicheren Differenz ausgegangen. Demnach könnte Belohnungsmacht zu unabhängigen Systemen führen, in denen die Akzeptanz

gegenüber der/dem MachtausüßerIn zunimmt. Coercive Macht hingegen erhält ein abhängiges System aufrecht, wodurch zugleich die Akzeptanz gegenüber der/dem MachtausüßerIn sinkt. Es wurde auch angenommen, die negativen Werte der Bestrafung könnten sich auf andere Lebensbereiche der betroffenen Personen auswirken (French & Raven, 1959).

Die Stärke der coerciven Macht nach dieser Definition liegt in der Art und dem Ausmaß der angedrohten Bestrafung. Auch die von den MachtempfängerInnen wahrgenommene Wahrscheinlichkeit für unangepasstes Verhalten tatsächlich bestraft zu werden, spielt eine weitere wichtige Rolle. Außerdem wird spekuliert, dass das Androhen von Bestrafung dazu führen könnte, dass bei den davon betroffenen Personen der Wille entsteht, sich der Situation zu entziehen. Vermutet wird, dass die Androhung von Bestrafung für unangepasstes Verhalten nicht reichen würde. Es müsste, um die Macht aufrecht zu erhalten, auch Rückzug dementsprechend bestraft werden. Kurz gefasst ist coercive Macht nach French & Raven (1959) also definiert, als Einfluss durch die Androhung von Bestrafung bei Zuwiderhandlung.

Die legitime Macht wurde in dieser klassischen Theorie als die komplexeste der verschiedenen Machtarten beschrieben (French & Raven, 1959). Sie basiert auf gemeinsamen Normen, Werten, bzw. einer gemeinsamen Moral. Diese wiederum gesteht bestimmten Person oder einer Personengruppe das legitime Recht zu, auf andere Personen Einfluss aus zu üben. French & Raven (1959) sprechen dabei auch von einer Art Codex, einem Standard der von allen Personen akzeptiert wird und der es den legitimen StellvertreterInnen ermöglicht, ihre Macht durchzusetzen. Die Grundlagen für legitime Macht sind dieser Theorie nach also kulturell geprägte, soziale, hierarchische Strukturen. Angenommen wird außerdem, dass diese Strukturen es Personen oder Gruppen, die über bestimmte als relevant angesehene Charakteristiken verfügen, ermöglichen könnten, Macht über andere Personen oder Gruppen auszuüben, welche diese Charakteristiken nicht besitzen (French & Raven, 1959). Als einfachstes und alltäglichstes Beispiel für die Legitimierung von Autorität werden dabei demokratisch Wahlen genannt. Die Legitimierung, so wird vermutet, setze der legitimen Macht aber auch strukturelle Grenzen, denn sie deckt nur einen bestimmten Bereich ab. Das umfasst eben jenen Einflussbereich für den die Machthaber aufgrund ihrer kulturellen und hierarchischen Charakteristiken legitimiert worden sind. Versucht

nun eine Person, Macht außerhalb ihres legitimierte Bereichs auszuüben, dürfte dies sehr schnell zum Schwinden der legitimen Macht führen (French & Raven, 1959). Legitime Macht würde der Autorität aber durchaus auch den Einsatz von Drohung, Bestrafung also coerciver Macht erlauben, wenn sich einzelne Personen oder Gruppen nicht an die allgemein akzeptierten Normen und Regeln halten. Wenn dieser Einsatz coerciver Macht allerdings nicht gerechtfertigt ist, würde die Attraktivität der Autorität abnehmen. Dieser nicht legitime Versuch der Einflussnahme würde dazu führen, dass Widerstand gegenüber der Autorität entsteht, was wiederum die legitime Macht verringern würde (French & Raven, 1959)

2.1.2 Die Drei-Prozess Theorie

Eine neuere Theorie zu Macht stellte die früheren Annahmen mehr oder weniger auf den Kopf: die Drei-Prozess Theorie von John C. Turner (2005). Sie beschäftigt sich mit Macht allgemein, im Speziellen liegt der Schwerpunkt aber eher auf der coerciven Macht. Die zuvor beschriebene Ansicht, Macht als Fähigkeit anzusehen, Effekte zu verursachen, greift im Sinne der Drei-Prozess Theorie zu kurz. Deswegen wird hier auch von einer Form der Macht ausgegangen, die ausschließlich aus zwischenmenschlichen Beziehungen erwächst. Macht nach dieser Perspektive ist die Fähigkeit, Personen durch Einflussnahme und Kontrolle dazu zu bringen, den eignen Willen zu erfüllen beziehungsweise so zu handeln, wie man es möchte. Es wird hier auch von *Macht durch andere*, um Effekte in der Welt zu verursachen, gesprochen (Turner, 2005).

Macht durch andere könnte demzufolge entweder als Beeinflussung oder als Kontrolle ausgeübt werden. Dabei bedeutet Beeinflussung hier durch Überredung, Überzeugung, kognitive Umwandlung oder ähnliches, Macht auszuüben. Bei Kontrolle hingegen würde dies ohne Überredung oder Ähnliches geschehen. Das heißt, die Interessen der betroffenen Personen müssen sich nicht mit der intendierten Aktion und dem intendierten Gedanken decken. Macht als Kontrolle nimmt zwei Formen an, nämlich legitime Autorität oder Kontrolle als Coercion (Zwang). Die drei Machtformen *Überzeugung*, *Autorität* und *Coercion* zusammen, bilden den Kern der Drei-Prozess Theorie (Turner, 2005).

Die Theorie impliziert einen umgekehrten Prozess der klassischen Ansichten zu Macht, denn hier wird angenommen, dass am Anfang die Formung psychologischer Gruppen steht. Dies geschieht durch gemeinsame soziale Identifizierung, zu welcher es unter anderem durch gemeinsame Normen, Kooperation und Zusammenhalt kommt (Turner, 1999). Die entstehende Gruppenidentität führt dann wiederum dazu, dass bestimmte Individuen der Gruppe Einfluss bzw. Kontrolle auf andere ausüben, und zwar durch die drei Prozesse Überzeugung, Autorität und Coercion. Wenn es dadurch dann gelingt, den eigenen Willen durch andere ausüben zu lassen, spricht man nach dieser Theorie von Macht (Turner, 2005). Durch diese wäre es nun möglich, Einfluss über Ressourcen zu erlangen und diese zu kontrollieren. Psychologische Gruppenformung führt in der Drei-Prozess Theorie also über Einfluss und Macht zu Ressourcenkontrolle, und nicht wie in der Standardtheorie (unter anderem French & Raven, 1959) von der Ressourcenkontrolle über Macht und Einfluss zu psychologischer Gruppenformung. Turner (2005) sieht also, im Gegenteil zu früheren Annahmen, weder Gruppenformung, noch Einfluss als abhängig von Ressourcen. In Abbildung 1 wird die Standardtheorie der Drei-Prozess Theorie schematisch gegenübergestellt.

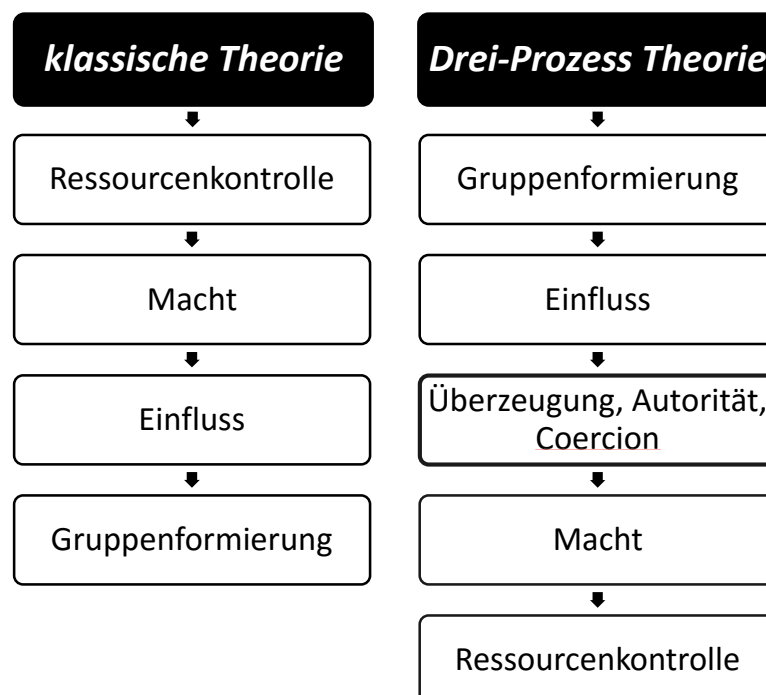


Abbildung 1. Schematische Gegenüberstellung der klassischen psychologischen Theorie und der Drei-Prozess Theorie der Macht.

Coercive Macht nach dieser Definition ist gekennzeichnet durch den Versuch, andere gegen deren Willen zu kontrollieren. Individuen oder Gruppen setzen Ressourcen ein, um durch Zwang, Blockierung, Manipulation oder dergleichen, ein erwünschtes Verhalten zu erzielen. Dabei fehlt bei coerciver Machtausübung jegliche Intention zu überzeugen, zu überreden oder die Autorität zu legitimieren. Es gibt also durchaus eine gewisse Ähnlichkeit zu jener Definition von Belohnungs- und Zwangsmacht von French & Raven (1959). Doch anders als in deren Beschreibung sieht Turner (2005) coercive Macht mehr gekennzeichnet durch eine konfliktvolle Beziehungsqualität als die Anwendung von Ressourcen.

Coercive Macht im Sinne dieser Theorie zielt also darauf ab, die Zielpersonen auf unfreiwilliger Basis zu einem Werkzeug des eigenen Willens zu machen. Eventuell würden diese Personen sogar dazu gezwungen, gegen ihren eigenen Willen zu handeln. Darin wird aber auch ein limitierender Aspekt der coerciven Macht vermutet (Turner, 2005). Wenn die Personen nur durch Zwang, Drohungen oder ähnliches zu Handlungen bewegt werden, dies aber gegen ihren Willen geschieht, kann es dadurch zu negativen Reaktionen kommen. Diese Reaktionen können von einer einfachen Abwehrhaltung, über Trotz bis in weiterer Folge dann zu einem offenen Konflikt führen. Es wird außerdem angenommen, dass die bloße Kontrolle der Personen nicht damit vergleichbar ist, diese Personen zum Handeln gegen den eigenen Willen zu bewegen. Auch könne das Handeln von Personen aufgrund von Coercion keinesfalls in Verbindung gebracht werden mit (ideologischer) Übereinstimmung (Turner, 2005).

Angenommen wird, dass sogar Versuche, durch Belohnungen oder Preise Menschen gegen ihren Willen zum Handeln zu bewegen, relativ schnell negative Konsequenzen verursachen dürften. Von den betroffenen Menschen könnte dies dann nämlich als Bestechungsversuch oder Ehrenbeleidigung wahrgenommen werden. Um coercive Macht ausüben zu können, braucht es also einen gewissen Einfluss und eine gewisse Autorität, um die ‚coerciven Stellvertreter‘ (coercive agents), dazu zu bringen, die erwünschten Handlungen auszuführen (Turner, 2005). Als Beispiele für solche coerciven StellvertreterInnen werden etwa Polizei oder Armee genannt, durch welche auf die Bevölkerung Druck ausgeübt werden kann. Durch die coerciven StellvertreterInnen wiederum können dann die eigenen Interessen der MachthaberInnen durchgesetzt werden. Wenn der Einfluss bzw. die Autorität über diese StellvertreterInnen verloren geht, dann würde auch die

coercive Macht dementsprechend rasch schwinden. Nach den Annahmen der Drei-Prozess Theorie sind zur coerciven Machtausübung also immer bestimmte Ressourcen zur Umsetzung notwendig (Turner, 2005).

Bei den angesprochenen Ressourcen handelt es sich fast ausschließlich um Menschen, die in bestimmten sozial oder kulturell wichtigen Berufssparten tätig sind, wobei dies Bereiche von der Polizei über Medien bis hin zu den Universitäten betreffen kann (Turner, 2005). Ressourcen einsetzen im Sinne der Theorie von Turner bedeutet also, durch die coerciven StellvertreterInnen Druck auf die Menschen auszuüben. Seinen Annahmen zu Folge geschieht dies auf physischer Ebene, durch Abhalten (Verweigerung von Handlungen), direkte Angriffe oder Nötigungen. Dadurch gelingt es zwar, auf die Zielpersonen einzuwirken, „...manchmal auch im intendierten Sinn, es wird die Zielpersonen allerdings nicht dazu bringen, freiwillig als Erweiterung des eigenen Willens zu handeln“ (Turner, 2005, S. 12). Es wird sogar angenommen, dass das Gegenteil eintreffen könnte.

Wenn man Personen zwingt gegen den eigenen Willen zu handeln, könnte das, wie schon zuvor erwähnt, zu einer Abwehrhaltung, Trotz oder gar Konflikt führen. Als ursächlich für diese Reaktionen wird ein bei den betroffenen Personen zugrunde liegender kognitiver Prozess vermutet, welcher gekennzeichnet ist durch Identifikationsverlust, zunehmenden soziale Distanz und Ablehnung. Anstatt Menschen also zur Verlängerung des eigenen Willens zu machen, worauf Machtausübung ja grundsätzlich abzielt, würden diese sich zunehmend von den Werten der Autorität und somit auch der Autorität selbst distanzieren (Turner, 2005).

Nach diesen Vermutungen bedarf es also eines erheblichen Aufwandes, wie etwa zunehmende Überwachung, um coercive Macht aufrecht zu erhalten. Dies hätte aber zur Folge, dass sich die Menschen noch stärker in ihrer Freiheit eingeschränkt fühlen, was wiederum Misstrauen verstärkt und für zusätzliche Spannungen sorgt (Kramer, 1999). Die Anwendung coerciver Macht dreht sich mehr oder weniger im Kreis. Je mehr coercive Macht angewendet wird, umso stärker muss sie angewendet werden und umso mehr Ressourcen müssten investiert werden. Das wäre nötig, um den für die Machterhaltung benötigten Einfluss beziehungsweise die Autorität gegenüber dem wachsenden Misstrauen und Widerstand aufrecht erhalten zu können (Taylor, 2000 und Tyler, 2006, zitiert nach Turner, 2005).

Irgendwann, so wird vermutet, könnte durch das Misstrauen und den Widerstand eine kollektive, neue Identität erschaffen werden, welche die Personen, die von der coerciven Macht bedroht werden, vereint. Das könnte schließlich so weit führen, dass sich die Personen gegen die coerciven StellvertreterInnen auflehnen um für ihre eigene Freiheit einzustehen. Es steigt also die Motivation, sich der coerciven Macht bei jeder Gelegenheit zu entziehen. Im Extremfall, so wurde zumindest angenommen, dürfte sich coercive Macht auf kurz oder lang selbst vernichten, da sie sich einen Feind erschafft, der nur ihre Vernichtung zum Ziel hat (Turner, 2005).

Das ist eine sehr dramatische, spektakuläre Formulierung. Es gibt aber durchaus Studien, die zeigen konnten, dass es bei Führungsstrategien die auf Abschreckung basieren, vermehrt zu kriminellen Verhaltensweisen kommt (u.a. Nagin, 1998). Dies ist ein Beleg dafür, wie real die negativen Konsequenzen coerciver Macht werden können. Es mag sehr beeindruckend erscheinen, andere Menschen durch Zwang, Drohungen, Bestrafungen usw. zu steuern bzw. zu kontrollieren. Doch diese coercive Machtausübung wird als der schwächste und ineffizienteste Machtprozess angesehen (Turner, 2005). Zusammenfassend wird behauptet: „Coercion ist die Macht, die man benutzt, wenn man keine Macht hat“ (Turner, 2005, S. 13).

In der Drei-Prozess Theorie (Turner, 2005), findet die legitime Macht als ‚legitime Autorität‘, neben ‚Überzeugung‘ und ‚Coercion‘ ihren Platz. Sie ist dabei einer von Drei größeren Einflussprozessen. Die Definition der legitimen Macht im Rahmen der Drei-Prozess Theorie entspricht weitgehend jener des klassischen Werkes (French & Raven, 1959). Auch hier wird legitime Autorität (Macht) als durch allgemeine Akzeptanz abgesichert angesehen, die durch die Entstehung gemeinsamer sozialer Normen, Einstellungen, Strukturen und Werte entsteht. Es wird allerdings auch noch angemerkt, dass die Personen dieser Gesellschaft die Existenz einer legitimen Autorität nicht als individuelle Unterordnung bzw. als einen Machtverlust wahrnehmen würden. Vermutet wird vielmehr, dass dies als freiwillige Unterordnung aufgrund eines kollektiven Willens, mit dem sie sich identifizieren, geschieht (Turner, 2005).

Gefühle der Verpflichtung bzw. Verbindlichkeit werden als Schlüsselfaktor der legitimen Macht gesehen, denn diese Gefühle dürften dazu führen, dass die Menschen freiwillig und mit einer Art Ehrerbietung den Regeln der legitimen

Autorität folgen (Tyler, 2006). Nach einer früheren Arbeit (Tyler, 2001), werden „Autoritäten und Institutionen als legitimer angesehen, und deswegen ihre Entscheidungen und Regeln eher bereitwillig akzeptiert, wenn sie ihre Autorität durch Prozeduren anwenden, die von den Leuten als fair wahrgenommen werden“ (Tyler, 2001, S. 379). Über die Grundlagen bzw. Erfordernisse für die legitime Macht scheint es in der Forschung also durchaus einen Konsens zu geben.

Die Abgrenzung von ‚legitimer Autorität‘ gegenüber ‚Überredung‘, als eigenständiger bzw. unabhängiger Prozess ist in der Drei-Prozess Theorie (Turner, 2005) allerdings kaum möglich. Überredung ist demnach schließlich jener Prozess, mit dem es gelingt, Autorität zu legitimieren. Außerdem wird in dieser Theorie Überredung als jene Macht bezeichnet, die Personen dazu bringt, zu glauben, dass bestimmte Dinge korrekt sind. Überredung kann also als in gewissem Maße der legitimen Autorität vorgeschaltet betrachtet werden. Wenn es nämlich gelingt, einzelne Personen und Gruppen von der Richtigkeit eigener Ansichten zu überzeugen, könnte dies zum Erhalt bzw. zur Entstehung legitimer Macht führen (Turner, 2005).

Vermutet wird außerdem, dass sich die Identität, Ziele und Normen von Gruppen mit der Zeit verändern würden, und sich dementsprechend auch die Autorität flexibel an die neuen Gegebenheiten anpassen müsse, um ihre legitime Macht beizubehalten (Turner, 2005). Die Konzepte der coerciven und der legitimen Macht werden deshalb auch nicht als starr und endgültig angenommen, sondern es werden auch Übergänge vermutet. So könnte beispielsweise eine legitime Autorität durch Unangepasstheit langsam zu coerciver Machtausübungen gezwungen werden, aber auch coercive Macht könnte durch Rechtfertigung zu legitimer Autorität respektive legitimer Macht werden. So konnte zum Beispiel gezeigt werden, dass Ungerechtigkeiten innerhalb einer Gruppe, wenn sie begründet wurden, die Identifizierung mit und die Kooperationsbereitschaft innerhalb der Gruppe verstärken (Smith, Jackson, & Sparks, 2003). Autoritäten dürften beim legitimen Machtstil auch wesentlich weniger Probleme haben, wesentlich effizienter arbeiten können und wesentlich weniger Ressourcen zur Aufrechterhaltung der Macht verbrauchen (Tyler, 2006). Auf Firmenebene konnte gezeigt werden, dass Angestellte Regeln und Anordnungen wohlwollender befolgen, wenn sie die Autorität der Firma für legitim halten (Tyler & Blader, 2005) und dass solche Firmen länger überleben (u.a. Zimmerman & Zeitz, 2002).

Nach Tyler (2006) ist die Fairness der Prozeduren, mit welchen die Institutionen und Autoritäten ihre Macht ausüben, ein Schlüsselaspekt für die Entstehung und Aufrechterhaltung der legitimen Macht. Faire Prozeduren würden auch die Wertschätzung gegenüber den Autoritäten fördern. Legitimität scheint außerdem „abzufärben“, denn es konnte gezeigt werden, dass Personen, welche die Autoritäten als legitimer bewerten, auch die Fairness der verwendeten Prozeduren und die Ergebnisse dieser Prozeduren als fairer ansehen (Tyler & Huo, 2002). Angenommen wird weiters, dass sobald sich ein System als legitim etabliert hat, Personen auch versuchen würden, ihre Erfahrungen derartig zu interpretieren, dass sie die existierenden Umstände rechtfertigen (Tyler, 2006). Sie würden also in einem bestimmten Ausmaß die legitime Macht der Autorität zu verteidigen versuchen.

2.2 *Coercive Macht*

Die früheren Annahmen bzw. älteren Theorien zur coerciven Macht wurden bereits ausführlich diskutiert. Coercive Macht für diese Arbeit wird im Sinne von Gangl et al., (2015) definiert. Diese Beschreibung entspricht in etwa einer Kombination aus der Belohnungsmacht und der coerciven Macht sensu French & Raven (1959). Coercive Macht im Sinne dieser Diplomarbeit basiert demnach auf einer autoritären Steuerbehörde, welche durch Zwang und Anreize die BürgerInnen zur Steuerzahlung zu bewegen versucht. Dadurch werden die BürgerInnen so sehr unter Druck gesetzt, dass sie ehrlich ihre Steuern zahlen. Zum einen deswegen, weil sie vor möglichen Bestrafungen durch die Behörden, finanzieller aber auch physischer Art (z.B. Gefängnis), Angst haben. Zum Anderen weil sie befürchten, ihnen könnte durch die Unehrlichkeit eine mögliche Belohnung entgehen (Gangl et al., 2015).

Coercive Macht im Kontext der Steuerzahlung ist angelehnt an die früheren Definitionen und älteren Theorien, wenngleich in etwas abgeschwächter Form. Zuvor war schon die Rede von der möglichen Selbstvernichtung der coerciven Macht, die aus Misstrauen erwachsen kann (Turner, 2005). Bezogen auf Steuerzahlung wird vermutet, das Misstrauen dann vermehrt entsteht, wenn es häufig Steuerprüfungen gibt, oder diese besonders streng und genau durchgeführt werden (Kirchler et al., 2008). Die Ausgangssituation ist allerdings praktisch ident,

denn es gibt eine Autorität, in diesem Fall den Staat bzw. die Steuerbehörde, welche(r) versucht, seine BürgerInnen dazu zu bringen, ehrlich ihre Steuern zu bezahlen. Geschieht dies überhaupt nicht oder werden die Steuern nur teilweise bezahlt, drohen der/dem Steuerhinterziehenden Strafzahlungen und/oder eine Gefängnisstrafe. Mit Macht ist in dieser Diplomarbeit also allgemein die Art und Weise gemeint, wie die Steuerbehörden die Steuern eintreiben, ob bzw. wie sie die Notwendigkeit einzelner Steuern argumentieren und wie diese kontrolliert werden.

Es wird vermutet, dass bei coercive agierenden Steuerbehörden durch die strikte Überwachung bei den Bürgern rasch das Gefühl entsteht, die Autorität würde ihnen misstrauen, was dann zu einem Vertrauensverlust und sinkender Ehrlichkeit führen kann (Kirchler et al., 2008). Coercive Steuereintreibung erfolgt, angelehnt an Turner (2005), mit einem zwanghaften Charakter. Es wird von Seiten der Steuerbehörde wenig argumentiert, stattdessen stehen Drohungen und Bestrafungen im Vordergrund. Die Bürger sollen eingeschüchtert werden, um aus Angst ihre Steuern ehrlich und vollständig zu bezahlen. Es kann angenommen werden, dass in der Realität die coercive Macht wohl nie so extrem praktiziert wird, wie dies früher theoretisiert wurde (Turner, 2005). Dennoch dürfte es auch in der Realität etliche Staaten geben, in welchen coercive Machtausübung bzw. Steuereintreibung stattfindet.

2.3 *Legitime Macht*

Aufgrund der zuvor präsentierten älteren Theorien und Annahmen zur legitimen Macht ist schon deutlich erkennbar, dass sie, verglichen mit coerciver Macht, als vorteilhafter einzustufen ist. Durch legitime Macht ist es offensichtlich für die Autoritäten wesentlich einfacher bzw. kostengünstiger, ihren Einfluss auszuüben und die Kontrolle zu behalten. Wie die coercive Macht wird auch die legitime Macht für diese Diplomarbeit im Sinne der Theorie von Gangl et al. (2015), definiert. Demnach ist legitime Macht, welche durch die Steuerinstitution ausgeübt wird, gekennzeichnet durch ausführliche Erklärungen, charismatische Vorgehensweise bzw. nachvollziehbare Begründungen und Identifikation mit der Autorität. Es wird seitens der Behörden also auf Expertise gesetzt, beispielsweise dadurch, auf die Notwendigkeit von Steuern für das Wohlergehen der Gesellschaft

aufmerksam zu machen. Der Unterschied zur coerciven Macht besteht also in der Art und Weise, wie Steuern eingetrieben werden und in welchem Klima dies stattfindet. Dass Menschen sich in einem Klima der Legitimität wohler fühlen, scheint aufgrund der präsentierten, früheren Forschungsergebnisse ausreichend belegt, den Autor interessierte aber, wie sich dies in physiologischen Parametern niederschlägt und vor allem wie und ob sich Unterschiede gegenüber der coerciven Macht zeigen.

Wie sich coercive oder legitime Machtausübung durch die Steuerbehörden auf die Steuerehrlichkeit der BürgerInnen auswirken kann, ist bereits in mehreren Studien untersucht worden (Kogler, Batrancea, Nichita, Pantya, Belianin & Kirchler, 2013; Muehlbacher, Kirchler, & Schwarzenberger, 2011; Muehlbacher & Kirchler, 2010). Empirische Befunden fehlen allerdings zu der Auswirkung der unterschiedlichen Machtarten auf peripherphysiologische Parameter. Den Autor interessierte es deshalb mehr, wie sich der schon beschriebene Widerstand (Turner, 2005), bzw. die vermutete Anspannung oder Erregung bei coerciver Macht, verglichen mit legitimer Macht auf Herzrate und Hautleitwiderstand auswirken.

2.4 Macht und Steuerehrlichkeit

Die Konzepte der coerciven und legitimen Macht wurden nun schon diskutiert, was allerdings noch fehlt, ist eine genauere Einbringung dieser Konzepte in den Kontext der Steuerzahlung. Diesem Thema widmeten sich ausführlich Kirchler, Hoelzl & Wahl (2008), welche frühere Annahmen bezüglich Steuerehrlichkeit in eine Struktur, ein Rahmenwerk integrierten. Die Struktur bekam Aufgrund seiner Beschaffenheit den Namen *Slippery Slope Framework* (SSF). Im Folgenden wird das SSF ausführlich vorgestellt und es werden Studien zu dessen empirischer Gültigkeit präsentiert. Außerdem wird noch eine aktuellere, erweiterte Form des SSF (Gangl et al., 2015) diskutiert, in der auch coercive und legitime Macht explizit mehr und vor allem direktere Bedeutung zugeschrieben wird.

2.4.1 Slippery Slope Framework

Im Slippery Slope Framework wird der Frage nachgegangen, wann bzw. unter welchen Bedingungen, Menschen ehrlich ihre Steuern bezahlen und wann sie dies nicht tun (Kirchler et al., 2008). Es werden dabei zwei Extreme vermutet, nämlich *erzwungene* und *freiwillige* Steuerzahlungen. Seitens der BürgerInnen werden dementsprechend zwei Hauptmotive vermutet: sie würden entweder deswegen ehrlich die Steuern bezahlen, weil sie Angst vor den negativen Konsequenzen bei Unehrlichkeit haben (was Ehrlichkeit aufgrund coerciver Macht entspräche), oder weil sie sich als Mitglied der Gesellschaft dazu verpflichtet fühlen (was wiederum Ehrlichkeit aufgrund legitimer Macht entspräche). Kirchler et al. (2008) sehen das reale Steuerklima, welches zu diesen Hauptmotiven führen könnte, auf einem Kontinuum zwischen zwei Extrempolen, dem *antagonistischen* und dem *synergistischen* Klima.

Das *antagonistische Klima* charakterisierten sie metaphorisch als ‚Räuber und Gendarm‘-Spiel, in dem die Steuerbehörde eine überwiegend negative Einstellung gegenüber den Steuerzahlern habe, diese alle als potentielle SteuerhinterzieherInnen ansehe und dementsprechend streng und genau überwache. Die SteuerzahlerInnen würden sich dadurch ihrerseits ständig überwacht und eingeengt fühlen, was zu einem sehr distanzierten, unterkühltem, misstrauischen Verhältnis führen würde. Die SteuerzahlerInnen in diesem Klima würden eine reine Kosten-Nutzen-Abwägung machen, und bei günstiger Gelegenheit versuchen, Steuern zu hinterziehen (Kirchler et al., 2008).

Das *synergistische Klima* ist den Annahmen nach gekennzeichnet durch eine Steuerbehörde, die den SteuerzahlerInnen entgegenkommen würde, in einer Art ‚Dienstleistung und Kunde‘-Verhältnis. Die Behörden in diesem Klima gewähren Einblick in ihre Prozeduren interagieren respektvoll und unterstützend mit den SteuerzahlerInnen, was zu einer geringeren sozialen Distanz zwischen Behörden und BürgerInnen führt. Aufgrund dieser Nähe der Autorität zur Gesellschaft käme es eher zu einer freiwilligen Steuerehrlichkeit. Die BürgerInnen würden also aufgrund eines stärkeren Gefühls der Verpflichtung, einen wichtigen Anteil am Allgemeinwohl zu erfüllen, weniger versuchen, Steuern zu hinterziehen (Kirchler et al., 2008). Den eben dargestellten Definitionen zu Folge ist also das antagonistische Klima durch coercive Macht geprägt, das synergistische Klima dagegen durch legitime Macht.

Ausgehend von diesem Kontinuum zwischen antagonistischem und synergistischem Klima, gingen Kirchler und Kollegen, von zwei Dimensionen aus, die auf die Entstehung des Klimas und somit auf die Steuerehrlichkeit entscheidenden Einfluss nehmen würden: der *Macht der Steuerbehörden* und dem *Vertrauen in die Steuerbehörden*. Die *Macht der Steuerbehörden* bezieht sich in dieser Definition darauf, wie die SteuerzahlerInnen die Möglichkeiten der Steuerbehörde wahrnehmen. Konkret geht es um die Wahrnehmung der Möglichkeit aufgespürt oder bestraft zu werden, und um das mögliche Strafausmaß von Steuerhinterziehung. Das betrifft also das subjektive Wissen und die Einstellungen der BürgerInnen. Auch *Vertrauen in die Steuerbehörde* bezieht sich auf die Einschätzungen der SteuerzahlerInnen. Damit ist im SSF nämlich die allgemeine Ansicht innerhalb der Gesellschaft gemeint, die Steuerbehörde würde wohlwollend und im Sinne des Allgemeinwohls handeln (Kirchler et al., 2008).

Steuerehrlichkeit im Sinne des SSF ist also geprägt durch eine Stärkung der Macht der Steuerbehörden und eine Steigerung des Vertrauens in selbige. Dabei wird vermutet, eine Zunahme der Macht würde zu erzwungener, und eine Zunahme des Vertrauens zu freiwilliger Ehrlichkeit führen. Unterschiedliche Ausprägungen dieser zwei Dimensionen Macht und Vertrauen führen demnach zu unterschiedlich ehrlichen Steuerzahlungen: (a) Am Tiefpunkt beider Dimensionen, niedriger Macht bei gleichzeitig niedrigem Vertrauen, würden die BürgerInnen alles daran setzen, möglichst hohen eigenen Nutzen zu erzielen, sprich möglichst viel Steuern zu hinterziehen. (b) Mit zunehmender Macht der Behörden (mehr Kontrollen, höheren Strafen usw.) bei weiterhin niedrigem Vertrauen sollte dann aber die Ehrlichkeit der Zahlungen steigen, da die BürgerInnen immer weniger versuchen würden zu hinterziehen, weil die befürchteten Strafen den erwarteten Nutzen der Hinterziehung zunehmend übersteigen. Es würde erzwungene Ehrlichkeit entstehen, welche nur durch intensive Kosten gesteigert bzw. aufrechterhalten werden könnte. Bei geringer Macht und hohem Vertrauen (c), steigt die Steuerehrlichkeit ebenfalls mit dem Grad des Vertrauens an. Hier wäre die Rede von freiwilliger Ehrlichkeit, wobei auch hier Gründe für einen möglichen Rückgang der Steuerzahlungen vermutet werden, nämlich aufgrund fehlender Kontrolle (Kirchler et al., 2008).

Würden generell keine Kontrollen stattfinden oder Strafen drohen, würden sich trotz des hohen Vertrauens in die Behörden einige Individuen oder Gruppen

den Zahlungen zu entziehen versuchen. Es wird vermutet, dass sowohl hohe Macht als auch hohes Vertrauen zu mehr Ehrlichkeit führen, wenngleich sich die Qualität und das Machtklima unterscheiden. Demnach beeinflussen sich die Dimensionen der Macht und des Vertrauens gegenseitig, wobei die eine jeweils besonders in den Vordergrund trete, wenn die andere deutlich niedriger ausgeprägt ist (Kirchler et al., 2008). Wenn Macht oder Vertrauen ein Maximum erreichen, würde die jeweils andere Dimension, so wird spekuliert, allerdings an Bedeutung verlieren. Grund dafür wäre, dass zum einen uneingeschränkte Ehrlichkeit erzwungen würde, und zum anderen Macht keine Rolle mehr spielen würde, wenn die Bürger ohne Rücksicht auf Verluste ihren Beitrag leisten würden (Kirchler et al., 2008).

Coercive und legitime Macht wurden ins SFF der Definition von Turner (2005) entsprechend übernommen, wobei Kirchler et al. (2008), legitime Macht in den hohen und coercive Macht in den niedrigen Vertrauensbereichen angesiedelt sahen. In Figur 1 sind die vermuteten Zusammenhänge zwischen der Macht der Behörden, dem Vertrauen in die Behörden und der Steuerehrlichkeit grafisch dargestellt.

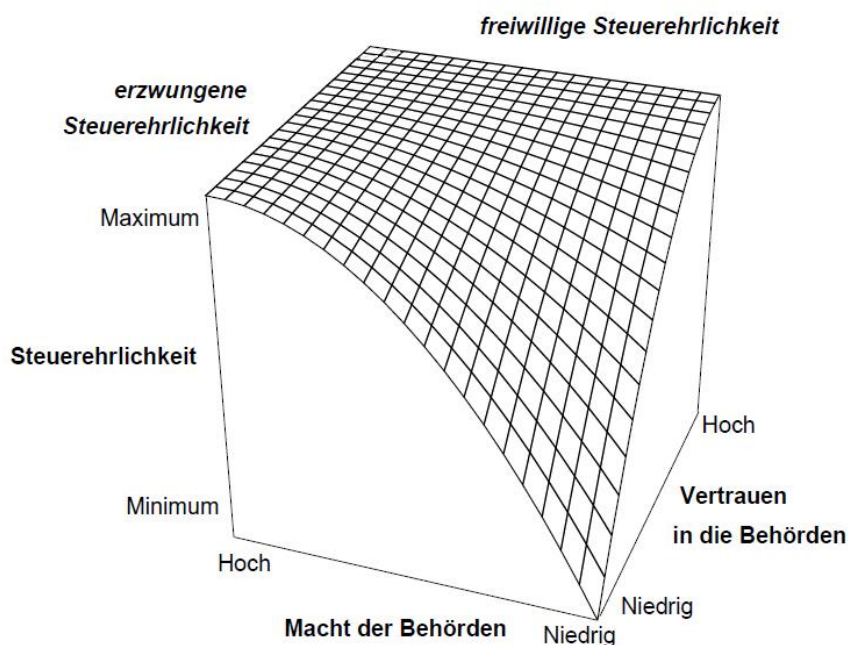


Abbildung 1. Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2014). Einfluss von Macht und Vertrauen auf Steuerehrlichkeit.

Für das Entstehen von coerciver oder legitimer Macht dürfte den Annahmen nach allerdings auch viel davon abhängen, wie die Autoritäten bzw. die Steuerbehörde ihre Vorgehensweise erklärt. Strenge, genaue Sanktionen alleine würden noch lange nicht bedeuten, dass die BürgerInnen das Vertrauen in die Behörden verlieren oder deren Handeln als Misstrauen interpretieren. Die Behörden könnten etwa argumentieren, sie würden nur so streng und genau kontrollieren, um effizienter eine hohe Fairness bzw. Gleichberechtigung für die gesamte Gesellschaft zu erreichen und Steuerhinterzieher zu entlarven. Eine derartig argumentierte Steigerung der Macht könnte auch zu mehr Vertrauen führen. Auch die Art und Weise, wie Macht der Behörden von BürgerInnen wahrgenommen wird, wird als ausschlaggebend für die Ehrlichkeit der Steuerzahlungen (Bergman, 2003). Kirchler et al. (2008), nannten als Beispiel hierfür eine öffentlich gemachte Bestrafung von SteuerhinterzieherInnen. Diese würde bei den anderen, ehrlichen SteuerzahlerInnen für eine Zunahme des Vertrauens in die Behörden bzw. Autoritäten sorgen.

Das Steuerverhalten bzw. die Steuerehrlichkeit wird aber noch von weiteren Faktoren beeinflusst, welche bisher noch nicht genannt wurden. Deshalb werden anschließend kurz die wichtigsten Einflussgrößen und frühere Forschungsergebnisse dazu zusammengefasst vorgestellt. Diese Aufzählung könnte zweifelsohne noch erweitert werden, aus ökonomischen Gründen beschränkt sie sich allerdings auf die für das SSF, die coercive und legitime Macht relevanten Faktoren: die subjektive Wahrscheinlichkeit der Steuerprüfung, Geldstrafen, Steuersatz, subjektives Wissen über Steuern, Mitwirkung am Steuersystem, Einstellungen gegenüber Steuern, Normen und wahrgenommene Gerechtigkeit.

Die subjektive Wahrscheinlichkeit der Steuerprüfung

Bei der Wahrscheinlichkeit der Steuerprüfung handelt es sich um eine Facette der Macht, welche durch die Behörden ausgeübt werden kann. Sie zählt eigentlich als allgemeiner Einflussfaktor der Macht, wird aber aufgrund der Relevanz im Rahmen des SSF beschrieben. Es gibt dazu sehr unterschiedliche Forschungsergebnisse. Die objektive Wahrscheinlichkeit einer Prüfung lässt kaum eindeutige Schlüsse über die zu erwartende Ehrlichkeit der Zahlung zu (siehe

unter anderem bei Fischer, Wattrick, und Mark, 1992). Es wird deshalb vermuteten, dass die objektive Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung von untergeordneter Wichtigkeit für die Steuerehrlichkeit ist (Kirchler et al., 2008). Angenommen wird deshalb, dass die von den BürgerInnen subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit eine wesentlich wichtigere Rolle spielt. Zu ähnlichen Annahmen kamen früher auch andere Forscher, in deren Untersuchung kein Einfluss der objektiven Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung auf die Steuerehrlichkeit gefunden werden konnte (Andreoni, Erard, & Feinstein, 1998). Es wurden dabei auch für bereits früher erfolgte Prüfungen nur sehr geringe Auswirkungen auf die gegenwärtige Steuerehrlichkeit festgestellt. Dies wurde damit begründeten, das die Prüfungserfahrung eventuell doch nicht so negativ ausgefallen war, wie befürchtet (Andreoni et al., 1998).

Erwähnenswert an dieser Stelle ist noch ein weiteres Phänomen, die *Sinnestäuschung der Wahrscheinlichkeit (misperception of chance)*: es konnte gezeigt werden, dass BürgerInnen die kontrolliert wurden, unmittelbar nach der Steuerkontrolle bzw. Bestrafung die Wahrscheinlichkeit, erneut kontrolliert zu werden, deutlich unterschätzen. Die objektive, statistische Wahrscheinlichkeit erneut kontrolliert zu werden lag deutlich höher als die subjektiv von den ProbandInnen eingeschätzte. Direkt nach der Prüfung bzw. Bestrafung hinterzogen dementsprechend mehr Personen ihre Steuern (Maciejovsky, Kirchler, & Schwarzenberger, 2007; Mittone et al., 2005).

Die subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung, wie sie zuvor besprochen wurde, dürfte einen ‚Indikator für die Macht der Autorität‘ (Kirchler et al., 2008, S. 215) darstellen. Vermutet wird außerdem, dass bei hohem Vertrauen die subjektive Wahrscheinlichkeit ohnehin keine Bedeutung haben würde, da die BürgerInnen aufgrund der gesellschaftlichen Normen keine Gedanken an die Wahrscheinlichkeit von Steuerprüfungen verschwenden würden (Kirchler et al., 2008).

Geldstrafen

Auch Geldstrafen zählen eigentlich als allgemeiner Aspekt der Macht zum früheren Kapitel, allerdings gilt auch für sie das gleiche wie für die Wahrscheinlichkeit der Steuerprüfung. Deshalb wird auch über Geldstrafen in

diesem Kapitel diskutiert. Auch bei den Erkenntnissen bezüglich Geldstrafen gibt es, wie schon bei der subjektiven Wahrscheinlichkeit von Steuerprüfungen, kein einheitliches Bild in der Forschung, das eindeutige Schlüsse ziehen lassen würde. Allerdings konnte festgestellt werden, dass der Zusammenhang von Geldstrafen und Steuerehrlichkeit höher ist, als jener der Prüfungswahrscheinlichkeit (Park und Hyun, 2003). In einer schon etwas älteren Untersuchung konnte eine Zunahme der Ehrlichkeit bei höheren Geldstrafen, nicht aber bei höherer Bestrafungswahrscheinlichkeit gefunden werden (Friedland, Maital, und Rutenberg, 1978). Andere, jüngere Studien lieferten allerdings genau gegenteilige Ergebnisse (Webley, Robben, Elffers, & Hessing, 1991).

Ein weiteres Phänomen, welches unmittelbar mit Geldstrafen zusammenhängt ist der *Verlustausgleich (loss repair)*: wenn BürgerInnen beim Hinterziehen von Steuern ertappt wurden, und sie eine Strafe bezahlen mussten, versuchten sie danach die bezahlte Strafe durch erneutes Steuerhinterziehen auszugleichen (Maciejovsky et al., 2007). *Verlustausgleich* und *Sinnestäuschung der Wahrscheinlichkeit* wurden beide von Maciejovsky et al. (2007) als mögliche Ursachen für den *Bombenkratereffekt* genannt, wobei *Verlustausgleich* eine wohl untergeordnete Rolle spielen dürfte. Als Bombenkratereffekt wird der plötzliche Abfall der Steuerehrlichkeit nach einer Steuerprüfung beschrieben (Maciejovsky et al., 2007).

Im SSF ist vor allem die Interpretation der Geldstrafe durch die BürgerInnen von Bedeutung. Im antagonistischen Klima wird sie als Bestandteil des ‚Räuber- und-Gendarm‘-Spiels negativ von den BürgerInnen interpretiert. Im synergistischen Klima werden Geldstrafen als eine als gerechtfertigt empfundene Maßnahme gegen SteuerhinterzieherInnen, entsprechend positiv wahrgenommen werden (Kirchler et al., 2008). Vermutet wird, dass bei zu niedrigen Geldstrafen sogar der Eindruck bei den BürgerInnen entstehen könnte, die Behörden seien nicht in der Lage mit SteuerhinterzieherInnen adäquat umzugehen, was zu einem Vertrauensverlust führen könnte. Zu hohe oder ungerechtfertigte Strafen hätten einen gegenteiligen Effekt zur Folge, nämlich Vertrauensverlust, bzw. Verlust eines Gerechtigkeitsgefühls, was wiederum zu einer Zunahme der Steuerhinterziehungsversuche führen würde (Kirchler et al., 2008).

Steuersatz

Als Steuersatz, oder auch Steuertarif, wird allgemein die Höhe der zu bezahlenden Steuern bezeichnet. Die meisten empirischen Untersuchungen, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Steuersatz und Steuerehrlichkeit beschäftigten, fanden bei höheren Steuersätzen eine geringere Steuerehrlichkeit (Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996). In einigen Untersuchungen konnten keine signifikanten (Porcano, 1988), teilweise aber auch gegenteilige Effekte, also eine Zunahme der Ehrlichkeit bei höherem Steuersatz (Alm, Sanchez, und deJuan, 1995) nachgewiesen werden.

Im Rahmen des SSF wird vermutet, dass der Einfluss des Steuersatzes abhängig vom Grad des Vertrauens ist. Wenn die BürgerInnen den Behörden wenig vertrauen, wird hoher Steuersatz als ungerecht wahrgenommen werden. Bei hohem Vertrauen hingegen würde dieser von den BürgerInnen als gerechter Beitrag zur Gesellschaft angesehen und dementsprechend akzeptiert werden (Kirchler et al., 2008).

Subjektives Wissen über Steuern

Hierzu liefern Forschungsergebnisse ein sehr einheitliches Bild. Je mehr die SteuerzahlerInnen über Finanzwesen und Steuerthematik Bescheid wissen, desto eher scheinen sie bereit zu sein, ehrlich ihre Steuern zu bezahlen. Dies konnten unterschiedliche Studien zeigen, bezogen auf längere, formale Bildung (Kinsey & Grasmick, 1993) oder auf Wissen allgemein (u.a. Park & Hyun, 2003; Kirchler & Maciejovsky, 2001). Andere Ergebnisse zeigten, dass gut informierte BürgerInnen sogar Steuererhöhungen akzeptieren, sofern diese vernünftig und nachvollziehbar von den Behörden gerechtfertigt würden (Frey & Kirchgässner, 2002).

Den Annahmen im SSF nach hängt höheres, subjektives Wissen über Steuern zusammen mit stärkerem Vertrauen in die Steuerbehörde, was wiederum eine höhere Ehrlichkeit der Steuerzahlung mit sich bringen würde. Geringeres Wissen geht den Vermutungen nach dementsprechend mit verringertem Vertrauen und Unehrlichkeit einher (Kirchler et al., 2008).

Mitwirkung am Steuersystem

Mit Mitwirkung am Steuersystem ist hier gemeint, wie stark die BürgerInnen an relevanten Entscheidungen und Beschlüssen teilhaben bzw. wieviel Einfluss sie darauf nehmen können (Kirchler et al., 2008). Die empirischen Ergebnisse sind hier ähnlich deutlich wie beim subjektiven Wissen, denn je größer die Möglichkeiten der Mitwirkung, desto höher sind auch das Vertrauen und die Steuerehrlichkeit. So konnte in früheren Studien gefunden werden, dass bei direkter Demokratie, durch welche die BürgerInnen Einfluss auf die Finanzplanung nehmen konnten, nicht nur die Steuerehrlichkeit (Kirchgässner, Feld, & Savioz, 1999), sondern auch das Informationsbedürfnis über diese Thematik (etwa Finanzwesen, Steuersystem) zunahm (Frey und Kirchgässner, 2002).

Vermutet wird, dass je mehr die BürgerInnen am Steuersystem mitwirken können, desto höher wird das Vertrauen in die Behörden und dementsprechend größer würde auch die Steuerehrlichkeit ausfallen. Es scheint außerdem naheliegend, dass für eine Mitwirkung am Steuersystem auch zumindest ein gewisses Basiswissen über selbiges notwendig wäre, weshalb die Mitwirkung als eng verbunden mit dem subjektiven Wissen angesehen wird (Kirchler et al., 2008).

Einstellung gegenüber Steuern

Mit Einstellungen oder auch Haltungen sind hier die Grundeinstellungen gemeint, die Personen gegenüber Steuerthematiken haben. Sowohl negative, als auch positive Bewertungen können den Annahmen nach die Steuerehrlichkeit beeinflussen (Kirchler et al., 2008). In älteren Untersuchungen (u.a. Schmolders, 1964) zeigte sich, dass die Haltung gegenüber Steuerhinterziehung überraschend positiv war: SteuerhinterzieherInnen wurden häufig als clevere Geschäftsleute bezeichnet und nur etwa ein Drittel der Befragten sah sie als VerbrecherInnen an, welche bestraft werden müssten. Jüngere Studien fanden eher schwache Zusammenhänge zwischen der Haltung und der Steuerhinterziehung (Trivedi, Shehata, & Mestelman, 2004). Außerdem wurde davon ausgegangen, dass bei ungünstigeren Haltungen gegenüber Steuern seitens der BürgerInnen Hinterziehungsversuche häufiger werden (Lewis, 1982).

Die Haltungen gegenüber Steuern sind im SSF für sowohl das Vertrauen, als auch die Macht der Autorität von Bedeutung. Entscheidend für die Auswirkung auf

die jeweilige Dimension ist natürlich wieder, ob es sich um positive oder negative Haltungen handelt und was das Objekt der Haltung ist (Kirchler et al., 2008).

Normen

Wie schon bei den Annahmen zu Macht allgemein zuvor angesprochen, dürften Normen eine wichtige Rolle für ehrliche Steuerzahlungen spielen. Normen im Rahmen des SSF sind Standards die sich auf Verhaltensweisen beziehen, und zwar auf individueller (persönlicher), sozialer und gesellschaftlicher (bzw. nationaler) Ebene (Kirchler et al., 2008). Normen auf individueller Ebene geben ein bestimmtes, erwünschtes Verhalten vor und stehen in Verbindung mit moralischem Denken. Stark ausgeprägtes moralisches Denken konnte etwa in Verbindung gebracht werden mit freiwilliger Steuerehrlichkeit (Trivedi, Shehata, & Lynn, 2003).

Soziale Normen betreffen das Verhalten von Gruppen, die für ein Individuum persönliche Bedeutung haben, wie etwa Freunde, Verwandte, Arbeitskollegen und so weiter. In einer bekannten Arbeit werden soziale Normen, bezogen auf die Steuerthematik, als die Akzeptanz von Steuerhinterziehung (durch eine Gruppe) definiert (Wenzel, 2003). Vermutet wird, dass Personen aufgrund der Erfahrungen innerhalb ihres sozialen Umfelds den Eindruck erhalten könnten, Steuerhinterziehung wäre verbreitet. Das könnte wiederum dazu führen, dass auch diese Personen versuchen Steuern zu hinterziehen. Diese Vermutung konnte bereits empirisch belegt werden (Sigala, Burgoyne, & Webley, 1999). Als wichtig wird auch die Zuordnung der Normen, bzw. deren Passung angenommen. Wenn eine Norm, mit der sich eine Person identifiziert, einer Gruppe zugeordnet wird, kann das im konkreten Fall zu einer Steigerung der Steuerehrlichkeit führen (Sigala et al., 1999). Die Kommunikation der Normen innerhalb einer Gruppe dürfte dabei auch wichtigen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben. Je mehr darüber in einer Gruppe diskutiert wird, umso eher werden die Normen wahrgenommen und umso ehrlicher fallen die Steuerzahlung aus (Wenzel, 2005).

Gesellschaftliche bzw. nationale Ebene ‚erreichen‘ Normen dann, wenn sie zum kulturellen Standard gezählt oder gar in Form von Gesetzen verpflichtend werden. Wenn es sich bei diesen, in einer Gesellschaft etablierten Normen, um für

Steuerehrlichkeit relevante handelt, steigert dies entsprechend die freiwillige Ehrlichkeit der BürgerInnen (Kirchler et al., 2008).

Eine andere Studie untersuchte den Einfluss von Normen auf die Steuerehrlichkeit (Bobek, Hageman, & Kelliher, 2013). Dabei wurde von vier Kategorien von Normen ausgegangen, welche allerdings anders bezeichnet werden als die eben präsentierten, nämlich aufforderungs-, deskriptive, subjektive und persönliche Norm (Cialdini & Trost, 1998). Inhaltlich sind sie aber sehr ähnlich aufgebaut. Weitere Details zur Studie unterbleiben hier, doch auch die Ergebnisse von zeigen deutlich, dass Normen einen wichtigen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben können. Dieser kann, je nach Situation bzw. Interpretation sowohl positiv, als auch negativ ausfallen. Deshalb wird von Seiten der Forscher angeregt, dass für Steuerehrlichkeit ungünstige Normen entsprechend geändert werden sollten (Bobek et al., 2012).

Normen im Rahmen SSF betreffen sowohl Vertrauen in als auch Macht der Steuerbehörde, alleine schon deswegen, weil gesellschaftliche, nationale Normen auch in die Steuergesetzgebung einfließen (Bobek, Hageman, & Kelliher, 2013). Vermutet wird außerdem, dass sich soziale Normen durch welche Steuerhinterziehung als Kavaliersdelikt wahrgenommen wird, ungünstig auf die Ehrlichkeit der Steuerzahlungen auswirken (Kirchler et al., 2008).

Wahrgenommene Gerechtigkeit

Das Thema Gerechtigkeit spielt gerade im Steuerkontext eine große Rolle, da hier sehr oft ein Gefühl der Ungerechtigkeit Seitens der BürgerInnen geäußert wurde bzw. wird (u.a. Taylor, 2003). Ausgegangen wird von Drei Bereichen der Gerechtigkeit: *distributive Gerechtigkeit*, *prozedurale Gerechtigkeit* und *retributive Gerechtigkeit* (Wenzel, 2003), welche anschließend kurz erklärt und in Verbindung mit Steuerehrlichkeit diskutiert werden.

Mit *distributiver Gerechtigkeit* ist der Austausch von Ressourcen gemeint. Auf individueller Ebene bezieht sich distributive Gerechtigkeit auf die Passung der Leistung einer Person mit dem Resultat, also beispielsweise der Entlohnung. Auch der interindividuelle Vergleichsprozess spielt hier eine Rolle: wenn eine andere, vergleichbare Person etwa weniger Steuern zahlen muss, würde sich das den Annahmen nach negativ auf die Steuerehrlichkeit auswirken (Kirchler et al., 2008).

Auf Gruppen- oder staatlicher Ebene geht es gleichermaßen um die Gerechtigkeit der eigenen Gruppe bzw. des Staates verglichen mit anderen. Würden die BürgerInnen etwa Einkommensgruppen vergleichen und zur Schlussfolgerung kommen es herrscht Ungerechtigkeit, hätte dies auf beiden Ebenen eine Zunahme der Steuerhinterziehungsversuche zur Folge (Cowell, 1992).

Prozedurale Gerechtigkeit bezieht sich auf den Prozess bzw. Ablauf der Ressourcenverteilung. Konkret geht es um die Objektivität der Abläufe und wie vertrauenswürdig, höflich und respektvoll die dahinterstehenden Behörden wahrgenommen werden (Tyler & Lind, 1992). Wie bei distributiver Gerechtigkeit werden auch hier Vergleiche auf den Drei Ebenen vermutet, wobei der Inhalt der Vergleiche allerdings anders sein dürfte. Die BürgerInnen setzen sich hier auf individueller Ebene mit der Arbeitsweise der Behörden auseinander, bzw. wie sie von dieser behandelt und informiert werden (Kirchler et al., 2008), Dabei werden die Informationen, die zur Verfügung gestellt werden, für das Gerechtigkeitsempfinden als besonders wichtig angesehen (Carnes & Cuccia, 1996). Auf Gruppen und staatlicher Ebene geht es um den Umgang der Steuerbehörden mit anderen Gruppen oder Ethnien. Angenommen wird, dass wenn die Steuerbehörden alle SteuerzahlerInnen gleich und respektvoll behandeln, steigt das Vertrauen in die Autoritäten (Behörden) und dadurch auch die freiwillige Steuerehrlichkeit, vermuteten Kirchler et al. (2008).

Die *retributive (vergeltende) Gerechtigkeit* betrifft den Umgang mit Regelbruch, bzw. ob dieser Umgang als angemessen wahrgenommen wird. Komme es also zu unfairer, ungerechtfertigter oder unverhältnismäßiger Bestrafung, würde dies zu den Annahmen nach zu negativeren Einstellungen gegenüber den Steuerbehörden führen (Wenzel & Thielmann, 2006). Vermutet wird außerdem, dass daraus wiederum ein Vertrauensverlust und zunehmende Steuerunehrlichkeit resultieren könnten (Kirchler et al., 2008).

Wie sich schon aus den Beschreibungen der drei Gerechtigkeitsbereiche (nach Wenzel, 2003) erahnen lässt, bezieht sich die wahrgenommene Gerechtigkeit auf die Dimension Vertrauen des SSF. *Retributive Gerechtigkeit* hat allerdings auch eine Verbindung zur Machtdimension, da sie abhängig von der Bestrafung der HinterzieherInnen ist. Durch wahrgenommene Gerechtigkeit könnte dementsprechend Vertrauen aufgebaut und erhalten werden. Empfundene Ungerechtigkeit hingegen würde zu Vertrauensverlust samt seinen Folgen führen

(Kirchler et al., 2008). In einer neueren Studie konnte herausgefunden werden, dass härtere Strafen grundsätzlich die Steuerehrlichkeit eher verbessern als milde, wofür allerdings ein ausreichendes Maß an prozeduraler Gerechtigkeit vorhanden sein müsste (Verboon & van Dijke, 2011).

Damit sind also die wichtigsten Faktoren, die den Vermutungen im SSF nach entscheidenden Einfluss auf Steuerehrlichkeit haben (Kirchler et al., 2008), beschrieben und entsprechend ihrer Wirkung vorgestellt. Die Annahmen zum SSF wurden in den vergangenen Jahren mittlerweile mehrfach empirisch untersucht. Was dabei festgestellt werden konnte und ob das SSF in seiner Struktur bestätigt werden konnte oder nicht, wird nachfolgend zusammengefasst.

2.4.2 Empirische Studien zum Slippery Slope Framework

In einer empirischen Untersuchung wurde das SSF überprüft, indem für die Testpersonen verschiedene Szenarien innerhalb einer fiktiven Nation (Varosia), geschaffen wurden. Es sollte durch unterschiedliche Darstellung der Steuerbehörden entweder hohes Vertrauen in die Autorität oder hohe Macht der Autorität von den Versuchspersonen empfunden werden (Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010). Konkret wurden vier Bedingungen geschaffen: niedriges Vertrauen, niedrige Macht, hohes Vertrauen und hohe Macht. Um die Steuerehrlichkeit in den verschiedenen Bedingungen zu testen, wurde ein Steuerexperiment für eine Computertestung entwickelt. Die ProbandInnen erhielten bei diesem Experiment, welches über mehrere Runden ging, für jede Runde ein fiktives Einkommen. Vor Beginn des Steuerexperiments wurde den Personen, je nach Bedingung, ein Text zu lesen gegeben, der die Steuerbehörden von Varosia beschrieb. Danach mussten sie jede Runde Steuern zahlen, konnten diese aber auch hinterziehen. Die ProbandInnen wurden allerdings vorab darauf hingewiesen, dass in jeder Runde eine geringe Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung besteht, die bei ertappter Hinterziehung zu einer Strafe führen würde. Die Stichprobe setzte sich aus 64 Frauen und 56 Männern zusammen, von denen aber 39.2% angaben, unter EUR 500 im Monat zu verdienen (Wahl et al., 2010).

Die Ergebnisse zeigten, dass die Steuerzahlungen sowohl bei hohem Vertrauen, als auch bei hoher Macht ehrlicher ausfielen als bei niedriger

Ausprägung der jeweiligen SFF-Dimension. Die höchsten Steuerzahlungen gab es allerdings wenn beide Dimensionen stark ausgeprägt waren, also wenn das Vertrauen in die Autorität hoch war, diese aber auch hohe Macht besaß. Wenig überraschend war, dass bei gleichzeitig geringer Ausprägung beider Dimensionen die Steuerehrlichkeit am niedrigsten war. Weiters unterschieden Wahl et al. (2010), noch zwischen freiwilliger und erzwungener Ehrlichkeit. Die Ergebnisse zeigten, dass freiwillige Ehrlichkeit am höchsten war, wenn Macht und Vertrauen hoch waren. Aber auch bei nur hohem Vertrauen war sie stark ausgeprägt. Es wurde deshalb ein Interaktionseffekt zwischen Vertrauen und Macht angenommen (Wahl et al., 2010). Erzwungene Ehrlichkeit war am höchsten bei hoher Macht und geringem Vertrauen, hingegen niedrig wenn gleichzeitig hohes Vertrauen bestand.

Interessant sind auch die Erkenntnisse, die bezüglich der Steuerhinterziehungsversuche gemacht werden konnten. Es wurde festgestellt, dass die BürgerInnen dann am meisten versuchen würden, Steuern zu hinterziehen, wenn das Vertrauen in die Behörden gering, deren Macht aber hoch war (Wahl et al., 2010). Die wenigsten Hinterziehungsversuche gab es bei starkem Vertrauen und gleichzeitig hoher Macht, was angesichts der zuvor erwähnten Ergebnisse wenig überrascht. Überraschend hingegen ist, dass bei geringem Vertrauen und gleichzeitig schwacher Macht weniger Hinterziehungsversuche festgestellt wurden, als bei hoher Macht und geringem Vertrauen. Es wird deswegen angenommen, dass bei geringem Vertrauen, aufgrund der wirkenden coerciven Macht, eine stärkere Ablehnung der Autorität seitens der BürgerInnen entstehen könnte, welche wiederum zu mehr Hinterziehungsversuchen führt (Wahl et al., 2010). Die wohl wichtigste Erkenntnis dieser Studie ist, dass die Steuerzahler bei erzwungener Ehrlichkeit zwar die Steuern zahlen, weil sie Bestrafung und andere negative Konsequenzen fürchten, aber gleichzeitig jede Möglichkeit wahrnehmen, Steuern zu hinterziehen.

Wahl et al. (2010) sahen allerdings die im SSF vermuteten Extrempunkte von Vertrauen und Macht nicht als erreicht an. Dafür dürften ihre Resultate die Vermutung unterstützen, coercive Macht würde als legitim wahrgenommen, wenn gleichzeitig ein hohes Vertrauen in die Behörden besteht. Diese, im SSF als synergistisches Klima, beschriebene Konstellation, dürfte also die für ehrliche Steuerzahlungen günstigste Voraussetzung sein.

Eine in Italien durchgeführte Fragebogenstudie (Kastlunger, Lozza, Kirchler, & Schabmann, 2013) untersuchte die Annahmen des SSF an selbständig arbeitenden SteuerzahlerInnen. Gesammelt wurden die Daten in vier italienischen Regionen: Lombardei, Trentino-Südtirol, Venetien und Abruzzien. Insgesamt umfasste die Stichprobe 389 Personen, von denen 66.6% männlich waren. Bezüglich dem jährlichen Einkommen gaben 27.0% an, weniger als EUR 20,000 zu verdienen. Bei 21.8% lag eigenen Angaben zufolge das Einkommen über EUR 60,000 jährlich, die restlichen 51.2% lagen innerhalb dieser Summen. Zur Validierung des Fragebogens Tax Compliance Inventory (TAX-I; Kirchler & Wahl, 2010), wurde eine Vortestung durchgeführt und die deutsche Fassung für die Vorgabe ins Italienische übersetzt. Zur Auswertung musste sie dann wieder zurück ins Deutsche übersetzt werden. Außerdem wurden Items entwickelt, um das Vertrauen in die Autorität, coercive und legitime Macht zu erfassen (Kastlunger et al., 2013). Die eigentliche Vorgabe des überarbeiteten Fragebogens erfolgte dann 2010, wobei dies in Abruzzien als Papier-Bleistift, in Venezien, Trentino-Südtirol und der Lombardei als Online-Testung durchgeführt wurde.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung untermauerten ebenfalls die Grundannahmen des Slippery Slope Framework. Dabei muss allerdings auch bedacht werden, dass es sich wegen der Vorgabe als Fragebogen nur um eine Selbstbeschreibung der getesteten Personen handelte. Dennoch gaben die Personen an, besonders häufig dann Steuerhinterziehungsversuche zu unternehmen, wenn sie sich zum Zahlen gezwungen fühlten. Außerdem waren sie den eigenen Angaben zu Folge bei hohem Vertrauen in die Behörden freiwillig am ehrlichsten. Obwohl die Erhebungsmethode eine andere war, ähneln die Ergebnisse also durchaus jenen aus der experimentellen Studie von Wahl et al. (2010).

Ähnliche Resultate wie die eben beschriebenen konnten in Österreich, Ungarn, Rumänien, Russland, Großbritannien, der Tschechischen Republik (Kogler et al., 2013; Muehlbacher et al., 2011; Muehlbacher & Kirchler, 2010) und erneut in Italien (Pellizzari & Rizzi, 2014; Kastlunger et al., 2013), erzielt werden. Bezüglich hoher Macht bei gleichzeitig hohem Vertrauen stimmen die Resultate völlig überein. Anders als Wahl et al. (2010), stellten Kogler et al., (2013) und

Pellizzari & Rizzi (2014), aber fest, dass die BürgerInnen dann am meisten Steuern hinterzogen, beides am niedrigsten war.

Diese Ergebnisse, welche durch Untersuchungen unterschiedlichen Aufbaus und in unterschiedlichen Ländern erhoben wurden, sprechen dafür, dass die Annahmen des *Slippery Slope Framework* sehr wahrscheinlich als gültig angesehen werden können. Allerdings scheint es auch eine Dynamik zwischen Vertrauen und Macht zu geben, welche so im SSF noch nicht berücksichtigt wurde. Deshalb wurde, um den Erkenntnissen aus der Empirie auch theoretisch besser gerecht zu werden, das SSF erweitert, welches nun nachfolgend genau beschrieben wird.

2.4.3 Erweitertes *Slippery Slope Framework*

Aufbauend auf den Theorien und empirischen Erkenntnissen zum *Slippery Slope Framework*, wird angenommen, dass die dynamische Beziehung zwischen Macht und Vertrauen, je nach Ausprägung, entweder zu gegenseitiger Zerstörung oder zu gegenseitiger Förderung führen wird (Gangl, Hofmann, & Kirchler, 2012). Gegenüber dem ursprünglichen SSF wurden weitere Differenzierungen vorgenommen, und zwar für Macht zwischen *coerciver* und *legitimer*, für Vertrauen zwischen *vernunftgeleitetem* und *implizitem*. Die coercive und legitime Macht im Sinne von Gangl und KollegInnen wurden in früheren Kapiteln schon genauer beschrieben und seien an dieser Stelle nur kurz wiederholend zusammengefasst. Demnach zeichnet sich coercive Macht hier durch eine autoritäre Steuerbehörde aus, welche mittels Zwang und Anreizen versucht, die BürgerInnen zur Steuerzahlung zu bewegen. Legitime Macht, welche durch die Steuerinstitution ausgeübt wird, kennzeichnet sich nach dieser Definition durch ausführliche Erklärungen, charismatische Vorgehensweise, nachvollziehbare Begründungen und Identifikation mit der Autorität aus. Diese beiden Arten von Vertrauen wurden ursprünglich von Castelfranchi and Falcone (2010) unterschieden und von Gangl und KollegInnen übernommen, bzw. in die Erweiterung des SSF integriert.

Vernunftgeleitetes Vertrauen besteht demnach aus einer rationalen Entscheidungen, basierend auf vier Kriterien: Zielerreichung, Abhängigkeit, internen Faktoren und externen Faktoren (Castelfranchi & Falcone, 2010). Die BürgerInnen würden demnach entscheiden, ob sie gleiche Ziele verfolgen wie die

Autorität, ob sie von dieser abhängig sind, ob die Autorität über genug Kompetenz, Bereitwilligkeit usw. verfügt, und wie es bzgl. günstiger Gelegenheiten oder möglicher Gefahren aussieht. Das von Vernunft geleitete Vertrauen basiert also auf gut überlegten, rationalen Abwägungen der SteuerzahlerInnen.

Implizites Vertrauen bedeutet, die BürgerInnen vertrauen der Autorität ohne rationale Abwägungen bzw. ohne genauer zu hinterfragen. Es handelt sich dabei um eine automatische, unbewusste und unwillkürliche Reaktion. Ursächlich für diese Reaktionen ist ein Lernprozess der zur Entwicklung von Normen führt, welche wiederum die Ausbildung einer sozialen Identität bewirken (Castelfranchi & Falcone, 2010). Ist die Steuerbehörde Teil einer solchen gemeinsamen Norm oder sozialen Identität, bzw. gehört sie der gleichen sozialen Gruppe an, bedeutet dies für die BürgerInnen, sie können ihr vertrauen. Es wird angenommen, dass es zur Entstehung impliziten Vertrauens Zeit braucht, denn um eine automatische Reaktion auszulösen bräuchte es fortwährend und wiederholt positive Erfahrungen im Umgang mit den Behörden (Verplanken, 2006). *Vernunftgeleitetes Vertrauen* könnte somit über die Zeit auch zu *implizitem Vertrauen* werden.

Die Dynamik zwischen Vertrauen und Macht

Gangl et al. (2015) thematisierten zwei Hauptmechanismen der Dynamik im erweiterten SSF: legitime Macht und vernunftgeleitetes Vertrauen würden sich gegenseitig verstärken, wohingegen coercive Macht und implizites Vertrauen sich gegenseitig verringern würden. In weiteren Annahmen vermuteten sie, dass coercive Macht und vernunftgeleitetes Vertrauen durch legitime Macht, und legitime Macht mit implizitem Vertrauen über vernunftgeleitetes Vertrauen in Verbindung stehen.

Vermutet wird, dass bei legitimer Macht, wie schon mehrfach erwähnt, durch kompetentes, hilfsbereites, unterstützendes Auftreten der Behörden (u.a. auch nach Castelfranchi & Falcone, 2010), das vernunftgeleitete Vertrauen in selbige steigt, sofern die Behörden auch derart von den BürgerInnen wahrgenommen werden. Dieser Mechanismus lässt sich folgendermaßen gut beschreiben: die „legitime Macht liefert Gründe, um den Steuerbehörden zu vertrauen“ (Gangl et al., 2012, S. 7). Aufgrund der rationalen Entscheidungen die durch das vernunftgeleitete Vertrauen getroffen werden, kommen die BürgerInnen dann zu

einer positiven Bewertung bzw. zunehmenden Akzeptanz der Autorität, wodurch diese in ihrer Legitimität bestätigt und bestärkt werden (Castelfranchi & Falcone, 2010).

Das schon zuvor beschriebene Gefühl des Überwachtwerdens und Misstrauens, welches bei den BürgerInnen unter coerciver Macht der Behörden aufgrund der Kontrollen und angedrohten Strafen entsteht, verhindert bzw. zerstört implizites Vertrauen (Kirchler, 2007, Kirchler et al., 2008). Dafür wird hauptsächlich ein verringertes, soziales Bindungs- bzw. Zusammengehörigkeitsgefühl verantwortlich gemacht (Castelfranchi & Falcone, 2010). Auf der anderen Seite wird aber auch angenommen, dass implizites Vertrauen coercive Macht verhindern bzw. verringern kann. Wenn nämlich die BürgerInnen aufgrund gemeinsamer, sozialer Identität bzw. Normen, der Autorität implizit („blind“) Vertrauen entgegenbringen, dann braucht die Autorität auch gar keine strengen Kontrollmechanismen und Bestrafungen einführen, keine coercive Macht auszuüben, um ihren Willen durchzusetzen (Gangl et al., 2012).

Es wird vermutet, dass coercive Macht durchaus auch zu einem Anstieg des Vertrauens führen könnte. Dies wäre aber an eine kompetente Art der Anwendung gebunden. Beispielsweise wenn coercive Macht ausschließlich gegen tatsächliche SteuerhinterzieherInnen angewendet wird, und nicht mit einem pauschalen bzw. präventiven Charakter alle BürgerInnen betrifft. Ein derartiger Einsatz coerciver Macht wäre in den Augen der BürgerInnen legitim und könnte zu vernunftbasiertem Vertrauen führen (Gangl et al. 2012). Umgekehrt wird angenommen, dass coercive Macht, die in keiner Weise legitimierbar ist, auch entsprechend schnell jegliche Art von vernunftbasiertem Vertrauen zerstört. Sind coercive und legitime Macht niedrig, sind die Behörden offensichtlich nicht in der Lage, ein gerechtes Steuersystem umzusetzen. Deshalb kommt in diesem Fall auch kein vernunftbasiertes Vertrauen zustande.

Die letzte, von Gangl et al. (2012), thematisierte Dynamik betrifft legitime Macht und implizites Vertrauen. Gelingt es den Behörden, durch legitime Macht vernunftbasiertes Vertrauen zu etablieren, die fairen Abläufe und ein kooperatives Verhältnis zu den BürgerInnen über einen längeren Zeitraum aufrecht zu erhalten, wird aus vernunftbasiertem Vertrauen durch Automatisierung implizites Vertrauen. Dieses könnte sich aber auch, wenn die BürgerInnen es rechtfertigen müssen und zu überdenken beginnen, zu vernunftbasiertem

Vertrauen zurückentwickeln. Legitime Macht und implizites Vertrauen werden also als über vernunftbasiertes Vertrauen in Verbindung stehend angesehen (Gangl et al., 2012).

Diese Dynamiken zeigen, dass im erweiterten SSF Macht und Vertrauen nicht als starre Konzepte angenommen werden, sondern vermutet wird, dass sie sich auch gegenseitig verringern oder verstärken können, also in Wechselwirkung stehen. Im komplexen Wechselspiel zwischen diesen beiden Dimensionen des erweiterten SSF scheint, um Steuerehrlichkeit zu erreichen, viel davon abzuhängen, wie die BürgerInnen die Steuerbehörden wahrnehmen bzw. wie sensibel diese ihre Macht einsetzen (Gangl et al., 2015).

Erweiterung der Steuerklimas und der Kooperationsstile

Im ursprünglichen Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) wurde von zwei mehr oder weniger gegenteiligen, auf einem Kontinuum angesiedelten Klimas ausgegangen: dem antagonistischem und dem synergistischem Klima (siehe oben). Gangl et al. (2015) erweiterten bzw. modifizierten diese Theorie aufgrund der neuen Annahmen bzgl. der Dynamiken zwischen Macht und Vertrauen, und aufgrund neuerer Forschungsergebnisse, bezogen auf Steuerklima. Sie nahmen die Ideen von Alm & Torgler (2011) in die Erweiterung des SFF auf, und gingen entsprechend deren Theorie nun von drei anstatt zwei Klimas aus. Das antagonistische Klima blieb bestehen, statt dem synergistischen werden aber nun ein *Service-* und ein *Vertrauens-Klima* angenommen. Entsprechend dieser drei Klimas wurde, bezogen auf das Steuerverhalten, auch von drei Kooperationsmustern der BürgerInnen ausgegangen: *erzwungene Ehrlichkeit*, *freiwillige Ehrlichkeit* und *engagierte Ehrlichkeit* (Gangl et al., 2015)

Das *antagonistische Klima* entsteht demnach durch den Einsatz coerciver Macht und führt zu erzwungener Ehrlichkeit und einem Interaktionsmuster, in dem Behörden und BürgerInnen gegeneinander arbeiten (Gangl et al., 2015). Da sich an den Annahmen zu diesem Klima im erweiterten SFF, nichts im Vergleich zum ursprünglichen SSF (Kirchler et al., 2008) verändert hat, können weitere Details bzw. eine genauere Beschreibung dieses Klimas dem entsprechenden Abschnitt weiter oben entnommen werden.

Als Voraussetzungen für das Entstehen eines *Service-Klimas* wird das Vorherrschen legitimer Macht und das Vorhandensein vernunftbasierten Vertrauens angenommen (Gangl et al., 2015). Die BürgerInnen und Behörden interagieren aufgrund von geltenden Standards und halten sich an bestimmte Regeln. In diesem Klima könnten die Behörden als Dienstleister, und die BürgerInnen als Kunden beschrieben werden. Der Dienstleister sieht die Kunden als wichtig an und versucht, die Prozesse möglichst gerecht bzw. professionell zu gestalten und die Kunden zu unterstützen bzw. zu beraten. Diese nehmen ihrerseits den Dienstleister als entsprechend kompetent wahr, und zahlen von sich aus ehrlich ihre Steuern (Gangl et al., 2015).

Das Vorherrschen von implizitem Vertrauen führt zum *Vertrauens-Klima*, welches am einfachsten folgendermaßen beschrieben werden kann: „die SteuerzahlerInnen vertrauen der Steuerbehörde automatisch und kooperieren, ohne darüber nachzudenken“ (Gangl et al., 2015, S. 10). Voraussetzung für das Entstehen eines Vertrauensklimas sind die gleichen Umstände, welche auch implizites Vertrauen erschaffen bzw. verstärken. Gemeinsame Normen und Werte der Behörden mit den BürgerInnen, die deshalb ehrlich ihre Steuern zahlen. Wichtig für die Steuerbehörden ist, dass sie sich respektvoll, unterstützend und empathisch im Umgang mit den BürgerInnen zeigen. Sobald diese überzeugt sind, die Behörden würden im Sinne des Allgemeinwohls der Gesellschaft handeln, fühlen sie sich intrinsisch motiviert bzw. aufgrund der nun entstandenen sozialen Norm sogar dazu verpflichtet, ehrlich ihre Steuern zu bezahlen (Gangl et al., 2015). Herrscht ein Klima des Vertrauens, so wird angenommen, zahlen die BürgerInnen aber nicht nur ehrlich ihre Steuern bzw. befolgen Gesetze, sondern sind wegen der gesellschaftlichen Normen auch viel mehr engagiert, sich aktiv für das Funktionieren des Systems einzusetzen. Sie „stimmen mit dem Geiste des Gesetzes überein“ (Gangl et al., 2015; S. 10). Diesen Annahmen nach verfügen SteuerzahlerInnen, nachdem sie das Vertrauen der Behörden genießen, in diesem Klima über viel Selbstbestimmung. Diese reziproke Beziehung birgt natürlich auch Nachteile, denn der Eindruck fehlender Kontrollen bzw. Bestrafungen könnte einige Individuen zum Hinterziehen der Steuern ermutigen (Gangl et al., 2015).

Ein derartiges Vertrauens-Klima wurde aber als zu optimistisch und in der Realität kaum umsetzbar eingeschätzt. Unter anderem deswegen, weil es immer BürgerInnen geben dürfte, die egoistische Profitmaximierung (u.a. eben durch

Steuerhinterziehung) anstreben, was coercive Macht zumindest in geringem Ausmaß notwendig machen würde. Aber selbst wenn es gelingen sollte, ein Vertrauens-Klima zu etablieren, wäre dies ein sehr fragiles Gebilde, denn implizites Vertrauen wird als nur sehr schwer über einen längeren Zeitraum aufrecht zu erhalten angesehen (Gangl et al., 2015).

Somit sind also die Unterschiede bzw. Neuerungen des erweiterten Slippery Slope Framework erklärt. Kurz zusammengefasst fanden in der Erweiterung die Dynamiken zwischen Macht und Vertrauen Berücksichtigung, und statt einem synergistischen Klima werden nun zwei, nämlich das Service- und das Vertrauensklima postuliert. Die Klimas, aber auch die diskutierten Macht- und Vertrauensarten im SSF und dessen Erweiterung sind, so betonten auch Gangl et al. (2012), nicht unveränderbar, sondern es kann darauf Einfluss genommen werden und beispielsweise ein antagonistisches in ein wesentlich günstigeres Service- oder sogar Vertrauensklima verändert werden. In Abbildung 3 werden die Komponenten des erweiterten Slippery Slope Frameworks und deren Verbindungen noch grafisch veranschaulicht.

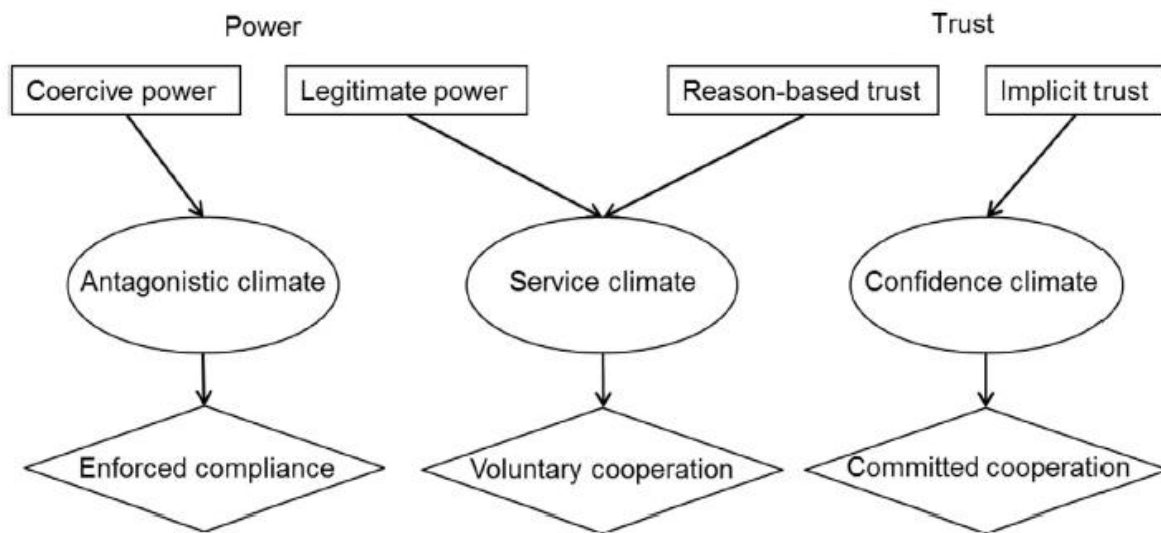


Abbildung 2. Die Dynamiken zwischen Macht und Vertrauen im erweiterten *Slippery Slope Framework* (Gangl et al., 2015), und wie sich diese auf die Kooperation und Steuerehrlichkeitsmotivation auswirken.

2.4.4 Empirische Studien zum erweiterten Slippery Slope Framework

Diese Annahmen zur Dynamik zwischen Macht und Vertrauen im Kontext von Steuerzahlungen, bzw. im Sinne des erweiterten SSF, wurden unter anderem von Hofmann, Gangl, Kirchler, & Stark (2014), empirisch überprüft. In einer Fragebogenstudien wurden dabei wahrgenommene coercive und wahrgenommene legitime Macht separat untersucht und zwischen implizitem und vernunftbasiertem Vertrauen unterschieden. Dafür wurden zwei getrennte Teilstudien durchgeführt. Studie 1 untersuchte, wie sich coercive und legitime Macht getrennt auf die intendierte Steuerehrlichkeit, das Vertrauen, die Motivation Steuern zu zahlen und auf die Wahrnehmung der zuvor beschriebenen Steuerklimata auswirken. Die zweite Teilstudie untersuchte die kombinierte Wirkung von coerciver und legitimer Macht durch Steuerbehörden, wobei hier aufgrund der vorhergegangenen Forschungen (u.a. Kogler et al., 2013) die größte intendierte Steuerehrlichkeit vermutet wurde. Dementsprechend wurde außerdem davon ausgegangen, hohe coercive Macht würde implizites Vertrauen reduzieren und zu erzwungener Ehrlichkeit führen. Für hohe legitime Macht hingegen wurde vermutet, dass sie mehr vernunftbasiertes Vertrauen aufbauen und ein Serviceklima etablieren würde (Hofmann et al., 2014).

Um die beiden Machtarten getrennt untersuchen zu können wurden zwei Teilexperimente durchgeführt (Studie 1 und Studie 2). Studie 1 war ihrerseits auch noch einmal in einen Teil 1a und 1b unterteilt, wobei Studie 1a sich mit coerciver, Studie 1b sich mit legitimer Macht beschäftigte (Hofmann et al., 2014).

Studie 1a umfasste eine Stichprobe von 62 Personen (53 Prozent Frauen), von denen 90 Prozent berufstätig, 16 Prozent sogar selbständig waren. Im Rahmen der online durchgeführten Testung wurde ein Steuerszenario in Form einer fiktiven Nation mit entweder hoher oder niedriger coerciver Macht der Steuerbehörde erschaffen. Die Testpersonen mussten sich vorstellen, in dieser fiktiven Nation zu leben und Steuern zahlen zu müssen. Es kam im Laufe des Experiments auch zu einem Machtwechsel, der entweder eine Zu- oder Abnahme der coerciven Macht bedeutete (abhängig ob zu Beginn starke oder schwache coercive Macht vorherrschte). Nach jedem der zwei Szenarien hatten die Personen mittels zweier Items ihre intendierte Steuerehrlichkeit anzugeben. Außerdem wurden anhand von 87 Statements, bei dem der Grad der Zustimmung anzugeben war, die Konstrukte des erweiterten SSF überprüft. Die Ergebnisse

von Studie 1a zeigten, dass entsprechend den Erwartungen hohe coercive Macht zu höherer intendierter Steuerehrlichkeit führt. Entgegen den Erwartungen zeigte sich aber auch, dass die Stärke der coerciven Macht keine Auswirkungen auf implizites Vertrauen hatte.

In Studie 1b wurden Szenarien hoher bzw. niedriger legitimer Macht erschaffen und die Auswirkung auf vernunftbasiertes Vertrauen untersucht. Studie 1b wurde an einer 78 TeilnehmerInnen (44 Prozent Frauen) großen Stichprobe durchgeführt. Überraschenderweise zeigte sich bei der Manipulationskontrolle, dass nach einem Machtwechsel von hoher zu niedriger legitimer Macht, die Effekte der hohen legitimen Macht bestehen blieben. Den Ergebnissen nach war die intendierte Steuerehrlichkeit bei hoher legitimer Macht aber im Durchschnitt trotzdem größer als bei niedriger. Außerdem hatte erwartungsgemäß die legitime Macht einen signifikanten Einfluss auf vernunftbasiertes Vertrauen, freiwillige Kooperation und die Wahrnehmung eines Serviceklimas (Hofmann et al., 2014).

In Studie 2 wurde der kombinierte Einfluss von coerciver und legitimer Macht auf die intendierte Steuerehrlichkeit untersucht. Angenommen wurde, dass bei zugleich hoher coerciver und hoher legitimer Macht die intendierte Steuerehrlichkeit am höchsten ausfallen würde (Hofmann et al., 2014). Studie 2 umfasste eine Stichprobe von 121 SteuerzahlerInnen (50.4 Prozent Frauen). Hier wurden gezielt nur Personen ausgewählt, die auch tatsächlich Steuererfahrung hatten.

Der Versuchsaufbau war auch hier im Wesentlichen gleich zu jenem der Studien 1a und 1b, allerdings herrschte in Studie 2 nicht nur eine Machtart vor, sondern eine Kombination aus entweder hoher oder niedriger coerciver und entweder hoher oder niedriger legitimer Macht. Im Unterschied zu Studie 1a konnte in Studie 2 kein Einfluss von coerciver Macht auf die intendierte Steuerehrlichkeit gefunden werden. Sehr wohl aber war dies, genauso wie in Studie 1b, bei legitimer Macht der Fall. Wie angenommen wurde, war bei einer Kombination von hoher coerciver und hoher legitimer die intendierte Steuerehrlichkeit am stärksten ausgeprägt (Hofmann et al., 2014). Außerdem war die Steuerehrlichkeit bei hoher legitimer und niedriger coerciver Macht stärker ausgeprägt, als bei hoher coerciver und niedriger legitimer Macht. Aufgrund der Ergebnisse wird vermutet, dass die Kombination von hoher coerciver mit hoher legitimer Macht zur Wahrnehmung einer besonders hohen, legitimen

Expertenmacht führt, welche die Effekte der auch hohen coerciven Macht abschwächt (Hofmann et al., 2014). Aufbauend auf den Resultaten gehen Hofmann et al. (2014), davon aus, dass legitime Macht im Kontext der Steuerzahlung eine größere Rolle spielt, als coercive Macht.

In einer anderen, allerdings Laborstudie wurden ebenfalls die Annahmen des erweiterten Slippery Slope Framework untersucht (Hartl, Hofmann, Gangl, Hartner-Tiefenthaler & Kirchler, 2015). Dabei ging es darum, wie viel Einfluss die Informationen über die coercive oder legitime Steuerbehörde auf die Steuerehrlichkeit haben. Wie erwartet konnte gezeigt werden, dass die subjektive Wahrnehmung der Bestrafungswahrscheinlichkeit einen größeren Einfluss auf Steuerehrlichkeit hat, als die rein objektiven Kriterien. Es wird vermutet, dass die SteuerzahlerInnen eher bereit sind, ehrlich ihre Steuern zu bezahlen, wenn sie glauben, die Behörden würden in einer für sie vorteilhaften Weise arbeiten (Hartl et al., 2015). Anders als bei der Untersuchung von Hofmann et al. (2014), konnte hier allerdings kein Effekt der legitimen auf die coercive Macht nachgewiesen werden. Beide Machtarten hatten hier einen ähnlich starken aber unabhängigen Einfluss auf Steuerehrlichkeit.

Aufgrund der eben vorgestellten, empirischen Ergebnisse (u.a. Hartl et al., 2015; Hofmann et al., 2014; Kastlunger et al., 2013; Kogler et al., 2013; Muehlbacher et al., 2011; Muehlbacher & Kirchler, 2011; Wahl et al., 2010) können die Vermutungen des ursprüngliche Slippery Slope Framework bzw. dessen Erweiterung als weitestgehend empirisch bestätigt angenommen werden. Die theoretischen Erkenntnisse und praktischen Resultate zum SSF lassen nun zusammenfassend folgende Schlüsse bezüglich Steuerehrlichkeit zu:

- a) Wenn die Steuerautorität über hohe Macht verfügt bzw. strenge Kontrollen und Strafen durchsetzt (coercive Macht), gleichzeitig auch das Vertrauen der BürgerInnen besitzt, mit diesen kooperativ und konstruktiv umgeht (legitime Macht), dann erreicht sie dadurch höhere Steuerehrlichkeit als bei alleiniger Umsetzung der jeweiligen Machtart.
- b) Bei hohem Vertrauen und niedriger Macht existiert zwar auch freiwillige Ehrlichkeit, allerdings nicht so stark ausgeprägt wie bei (a).
- c) Haben Behörden hohe coercive Macht und üben diese durch z.B. unverhältnismäßig hohe Strafen und häufige Kontrollen aus, entsteht

unfreiwillige Ehrlichkeit. Hier bezahlen die BürgerInnen zwar ihre Steuern, nehmen aber jede Gelegenheit wahr, um diese zu hinterziehen.

- d) Verfügt eine Autorität weder über Macht, noch genießt sie das Vertrauen der BürgerInnen, kommt es zu maximalen Hinterziehungsversuchen, bzw. zur geringsten Steuerehrlichkeit.

Die Konzepte der coerciven und legitimen Macht, als auch das Slippery Slope Framework samt Erweiterung und empirischer Belege wurden vorgestellt. Trotz im Detail manchmal nicht ganz übereinstimmender empirischer Ergebnisse, scheinen die Hauptannahmen zur coerciven und legitimen Macht und deren Dynamiken in empirischen Befunden Bestätigung zu finden.

Thema dieser Diplomarbeit war es, festzustellen, wie sich diese von den SteuerzahlerInnen wahrgenommenen Machtarten auf physiologische Parameter auswirken. Da es speziell zu dieser Fragestellung noch keine Studien gibt, werden im nächsten Kapitel Forschungsergebnisse vergleichbarer Studien vorgestellt. Es handelt sich dabei um Untersuchungen, welche vor ähnlichem, theoretischem Hintergrund durch die Messung physiologischer Parameter die Reaktionen der ProbandInnen erhoben.

2.5 Peripherphysiologische Belege zur Wirkung wahrgenommener Macht

Zum Zeitpunkt der Verfassung dieser Arbeit gibt es noch keine Untersuchung die sich mit dem direkten Zusammenhang von wahrgenommener hoher coerciver oder legitimer Macht auf neurophysiologische Parameter beschäftigt. Einige Studien beschäftigten sich aber mit ähnlichen Fragestellungen. Dabei konnte unter anderem festgestellt werden, dass bei höherer Erregung mehr Steuern hinterzogen wurden (Coricelli, Joffily, Montmarquette, & Villeval, 2010), wobei eine weitere Untersuchung ergab, dass unter psychischem Stress ehrlicher Steuern gezahlt wurden (Dulleck, Fooker, Newton, Ristl, Schaffner, & Torgler (2012). Außerdem konnte belegt werden, dass Ärger nicht notwendigerweise eine erhöhte physiologische Erregung mit sich bringt (Denson, Grisham, & Moulds, 2011), dass dies aber bei hohem Aufgabenengagement (Seery, Weisbuch, & Blascovich, 2009), beziehungsweise bei hoher Motivation (Scheepers, de Wit, Ellemers, & Sassenberg, 2012), sehr wohl der Fall ist. Im Anschluss werden die

Studien genauer vorgestellt und deren Ergebnisse im Sinne dieser Arbeit diskutiert.

2.5.1 Auswirkung von Steuerhinterziehung und Emotionen auf den Hautleitwiderstand

Coricelli, Joffily, Montmarquette, & Villeval (2010) setzten sich in ihrer experimentellen Studie mit der Beziehung zwischen Emotionen, Betrug und rationaler Entscheidungsfindung in Bezug auf Steuerhinterziehung auseinander. Konkret wurde davon ausgegangen, dass während Überlegungen bzw. Abwägungen vor einer Einkommenserklärung und während der Durchführung von Kontrollen (mit möglicher Bestrafung) Emotionen involviert sind. Die Abwägung der Höhe des Risikos beim Hinterziehen bzw. das negative Gefühl, dann auch noch kontrolliert und bestraft zu werden, wäre ein Beispiel für derartige Emotionen (Coricelli et al., 2010). Es wurde angenommen, dass die Emotionen dann besonders stark werden, wenn die BürgerInnen beim Hinterziehen ertappt werden (Schuldgefühl, Bereuen) und wenn sie auch noch öffentlich als SteuerhinterzieherInnen bekannt gemacht werden (Scham).

Zur Messung der Emotionen bei diesem ‚Einkommenserklärungsexperiment‘ wurde ein peripherphysiologischer Parameter, der Hautleitwiderstand (HLW) verwendet. Außerdem war ein Selbstbeschreibungsbogen auszufüllen. Die ProbandInnen bekamen ein fiktives Einkommen und konnten dann selbständig entscheiden, wie viel von diesem sie bei der Steuererklärung angeben. Zusätzlich wurden sie darüber informiert, wie hoch die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung, und dementsprechend einer Bestrafung bei Hinterziehung ist. Im zweiten Versuchsaufbau, der ansonsten ident mit dem eben beschriebenen war, wurde zusätzlich das Bild von ertappten SteuerhinterzieherInnen den anderen ProbandInnen auf den Monitoren gezeigt. Das Experiment ging über 30 Runden wobei es je einen Messzeitpunkt gab.

Die Messung des Hautleitwiderstands wurde durchgeführt, weil damit eine objektive Erfassung von emotionaler Erregung möglich ist (Boucsein, 1992). Beim Selbstbewertungsbogen hingegen mussten die Probanden ihre emotionale Erregung (von niedriger bis hoher Intensität) sowie die hedonische Bewertung (von angenehm bis unangenehm) subjektiv einstufen und angeben. Der

Fragebogen wurde im Rahmen dieser Studie als eine Absicherung der HLW-Daten angesehen in Bezug auf die emotionale Erregung (Coricelli et al., 2010). Allerdings wurde aufgrund früherer Forschungsergebnisse (Bradley & Lange, 2001) davon ausgegangen, dass die Werte des HLW's unabhängig von der (hedonischen) Bewertung der Emotion sind.

Das Steuerexperiment wurde an 48 Probanden über 30 Runden in Gruppen von acht Personen durchgeführt. Jeweils zwei einer Gruppe bekamen zufällig einen von vier unterschiedlichen Einkommensbeträgen (einer fiktiven Währung). Der Steuersatz von 55% war jedoch für alle vier Einkommenskategorien gleich. Die Personen wurden außerdem darauf hingewiesen, dass die Wahrscheinlichkeit der Steuerprüfung davon abhängt, wie ehrlich die ganze Gruppe im Durchschnitt war. Die Steuererklärungen wurden also in Prozent absteigend gereiht, wobei sich für die ehrlichsten vier eine Prüfungswahrscheinlichkeit von 35%, die unehrlichsten vier eine von 65% ergab. Waren alle acht Gruppenmitglieder gleich ehrlich, lag sie bei 50%. Argumentiert wurde dies damit, dass auch in der Realität niedrige Einkommenserklärungen die Steuerbehörden eher aufmerksam machen würden (Coricelli et al., 2010). Auch gäbe es bei niedrigen Steuererklärungen potentiell höher Strafzahlungen, also mehr Profit für die Behörden. Die Strafzahlung bei festgestellter Steuerhinterziehung betrugen 20% des Einkommens, welche zusätzlich zur hinterzogenen Steuer bezahlt werden mussten. In einem weiteren Szenario des Untersuchungsaufbaus, der ‚Bildbedingung‘, die ansonsten exakt gleich war, wurde zusätzlich das Bild von ertappten SteuerhinterzieherInnen auf allen Monitoren dargestellt (ohne Betrag).

Die Ergebnisse zeigten, dass der Anteil der SteuerhinterzieherInnen proportional mit der Höhe des Einkommens anstieg. Außerdem gab es in der Bedingung in welcher das Bild ertappter HinterzieherInnen öffentlich gemacht wurde, insgesamt weniger HinterzieherInnen. Dieser Unterschied war zwar gering, aber dennoch statistisch signifikant. Personen die niedrigeres Einkommen bekamen, hinterzogen in der Bildbedingung mehr als jene mit höherem Einkommen. Wesentlich interessanter sind aber die Erkenntnisse bezüglich der physiologischen Erregung, welche Emotionen begleitet. Die durchschnittliche Amplitude des HLW war höher wenn die ProbandInnen Steuern hinterzogen als wenn sie ehrlich geantwortet hatten. Im Zeitbereich der Entscheidungssituation war der HLW doppelt so hoch, in der Bestrafungssituation sogar dreimal so hoch,

und zwar sowohl in der Basismanipulation, als auch in der Bildbedingung. Diese peripherphysiologischen Ergebnisse konnten auch anhand der Selbstbewertungsbögen untermauert werden. Außerdem waren die HLW-Amplitude und auch die subjektiv berichteten Emotionen höher, wenn ein(e) ProbandIn zum ersten Mal Steuern hinterzog. SteuerbetrügerInnen die nicht kontrolliert wurden, hatten weiterhin einen erhöhten Erregungszustand, was als mit einem Gefühl der Erleichterung in Verbindung stehend interpretiert wurde. Des Weiteren wurde festgestellt, dass bei höheren Strafen auch die emotionale Erregung höher war (Coricelli et al., 2010).

Aufgrund dieser Erkenntnisse wurde geschlussfolgert, dass höhere HLW-Amplituden ein Korrelat von höherer Steuerhinterziehung sind (Coricelli et al., 2010). Die HLW-Daten weisen außerdem auf ein allgemein höheres Erregungsniveau bei der Bildbedingung hin. Die hohen HLW-Amplituden werden aber nicht als Folge des Hinterziehens angesehen, sondern mehr als Ursache im Entscheidungsprozess, in welchem Emotionen als Informationsquelle dienen würden: „Je stärker die Probanden emotional erregt sind, desto mehr entscheiden sie sich zu hinterziehen“ (Coricelli et al., 2010, S. 238).

Hohe, emotionale Erregung vor der Steuerentscheidung scheint also einen negativen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit zu haben. Dank der kontinuierlichen Aufzeichnung des HLW war es möglich die Zeit bis zur Entscheidung der Personen zu quantifizieren. Dabei konnte festgestellt werden, dass Personen, welche Hinterziehung generell ablehnen, sich sofort entschieden haben, ehrlich zu bezahlen. Es wird vermutet, dass in diesen Fall deshalb auch kein Erregungszustand entstehen konnte. Je länger es aber bis zur Entscheidung dauerte, umso eher werden Steuern hinterzogen, was für einen Abwägungsprozess zwischen Kosten und Nutzen einer Hinterziehung sprechen könnte (Coricelli et al., 2010). Eine Ausnahme davon waren jene Fälle, in denen die gesamten Steuern hinterzogen wurden, denn in diesem Fall war die Entscheidungszeit kurz. Vermutet wird das Fehlen eines Abwägungsprozesses dafür verantwortlich ist. Eine weitere interessante Erkenntnis ist, dass von ProbandInnen die höheren HLW-Amplituden aufwiesen, unabhängig von den beiden Bedingungen, höhere Prozentsätze des Einkommens hinterzogen wurden. Außerdem konnte festgestellt werden, dass in der Periode nach einer Steuerprüfung die betroffenen Personen ehrlicher waren. Es wird deshalb

angenommen, Steuerhinterziehung könnte eher reduziert werden, wenn zusätzlich zu Geldstrafen die HinterzieherInnen auch noch öffentlich bekannt gemacht werden würden (Coricelli et al., 2010).

Eine Folgeuntersuchung dieser Studie konzentrierte sich mehr auf das hier schon durch die Bildbedingung entstandene Schamgefühl (Coricelli, Rusconi, & Villeval, 2012). Offensichtlich zahlten BürgerInnen ehrlicher Steuern, wenn die Gefahr bestand, ihr Gesicht würde bei einer Hinterziehung öffentlich gemacht. Coricelli et al. (2012) erweiterten deswegen den Untersuchungsaufbau und ließen auf die Veröffentlichung eines Bildes eine Stigma- oder eine Vergebungs-Bedingung folgen. Dabei konnte gezeigt werden, dass in der Vergebungs-Bedingung, in der die HinterzieherInnen schnell wieder integriert wurden, die Ehrlichkeit auf Dauer höher war, als in der Stigma-Bedingung. Es gab nach der ersten Veröffentlichung der HinterzieherInnen in der Stigma-Bedingung einen deutlichen Abfall der Ehrlichkeit, wobei auch die emotionalen Reaktionen (u.a. Schamgefühl) intensiver wurden. Argumentiert wurde, dass durch das Schamgefühl in der Stigma-Bedingung HinterzieherInnen immer weiter ausgegrenzt bzw. abgedrängt werden und zunehmend Gefühle der Abneigung gegenüber der Gruppe hegen, was zu noch engagierteren Hinterziehungsversuchen führen würden. Das Erzeugen von Schamgefühlen, durch Veröffentlichung der SteuerhinterzieherInnen, dürfte sich also dauerhaft ungünstig auf die Ehrlichkeit auswirken. Zumindest müsse man diese sehr sensibel publik machen (Coricelli et al., 2012).

2.5.2 Auswirkung von Steuerehrlichkeit und sozialen Normen auf die Herzratenvariabilität

Eine weitere Studie beschäftigte sich mit der Beziehung zwischen den psychischen Kosten, die durch das Brechen sozialer Normen entstehen würden, und den Auswirkungen auf Steuerehrlichkeit (Dulleck, Fooker, Newton, Ristl, Schaffner, & Torgler, 2012). Erfasst wurde die Herzratenvariabilität (HRV), welche die Messung von durch Scham- oder Schuldgefühle ausgelöste Erregung ermöglicht. Eine direkte Zuordnung von der Erregung von Emotionen ist allerdings nicht möglich, da unterschiedliche Emotionen die peripherphysiologischen Parameter in gleicher Weise beeinflussen können (u.a. Kreibitz, 2010).

Aufbauend auf den Ergebnisse von Coricelli et al. (2010), wurde vermutet, dass bei BürgerInnen, welche abwägen ob sie Steuern hinterziehen sollen oder nicht, psychischer Stress entsteht. Als Ursache dieses Stresses wurde das Bewusstsein, dass im Falle der Steuerhinterziehung eine gesellschaftlich akzeptierte Norm brechen wird (vorausgesetzt natürlich, dass diese Norm in der Gesellschaft etabliert ist) angenommen. Der Stress würde sich schließlich in einer Veränderung der HRV niederschlagen (Dulleck et al., 2012).

Die Herzratenvariabilität lässt Rückschlüsse zu auf das autonome Nervensystem, welches den Herzschlag reguliert. Das sympathische System ist aktiv wenn es um körperliche Aktivierung (Flucht/Kampfreaktion) geht, das parasympathische System ist verantwortlich für Entspannung. Bezogen auf das Herz zeigen sich diese beiden Systeme durch unterschiedliche Schwankungen in der HRV: sympathische Aktivierung verursacht länger dauernde (über fünf Sekunden), parasympathische Aktivierung kurze Schwankungen (unter fünf Sekunden) (Levy, Martin, Iano, & Zieske, 1970). Stress wäre demnach mit einer höheren sympathischen Aktivität assoziiert (Brentson, Cacioppo, Binkley, Uchino, Quigley, & Fieldstone, 1994). Eine Messung der HRV erfasst also die Veränderung der Herzfrequenz in einem gewissen Zeitintervall.

Auch hier wurde ein Steuerexperiment über mehrere Runden durchgeführt. Es wurden ein Steuersatz von 30% und eine Kontrollwahrscheinlichkeit von 12,5% festgesetzt. Die Höhe der Strafzahlung entsprach dem hinterzogenen Betrag. Die Stichprobe umfasste 180 UntersuchungsteilnehmerInnen, welche in 45 Gruppen zu je vier Personen aufgeteilt wurden. Jede der 45 Gruppen hatte 16 Spielrunden zu absolvieren. Vierzig der Gruppen waren der Allgemeinwohl-Bedingung zugeteilt, was bedeutet, dass die gezahlten Steuern gesammelt und anschließend auf die Gruppenmitglieder verteilt wurden. Strafbeträge wurden dabei nicht dazugezählt. Bei den restlichen fünf Gruppen gab es keine Rückzahlung (Dulleck et al., 2012).

Die Ergebnisse zeigten einen hohen, positiven Zusammenhang zwischen psychischem Stress und Steuerehrlichkeit. Interpretiert wurde dies so, dass die ProbandInnen dann mehr Steuern zahlten, wenn sie unter psychischem Stress standen (Dulleck et al., 2012). Der Einfluss der Rückzahlung auf die Steuerehrlichkeit wird dabei auch als entscheidend eingeschätzt, denn diese war in der Allgemeinwohl-Bedingung deutlich höher. Die Überlegung, Steuern zu

hinterziehen, würde demnach bei den Personen Gefühle der Angst oder Schuld, bzw. reduziertes Selbstvertrauen hervorrufen, was wiederum die Steuerehrlichkeit fördere (Dulleck et al., 2012). Die hier erzielte Resultate, widersprechen also jenen aus der zuvor beschriebenen Studie (Coricelli et al., 2010), in der festgestellt werden konnte, dass Personen bei höherer Erregung eher dazu neigten, Steuern zu hinterziehen.

2.5.3 Auswirkung von Ärger auf die Herzratenvariabilität

Eine andere Studie untersuchte die Auswirkungen von Ärger auf die Herzratenvariabilität (Denson, Grisham, & Moulds, 2011). Schwerpunkt dieser Arbeit war zwar Emotionsregulation, die Ergebnisse bezüglich HRV sind dennoch für diese Diplomarbeit relevant. Die 131 ProbandInnen wurden auf drei Bedingungen, Neubewertung, Unterdrückung und Kontrolle aufgeteilt. Vor der eigentlichen Testung wurden die Einstellung der ProbandInnen zu speziellen, sensiblen Themen (Klimawandel, Immigration, Studiengebühren) erhoben. Zur Einstellung zu einem dieser Themen mussten sie dann innerhalb von drei Minuten eine Argumentation konstruieren. Danach wurden ihnen Videos gezeigt, in denen eine Person eine gegenteilige politische Meinung äußerte bzw. für diese gegenteilige Einstellung argumentierte. Vor dem Video wurde den ProbandInnen dafür, je nach Bedingung, unterschiedliche Instruktionen (schriftlich) gegeben, welche die unterschiedlichen Emotionsregulationsmechanismen (Neubewertung, Unterdrückung, Kontrolle) triggern sollten (Denson et al., 2011). Durch das Video sollte also Ärger bei den Probanden ausgelöst werden. Neben der HRV wurde auch noch ein Selbsteinschätzungsbogen bezüglich Ärger vorgegeben.

In der Unterdrückungsgruppe beschrieben die ProbandInnen den meisten Ärger, in der Kontrollgruppe gab es eine leichte Verärgerung, bei den Personen der Neubewertungsgruppe gab es keine Veränderung. Die HRV war in der Neubewertungsgruppe am höchsten. Sowohl in der Unterdrückungsgruppe, als auch in der Kontrollgruppe gab es hingegen keine signifikanten Veränderungen der HRV. Untersucht wurde aber nicht nur die HRV, sondern auch die Herzfrequenz (HF). Bei den ProbandInnen der Neubewertungsgruppe kam es zu einer Abnahme der HF, wohingegen es bei der Unterdrückungsgruppe zu keiner signifikanten Veränderung kam. Aufgrund dieser Erkenntnisse wird vermutet, dass

Ärger alleine noch nicht ausreicht, um eine deutliche, physiologische Erregung bzw. Veränderung der HRV zu verursachen (Denson et al., 2011).

Interessant an den Ergebnissen ist, dass anscheinend Ärger alleine keine Veränderung der HRV bzw. HF auslöst. Als fragwürdig bezeichnet wird allerdings, ob das Video einer gegenteiligen politischen Meinungsäußerung wirklich Ärger auszulösen vermag, der mit jenem zu vergleichen ist, der etwa bei BürgerInnen unter coerciver Machtausübung erwachsen könnte (Denson et al., 2011).

2.5.4 Auswirkung von Gewinnabwägung und Bedrohung auf die Herzfrequenz

Eine weitere Untersuchung beschäftigte sich mit der HF bei einer möglichen Verlust- oder Gewinnsituation (Seery, Weisbuch, & Blascovich, 2009). Den ProbandInnen dieser Studie wurde vor Beginn der Testung mitgeteilt, sie würden für jede richtig gelöste Aufgabe des Remote Associates Test (RAT, McFarlin & Blascovich, 1984) entweder 0.50 \$ gewinnen, oder von ihrem Startbetrag von 5\$ für jede falsch gelöste Aufgabe 0.50\$ verlieren. Außer diesen beiden Manipulationsbedingungen gab es auch eine Kontrollbedingung, in welcher es keinen monetären Anreiz gab. Den Hypothesen nach würden die ProbandInnen ihre Möglichkeiten abwägen und entsprechend der Bedingung (Verlust/Gewinn) diese Aufgabenstellung als Herausforderung (möglicher Gewinn) oder Bedrohung (möglicher Verlust) wahrnehmen (Seery et al., 2009). Diese Empfindungen steigern dann, so wurde angenommen, das Engagement, was sich wiederum durch erhöhter Reaktivität und in einer Veränderung der kardiovaskulären Parameter niederschlägt (Blascovich, 2008). Die Ergebnisse dieses Experiments konnten die Annahmen bestätigen. Sowohl in der Gewinn- als auch in der Verlustbedingungen kam es zu einer Erhöhung der Herzfrequenz, im Vergleich zur Kontrollgruppe. Als Ursache dafür wird ein stärkeres Aufgabenengagement bei beiden Manipulationsbedingungen, entweder um Gewinn zu maximieren oder Verlust zu minimieren, vermutet (Seery et al., 2009).

Vor dem gleichen theoretischen Hintergrund, beschäftigte sich eine weitere Studie mit Herausforderung und Bedrohung (Scheepers, de Wit, Ellemers, & Sassenberg, 2012). Der Ansatz war allerdings ein anderer, denn es wurde der Einfluss von sozialer Macht auf Wahrnehmung von Herausforderung oder

Bedrohung untersucht. In einem ersten Experiment mussten die ProbandInnen sich an Situationen erinnern und diese beschreiben, in welchen sie über besonders hohe oder niedrige Macht verfügten. Im zweiten Teilexperiment mussten die ProbandInnen fiktive Verkaufsgespräche über Handyverträge führen. Macht wurde dadurch manipuliert, den ProbandInnen einen erzielbaren Punktwert (von insgesamt 760 Punkten) für möglichst gut ausverhandelte Verträge zu nennen. In der Bedingung der hohen Macht wurde ein relativ attraktiver Wert von maximal 570, bei niedriger Macht ein Wert von unattraktiven, maximal 190 zu erreichenden Punkten genannt. Um den Erfolg der Manipulationen der hohen und niedrigen Macht zu kontrollieren, wurden den Probanden entsprechende Fragen vorgegeben. Die Auswertung dieser Fragen konnte die erfolgreiche Machtmanipulation bestätigen (Scheepers et al., 2012).

Bezüglich Experiment 1 konnte für hohe und niedrige Macht eine Steigerung der HF gegenüber einer vor der Testung durchgeführten Basismessung festgestellt werden. Dies wurde als Beleg dafür angesehen, dass eine Situation erzeugt werden konnte, welche bei den ProbandInnen zu einer gewissen Leistungsmotivation führt. Auch im zweiten Experiment kam es in beiden Manipulationsbedingungen zu einer Zunahme der HF. Zusammenfassend wurde festgehalten, dass bei Menschen in Situationen bzw. bei Aufgaben, welche motivierend für sie sind, die HF zunimmt (Scheepers et al., 2012).

Die für unsere Untersuchung wichtigsten Erkenntnisse aus diesen Studien ergeben kein völlig einheitliches Bild. Corricelli et al. (2010, 2012) konnten höheren Hautleitwiderstand bzw. ein erhöhtes Erregungsniveau in Verbindung bringen mit Steuerhinterziehung. Ehrliche Personen hingegen zeigten kein erhöhtes Erregungsniveau. Ein anderes Bild zeichneten die Ergebnisse von Dulleck et al. (2012), denn sie stellten bei ehrlichen Personen ein erhöhtes Erregungsniveau fest, sahen deshalb höheren Stress mit Ehrlichkeit in Zusammenhang. Den Ergebnissen von Denson et al. (2011) nach zu urteilen, bedeutet das Empfinden von Ärger nicht automatisch einen Anstieg der physiologischen Erregung (in diesem Fall der HF). Seery et al. (2009) stellten hingegen fest, dass Aufgabenengagement zu einer Erhöhung der HF führt, und auch Scheepers et al. (2012), konnten ähnliche Resultate erzielen. Sie fanden bei motivierenden Aufgaben eine Zunahme der HF. Anschließend an diese

empirischen Ergebnisse werden im nächsten Kapitel die für diese Diplomarbeit verwendeten peripherphysiologischen Parameter beschrieben.

2.6 *Peripherphysiologische Parameter*

Als Indikatoren für die physiologische Erregung wurden für diese Arbeit zwei der im Rahmen von peripherphysiologischen Untersuchungen am häufigsten benutzten peripherphysiologischen Parameter verwendet. Sowohl die Herzrate, als auch der Hautleitwiderstand werden regelmäßig im Rahmen von Studien zur Messung von körperlicher Aktivierung, aber auch zur Messung von Emotionen herangezogen (Kreibig, 2010). Es werden dabei in der Forschung, sowohl für die Herzleistung, als auch für den Hautleitwiderstand, unterschiedliche Messmethoden verwendet, die hier nicht erwähnt werden (siehe Kreibig, 2010). Im Rahmen dieser Diplomarbeit wird die Herzleistung als Herzrate (synonym für Herzfrequenz), also als Anzahl der Herzschläge pro Minute und der Hautleitwiderstand als Zunahme des elektrischen Widerstands in Mikrosiemens (μS) angegeben.

Ursächlich für die körperliche Aktivierung ist hauptsächlich das autonome Nervensystem mit seinen beiden Komponenten Sympathikus und Parasympathikus. Der Sympathikus ist dabei jener Teil des autonomen Nervensystems, welcher grundsätzlich für eine Aktivierung beziehungsweise Steigerung der Herzleistung, also beispielsweise erhöhter Herzfrequenz und Blutdruck, verantwortlich ist. Der Parasympathikus hingegen reduziert die Herzleistung, hat den praktisch gegenteiligen Effekt auf die Aktivierung. Der Sympathikus wird allgemein als jener Teil des autonomen Nervensystems beschrieben, welcher den Körper auf stressvolle beziehungsweise belastende Situationen wie etwa Flucht oder Kampf vorbereitet. Unter hauptsächlich vegetativen Bedingungen, etwa beim Verdauen einer großen Mahlzeit, ist hingegen der Parasympathikus der aktivere Teil des autonomen Nervensystems (Bear, Connors, & Paradiso, 2007).

Dies ist allerdings nur eine sehr grobe Umschreibung der Funktionsweise des autonomen Nervensystems, welches in seiner Wirkweise bei genauerer Betrachtung um einiges komplexer funktioniert (Bear et al., 2007). Eine

detailliertere Beschreibung würde allerdings den Rahmen dieser Arbeit übersteigen, es bleibt deshalb bei der groben Differenzierung zwischen Sympathikus und Parasympathikus.

Die unterschiedliche Aktivität des Sympathikus und Parasympathikus direkt mit spezifischen Emotionen in Verbindung zu bringen ist allerdings deutlich schwieriger, als die bloße Unterscheidung zwischen vegetativem oder aktiviertem Gesamtzustand. Dies hängt vor allem mit der Komplexität der Entstehung von Emotionen bzw. den vielen situativen Einflussfaktoren zusammen, wie auch eine Metaanalyse zum Zusammenhang von autonomem Nervensystem und Emotionen zeigte (Kreibig, 2010). Es war deshalb auch nicht Ziel dieser Diplomarbeit, die physiologischen Daten direkt mit spezifischen Emotionen in Verbindung zu bringen, sondern nur den Aktivierungszustand, die physiologische Erregtheit, zu differenzieren. Angenommen wird, dass sich dies in einer Steigerung der Herzrate bzw. einer Erhöhung des Hautleitwiderstandes äußert, der nachfolgend beschrieben wird.

Der Hautleitwiderstand eignet sich, anders als die Herzfrequenz, zur Erfassung von genereller emotionaler Erregung (Boucsein, 1992). Das für die Erregung verantwortliche System ist, wie beim Herzen, der Sympathikus. Der HLW wird durch sympathikus-gesteuerte Erweiterung der Schweißdrüsen und durch die Schweißbildung verändert (Dawson, Schell, & Fillion, 2007). Die physikalische Einheit, mit der die Veränderungen des HLWs gemessen werden, wird als Mikrosiemens (μS) bezeichnet. Dabei wird die Amplitude des HLW als Indikator für die Stärke der sympathischen Erregung angesehen (Benedek & Kaernbach, 2010a). Höhere Werte in μS bedeuten also eine höhere Erregung.

3. Fragestellung

Die Verbindungen bzw. Wirkweisen von Macht, Emotionen und Entscheidungen auf deren biologischen Korrelate wurden also schon beforscht. Zum aktuellen Zeitpunkt konnte allerdings keine Literatur gefunden werden, welche sich mit den Auswirkungen von wahrgenommener coerciver oder legitimer Macht auf die peripherphysiologischen Parameter im Kontext der Steuerehrlichkeit beschäftigt. Gegenstand dieser Untersuchung war es deshalb, Szenarien zu erschaffen, in denen sich die Probanden entweder legitimen oder coerciven Steuerbehörden ausgesetzt sehen. Zusätzlich wird ein Steuerexperiment inszeniert und während der gesamten Testung werden mittels Hautleitwiderstand und Elektrokardiogramm (gerechnet in Herzrate) die physiologischen Veränderungen gemessen. Auch ein Fragebogen zur Prüfung ist Teil des Testaufbaus.

Aufbauend auf den theoretischen Ideen und empirischen Resultaten zum Slippery Slope Framework und dessen Erweiterung (u.a. Gangl et al., 2015; Hartl et al., 2015; Hofmann et al., 2014; Kastlunger et al., 2013; Kirchler et al., 2008; Kogler et al., 2013; Wahl et al., 2010) wird in dieser Arbeit davon ausgegangen, dass die Steuerehrlichkeit in der coerciven und der legitimen Bedingung ähnlich hoch sein werden. Da es aber nicht die Absicht dieser Testung ist, erneut das SSF bzw. Steuerehrlichkeit zu überprüfen, lag der Fokus darauf, wie sich die unterschiedlichen Szenarien wahrgenommener Macht (coercive, legitime) auf die gemessenen peripherphysiologischen Parameter auswirken. Aufbauend auf den zuvor berichteten Ergebnissen (u.a. Coricelli et al., 2010; Dulleck et al., 2012; Scheepers et al., 2012; Seery et al., 2009) und den Konzepten der coerciven und legitimen Macht, gehen wir deshalb von unterschiedlichen physiologischen Reaktionen auf die unterschiedlichen Qualitäten der wahrgenommenen Macht aus.

Wenn sich die BürgerInnen coerciven Steuerbehörden ausgesetzt sehen, kann angenommen werden, dass sie aufgrund des inneren Widerstands, Gefühlen des Misstrauen, des Ärgers, der Ablehnung usw. (u.a. Kirchler, 2008; Turner, 2005;) einen wesentlich höheren Grad der körperlichen Aktivierung aufweisen und dementsprechende physiologische Reaktionen, wie erhöhte HR oder erhöhten HLW, zeigen. Diese Annahmen sind angelehnt an die Ergebnissen von Coricelli et al. (2010; 2012). Außerdem wird im Rahmen der Untersuchung davon

ausgegangen, dass die negativen Emotionen, welche bei coercivem Machteinfluss entstehen, nicht zu einer Verringerung der HR und des HLWs führen, wie man vielleicht nach Denson et al. (2011) und Dulleck et al. (2012) vermuten könnte. Außerdem wird vermutet coercive Macht könnte bei den ProbandInnen ein höheres Aufgabenengagement auslösen, weil sie sich stärker unter Druck gesetzt fühlen als etwa unter legitimer Macht, wo sie vermutlich ohne längeres Nachdenken eher ehrlich Steuern zahlen würden. Dementsprechend würde es, sensu Seery et al. (2009) und Scheepers et al. (2012), im coerciven Szenario, im Vergleich zum Legitimen, zu einem Anstieg der physiologischen Erregung kommen. Dies würde sich durch eine höhere HR bzw. durch einen erhöhten HLW zeigen. Auch unter legitimer Macht könnte es zwar zu einem erhöhten Aufgabenengagement bzw. mehr Motivation kommen, dennoch wird im Rahmen dieser Arbeit davon ausgegangen, dass die Erregung unter wahrgenommener hoher coerciver Macht höher ausfällt. Bei der HR wurde außerdem eine Unterscheidung zwischen Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung gemacht. Im Rahmen einer Zusatzhypothese wird davon ausgegangen, dass es bei Steuerhinterziehung, unabhängig von der Qualität der wahrgenommenen Macht zu einer höheren Erregung, also einer höheren HR kommen wird, was also auf die Resultate von Coricelli et al. (2010; 2012) aufbaut. Aus diesen Annahmen lassen sich konkret die folgenden Hypothesen ableiten:

3.1 Hypothesen zum Einfluss wahrgenommener Macht auf die Herzfrequenz

Hypothese 1: Im Szenario der coerciven Macht ist die Herzfrequenz höher als in jenem der legitimen Macht

Zusatzhypothese:

Hypothese 2: Unehrlichkeit bei der Steuerzahlung führt, unabhängig vom Szenario der Macht, zu einer höheren Herzrate als Steuerehrlichkeit.

3.2 *Hypothese zum Einfluss wahrgenommener Macht auf den Hautleitwiderstand*

Hypothese 3: Im Szenario der coerciven Macht ist der Hautleitwiderstand höher als in jenem der legitimen Macht

4. Methode

In diesem Abschnitt wird auf den Versuchsaufbau bzw. die verwendete Methodik näher eingegangen. Es wird die Stichprobe und das verwendete Material beschrieben, danach werden Details zur Durchführung des Experimentes angeführt. Außerdem wird ein kleiner Einblick in die physiologischen Hintergründe der Elektrokardiogramm- und Hautleitwiderstandsmessung gegeben. Es sei an dieser Stelle erwähnt, dass sämtliche unmittelbar die Versuchspersonen direkt betreffenden Tätigkeiten von Julia Gäntgen (2015) und Sebastian Fürstenberger (2015) durchgeführt worden. Dies betrifft auch die Rekrutierung der Versuchspersonen und auch die Planung des Experimentes. Durchgeführt wurden im Rahmen ihrer Master- bzw. Diplomarbeit Messungen der Hirnstromaktivität mittels Elektroenzephalogramm (EEG). Zusätzlich wurden die Rohdaten der in dieser Diplomarbeit behandelten Parameter EKG und Hautleitwiderstand (HLW).

4.1 Stichprobe

Die TeilnehmerInnen dieser Untersuchung wurden, wie schon beschrieben, von Sebastian Fürstenberger und Julia Gäntgen rekrutiert. Die Rekrutierung erfolgte durch soziale Medien, als auch mit Hilfe der SONA-Datenbank (www.sona-systems.com) der Fakultät für Psychologie der Universität Wien. ProbandInnen mit einem Abschluss in Psychologie oder Wirtschaft wurden von der Studienteilnahme ausgeschlossen, um zu gewährleisten, dass die TeilnehmerInnen nicht über die der coerciven und legitime Macht Bescheid wissen. Um die Validität der gewonnen Daten zu erhöhen, wurde nach Abschluss des Experimentes auch eine kleine Summe Bargeld an die Versuchspersonen in Abhängigkeit ihres Steuerverhaltens ausbezahlt. Der überwiegende Teil der Versuchspersonen befand sich noch im Studium oder in Ausbildung (67.1 Prozent). Die ursprüngliche Stichprobe umfasste insgesamt 81 Personen im Alter von 18 bis 40 Jahren, bei einem Durchschnittsalter von 24.49 Jahren ($SD=5.02$ Jahre). Zwei davon musste allerdings, aufgrund von Fehlern bei der Aufzeichnung, unmittelbar nach Beendigung des Experimentes ausgeschlossen werden. Mit den verbleibenden 40 männlichen und 39 weiblichen Versuchspersonen konnte eine nahezu optimale Ausgewogenheit der Geschlechter erreicht werden. Alle

Versuchspersonen waren Rechtshänder, was anhand des Edinburgh-Handedness-Inventory (Oldfield, 1971) erfasst wurde. Bezüglich der Einkommensverhältnisse gaben 60 der 79 Versuchspersonen an, pro Monat weniger als 1000 Euro zu verdienen, elf weitere zwischen 1000 und 2000 Euro. Lediglich die restlichen acht Personen gaben einen Verdienst von über 2000 Euro monatlich an. Bei den Angaben zum Bildungstand überwog Matura bzw. Abitur mit 51 Personen, gefolgt von 23 Personen mit universitärem Abschluss. Lediglich jeweils 2 Personen entfielen auf Pflichtschul- oder Lehrabschluss.

4.2 Manipulation der coerciven und legitimen Macht

Die Grundlage für den Aufbau des Steuerexperiments war die Schaffung von zwei unterschiedlichen Szenarien der wahrgenommenen Macht im Kontext der Steuerzahlung. Dies wurde durch das Erstellen von Texten über zwei fiktive Nationen umgesetzt, die jeweils entweder vom coerciven oder der legitimen Machtausübungsstil durch die Steuerbehörden geprägt waren. Es handelte sich dabei um bereits erprobte Materialien (u.a. von Hofmann et al., 2014). Die fiktiven Nationen trugen die Namen Chomland bzw. Sovland. Die Steuerbehörden wurden dabei unterschiedlich dargestellt. Als streng kontrollierend, bestrafend und aufgrund der Annahme handelnd, man könne Steuerehrlichkeit nur durch Androhung von Strafe erwirken (coercives Szenario). Oder als professionelle ExpertInnen, welche mittels Informationsweitergabe versuchen würden, Steuerhinterziehung zu verhindern (legitimes Szenario). Chomland oder Sovland waren dabei jeweils randomisiert durch coercive oder legitime Macht geprägt. Es wurden, zusätzlich zum Beschreibungstext, fiktive Flaggen gezeigt, welche ebenfalls randomisiert Chomland oder Sovland zugeschrieben wurden. Um den experimentellen Aufbau zu komplettieren wurde gewährleistet, dass jede Versuchsperson jedes Szenario einmal absolvierte. Die ersten 40 Versuchspersonen begannen jeweils im coerciven, die restlichen 39 im legitimen Machtszenario.

4.3 Das Steuerexperiment

Im Rahmen des mehrere Runden andauernden Steuerexperiments wurde eine fiktive Währung mit dem Namen ECU (abgeleitet aus dem Englischen: ‚experimental currency‘) eingeführt. Jede Testperson erhielt zu Beginn einer Runde ein fiktives Einkommen in zufälliger Höhe, wobei immer ein Steuersatz von 40% angesetzt wurde (Instruktionsdetails siehe Anhang). Dieses Steuerexperiment, mit Erhalten des Einkommens und anschließender Zahlung, wurde über mehrere Runden gespielt. Vor Beginn des Experimentes hatten die Versuchspersonen allerdings die Gelegenheit, sich durch zehn Übungsrounden mit der Prozedur vertraut zu machen. Das eigentliche Steuerexperiment ging danach über 80 Runden, bei 40 Runden pro Machtbedingung, also pro fiktiver Nation. Nach beispielsweise 40 Runden in Chomland erschien ein Text, welcher die Personen über einen beruflich begründeten Umzug nach Sovland informierte, mit anschließender Präsentation des entsprechenden Textes mit dem neuen Machtszenario (siehe Appendix). Außerdem wurde immer nach fünf gespielten Runden eine kurze Zusammenfassung der jeweiligen Szenarienbeschreibung präsentiert. Es kam also für jede Versuchsperson nach 40 absolvierten Runden zu einem Wechsel der wahrgenommenen Macht der Steuerbehörde. Die ersten 40 der getesteten Personen starteten im von wahrgenommener coerciver Macht geprägten Szenario und erfuhren einen Wechsel hin zum von wahrgenommener legitimer Macht geprägten Szenario. Für die restlichen 39 Versuchspersonen wurde dieser Machtwechsel umgedreht, von legitimer hin zu coerciver Macht.

Es bestand in diesem Steuerexperiment auch die Möglichkeit einer Steuerprüfung, worüber die Versuchspersonen vor Beginn des Experiments aufgeklärt wurden und welche pro Runde mit einer Wahrscheinlichkeit von 15% angesetzt wurde (Hinweistext siehe Appendix). Wenn durch eine Steuerprüfung ein Hinterziehungsversuch aufgedeckt wurde, musste die Person den hinterzogenen Betrag zurückzahlen plus eine Strafe in der Höhe des hinterzogenen Betrages. Zur Übung bzw. Veranschaulichung wurde nach diesen Erklärungen auch noch ein Beispiel zur Steuerabgabe auf dem Monitor gezeigt. Außerdem wurde darauf hingewiesen, dass nach Ende der Studie eine zufällige Runde ausgewählt wird und der dabei erhaltene Betrag der ECU in Euro umgerechnet (bei einem Kurs von 1:5.000) ausbezahlt werden würde. Wenn es sich bei dieser Runde um eine mit aufgedeckter Hinterziehung handelte, dann

wurde die nachzuzahlende Differenz vor der Umwechslung in Euro abgezogen (Beispiel siehe Appendix).

Das fiktive Einkommen konnte entweder 66000, 71000, 76000, 81000 oder 86000 ECU betragen, wobei jedes Einkommen pro Person für gleich viele Runden vorgegeben wurde. Auch die Steuerzahlungsmöglichkeiten wurden, in fünf Abstufungen, vorgegeben. Dabei konnten die Versuchspersonen angeben, ob sie entweder 0%, 25%, 50%, 75% oder 100% des zu zahlenden Betrages auch tatsächlich abführen wollten. Den Versuchspersonen wurden allerdings keine Prozente zur Auswahl gegeben, sondern der absolute Betrag in ECU, angepasst an das davor jeweils erhaltene Einkommen. Danach, zum Abschluss jeder Runde, wurde noch mittels zweier Items die ‚*intended compliance*‘ der Versuchspersonen erhoben. Nach Abschluss aller 40 Runden innerhalb eines Szenarios bzw. einer fiktiven Nation mussten die Versuchspersonen auch einen umfangreichen Fragebogen beantworten. Dieser Fragebogen umfasste 64 Items zur Erfassung der Konstrukte des erweiterten Slippery Slope Frameworks. Die Items bezogen sich auf Macht (coercive und legitime), Vertrauen (vernunftbasiertes und implizites), Ehrlichkeit (erzwungene, freiwillige und engagierte), Steuerklima (antagonistisches, service und Vertrauens) sowie auf Entscheidungsfindung (rational, emotional), Reaktanz und Selbstwirksamkeit. Für diese Diplomarbeit spielten weder die Ergebnisse zu den Items der *intended compliance*, noch jene des Fragebogens eine Rolle, weshalb auch hier nicht näher darauf eingegangen wird. Für diesbezügliche Details zum Aufbau und auch zu den Ergebnissen siehe die unveröffentlichte Diplom- bzw. Masterarbeit von Fürstenberger (2015) und Gäntgen (2015).

Der Ablauf einer Runde des Steuerehrlichkeitsspiels war folgendermaßen strukturiert: zu Beginn wurde für 1000 Millisekunden (ms) ein weißes Fixationskreuz auf schwarzem Hintergrund gezeigt, danach folgte für 3000ms ein Bild mit dem Compliance Szenario, indem über die Höhe des Einkommens informiert wurde. Es handelte sich dabei jeweils um weißen Text auf schwarzem Hintergrund inklusive Flagge des aktuellen Staats. Anschließend wurden die Versuchspersonen für 2000ms wieder via Text gefragt, wie viele Steuern sie zahlen würden. Danach folgte die tatsächliche Steuerabgabe, wofür es keine fixe Zeitbegrenzung gab, hier mussten die ProbandInnen mittels Tastendruck (Tasten 1-5 auf einer Standardtastatur) ihre Wahl bekannt geben. Auch für die

anschließenden zwei Items der intended compliance, welche im Rahmen dieser Arbeit keine Rolle spielten, war die Zeit variabel (siehe Abbildung 4). Abgeschlossen wurde eine Runde durch das Interstimulusintervall, welches 1400 bis 1600ms dauerte.

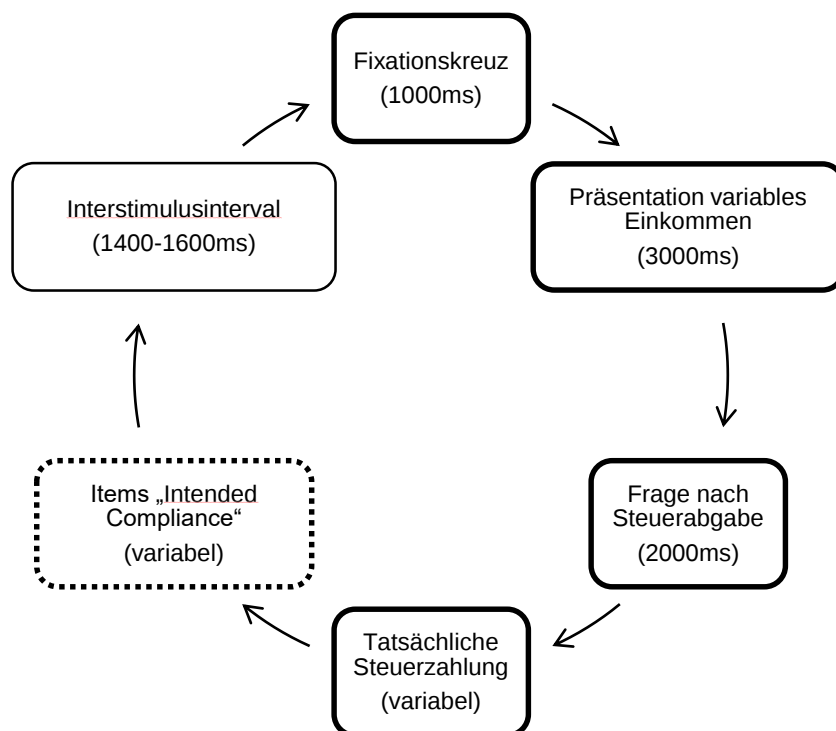


Abbildung 4. Darstellung einer Runde des Steuerexperiments

Das Steuerexperiment ging also über insgesamt 80 Runden, wobei 40 davon im Szenario wahrgenommener hoher coerciver Macht und 40 im Szenario wahrgenommener hoher legitimer Macht absolviert wurden. Die Steuerehrlichkeit an sich war allerdings für diese Arbeit von nur im Rahmen der Zusatzhypothese von Bedeutung. Zentral waren die Unterschiede hinsichtlich physiologischer Erregung in den jeweils unterschiedlichen Szenarien (im Speziellen während des Compliance Szenarios und der Frage nach der Steuerabgabe) wahrgenommener Macht.

4.4 Ablauf der Testung

Die experimentelle Laboruntersuchung wurde in der SCAN-Unit der Biologischen Psychologie des Instituts für psychologische Grundlagenforschung

und Forschungsmethoden der Fakultät für Psychologie durchgeführt. Nach der Begrüßung mussten die Versuchspersonen eine Einverständniserklärung unterzeichnen. Danach wurden die Elektroden des EEGs und EKGs sowieso des HLW platziert. Die Personen wurden gebeten, während der gesamten Untersuchung möglichst ruhig zu sitzen. Danach wurden mittels der Einführung und des Beispiels der Aufbau und Ablauf des Steuerexperiments erklärt, die Übungsrunden absolviert und auch über den möglichen Gewinn von realem Geld aufgeklärt. Anschließend wurde, sofern keine Unklarheiten mehr bestanden, das eigentliche Steuerexperiment durchgeführt.

Nach den ersten 40 Runden wurden die Versuchspersonen gebeten, den Fragebogen möglichst ehrlich zu beantworten, bevor sie auf dem Monitor über den fiktiven Umzug in die jeweils andere fiktive Nation informiert wurden. Erneut 40 Runden später wurde abermals ein Fragebogen vorgegeben und wieder darum gebeten, diesen möglichst ehrlich zu beantworten. Zum Abschluss der Testung wurde noch zufällig eine Spielrunde ausgewählt, wie oben beschrieben der Gewinn in Euro berechnet und der Betrag den Versuchspersonen ausgezahlt.

4.5 Messung der Herzrate

Die Herzaktivität wurde als Elektrokardiogramm (EKG) gemessen, wobei die eigentliche Berechnung der Herzrate (HR) anhand von Software-Algorithmen umgesetzt wurde. Die Aufzeichnung erfolgte kontinuierlich während der ganzen Testung, wobei zur Auswertung nur bestimmte, relevante Bereiche ausgeschnitten wurden. Das EKG wurde also, unabhängig von der individuell unterschiedlichen Zeit welche die Versuchspersonen für das Steuerexperiment samt Einführung und Übungsrunden brauchten, aufgezeichnet. Zur Messung waren zwei Elektroden notwendig. Eine Erdungselektrode, welche auf der Stirn der Versuchspersonen zwischen den Augen platziert wurde, und die eigentliche Messelektrode, die links unterhalb des Brustkorbes am Rippenbogen angebracht wurde. Aufgezeichnet wurde das Signal mittels Ag/AgCl Elektroden (EASYCAP GmbH, Herrsching, Deutschland) und eines DC Verstärkeraufbaus (NeuroPrax, neuroConn GmbH, Ilmenau, Deutschland) mit einer Abtastrate von 500 Hertz (Hz).

Die Aufbereitung der Rohdaten erfolgte durch die Analysesoftware Matlab 7.10.0 (The MathWorks, Inc., Natick, MA), ergänzt durch die Toolbox EEGLAB 11.0.5.4b (Delorme & Makeig, 2004) und dem Plug-in FMRIB (Niazy et al. 2005). Mit Hilfe dieser Software konnte das EKG automatisch analysiert werden. Dies geschah durch eine automatisierte Markierung der R-Zacken, welche den höchsten Punkt im typischen QRS-Komplex einer EKG-Messung darstellen. Die Herzrate wurde dabei anhand von „*interbeat-intervals*“, also der Berechnung des zeitlichen Abstands zwischen den R-Zacken, ermittelt. Dabei wurden für jede Runde jeweils zwei Abschnitte mit einer Länge von 5000ms ausgeschnitten. Da es sich aber um zwei potentiell überlappende Bereiche handelte, mussten die entstehenden Daten getrennt werden. Der erste 5000ms lange Abschnitt der pro Runde ausgeschnitten wurde, startete bei Erscheinen des Compliance-Szenarios am Monitor. Es wurde also die Herzrate, gemittelt ab der Präsentation des Einkommens erstellt. Im Rahmen dieser Diplomarbeit wurde dieser Datensatz als *Stimulus-Locked* bezeichnet. Der zweite Abschnitt wurde in Relation zum Tastendruck der Versuchspersonen, also der direkten Steuerzahlungsentscheidung, definiert. Der Abschnitt umfasste 2000ms vor Tastendruck bis 3000ms danach. Dieser zweite Datensatz erhielt die Bezeichnung *Response-Locked*. Bei 100% Steuerzahlung wurde diese als ehrlich gewertet, wurden nur 75%, 50%, 25% oder 0% bezahlt, wurde dies als unehrlich eingestuft. Das Ausmaß der Unehrlichkeit wurde also nicht differenziert.

Um jene Trials zu identifizieren, in denen es zu Störungen der Messung oder zu einer inkorrekten R-Zacken Definition gekommen war, wurde eine Artefaktkorrekturprozedur durchgeführt. Es mussten für alle getesteten Versuchspersonen sämtliche EKG-Epochen nach dem Ausschneiden durch visuelle Kontrolle durch den Verfasser überprüft werden. Wenn sich in einer dieser Epochen eine durch die Software falsch, ungenau oder gar nicht markierte R-Zacke befand, wurde diese Epoche gelöscht. Nach der Artefaktkorrektur wurden die erhaltenen Herzratenwerte noch manuell nach Ausreißern durchsucht. Es wurden dabei Werte mit über 120 Herzschlägen pro Minute ausgeschlossen.

Nach der Artefaktkorrektur und dem Ausschluss von Ausreißern standen von den ursprünglich gemessenen EKG-Epochen noch knapp 88% der Daten für die statistischen Analysen zu Verfügung. Insgesamt kam es bei den *Stimulus-Locked* Daten also zu einem Datenverlust von rund 12% aufgrund von Artefakten und

Ausreißern. Da es sich bei den *Response-Locked* Daten um andere Zeitbereiche handelte, musste diese separat nach Artefakten und Ausreißern durchsucht und davon bereinigt werden. Hier war der Datenverlust mit 27% deutlich höher als bei den Stimulus-Locked Daten. Bei der Aufbereitung der EKG-Messung mussten dabei die Daten von insgesamt sieben Versuchspersonen aufgrund zu fehlerhafter Markierungen bzw. zu starken Artefakten gänzlich entfernt werden. Nach der Artefakt- und Ausreißerkorrektur wurden pro Versuchsperson und Bedingung die Mittelwerte für die Herzrate berechnet. Diese Mittelwerte konnten dann für die statistischen Analysen in SPSS verwendet werden.

4.6 Messung des Hautleitwiderstandes

Es handelte sich bei der Messung des HLW, wie auch beim EKG, um eine kontinuierliche Aufzeichnung elektrischer Aktivität. Der HLW besteht aus zwei unterschiedlichen Komponenten: einer langsamen *tonischen* Aktivität (auch als Hautleitlevel bezeichnet) und einer sich schnell verändernden, *phasischen* Aktivität (auch als Hautleitreaktion bezeichnet). Die tonische Aktivität verändert sich meistens nur über mehrere Minuten hinweg, die phasische Aktivität bzw. Reaktion erfolgt dagegen innerhalb von wenigen Sekunden nach einem Stimulus. Deshalb wird in der Forschung für gewöhnlich versucht, die phasische Aktivität zu messen (Benedek & Kaernbach, 2010b).

Die phasische Aktivität zeichnet sich durch einen relativ steilen Anstieg des HLW aus, welcher danach nur relativ langsam wieder in Richtung Basisniveau abnimmt. Ein Problem in der Forschung in Bezug auf die Messung stellt vor allem das bei Menschen individuell unterschiedliche Basisniveau des HLW dar. Zur eindeutigen Interpretation wird daher für gewöhnlich die phasische von der tonischen Komponente getrennt werden. Der Prozess der Trennung dieser beiden Komponenten wird *nonnegative Dekonvolution* genannt (Benedek & Kaernbach, 2010a; 2010b). Im Rahmen dieser Diplomarbeit wurden die Rohdaten der Hautleitwiderstandsmessung mit der Matlab-Toolbox *Ledlab* V3.2.3 (Leipzig, Deutschland) verarbeitet, welche den Prozess der nonnegativen Dekonvolution automatisch umsetzte. Es wird deshalb hier nicht näher auf Details zu diesem Prozess eingegangen.

Für diese Arbeit wurde ausschließlich die phasische Komponente des HLWs zu Interpretation verwendet. Es wird angenommen, dass der phasische Aktivitätsanstieg mit einer Verzögerung von ein bis drei Sekunden nach dem Reiz einsetzt (Benedek & Kaernbach, 2010b). Deshalb wurde auch für diese Diplomarbeit ein entsprechend angepasster Zeitbereich von Null bis fünf Sekunden nach dem Reiz (Steuerzahlungsaufforderung) ausgeschnitten. Für die Analyse wurden also die gemittelten HLW-Werte von 0ms bis 5000ms nach Beginn des Compliance-Szenarios (Einkommenspräsentation) von wahrgenommener coerciver mit jenen wahrgenommener legitimer Macht verglichen. Wie bei den Herzraten wurden auch hier die 5000ms in zehn Zeitabschnitte zu je 500ms unterteilt. Da die Messung des HLW in μS eine Veränderung misst, kamen nur dann Werte zustande, wenn die Versuchspersonen tatsächlich eine Reaktion zeigten. Dafür wurde ein Mindestwert der HLW-Veränderung von $0,1 \mu\text{S}$ ausgewählt. Veränderungen unter $0,1 \mu\text{S}$ wurden als keine Reaktion gewertet bzw. mit Null ausgegeben. Wie auch die Daten zur Herzrate wurden jene zum Hautleitwiderstand einer visuellen Artefakt- und anschließender Ausreißerkorrektur unterzogen. Hier konnten kleinere Artefakte in Ledalab aber durch Glättung behoben werden und es mussten nur Extremfälle ausgeschlossen werden. Nach der Artefakt- und Ausreißerkorrektur konnten die Daten von 66 Versuchspersonen verwendet werden. Anschließend wurden die Mittelwerte (in μS) pro Versuchsperson und Bedingung extrahiert, welche für die statistischen Analysen in SPSS verwendet werden konnten.

Im Rahmen dieser Diplomarbeit wurde der HLW anhand eines 8-Kanal Bioamplifiers (Moni8-BP; TMSI B.V., Enschede, The Netherlands) mit einer 24 Bit analog-zu-digital (A/D) Umwandlungsrate aufgezeichnet. Es wurden dafür zwei flache Ag/AgCl Elektroden benutzt. Angebracht wurden die Elektroden an den mittleren Fingergliedern (mediale Phalangen) des Zeige- und Ringfingers der nicht dominanten Hand.

4.7 Statistische Auswertung

Bei dieser experimentellen Studie wurde eine zweifache Varianzanalyse (ANOVA) mit Messwiederholung angewendet mit dem zweistufigen Zwischengruppenfaktor Reihenfolge der Szenarien (zuerst coercive vs. zuerst

legitime) und dem zweistufigen Innergruppenfaktor wahrgenommene Macht (coercive vs. legitime Macht) sowohl für die Herzrate (Stimulus-locked) als auch den Hautleitwiderstand. Für die Zusatzhypothese der Herzrate (Response-locked), welche auch die Steuerehrlichkeit mit einbezogen, es wurde das Modell um den zweistufigen Innersubjektfaktor Ehrlichkeit bei der Steuerabgabe (Ehrlichkeit vs. Unehrlichkeit) erweitert werden. Als Signifikanzniveau für sämtliche Effekte wurde $\alpha = 0.05$ gewählt. Signifikante Interaktionen wurden mit post-hoc Tests in STATISTICA analysiert.

5. Ergebnisse

Die statistische Auswertung der Daten erfolgte mit dem Programm SPSS von IBM in der Version 22. Zur Überprüfung der Hypothesen wurden entsprechend der Designs jeweils Varianzanalysen (ANOVA) mit Messwiederholung gerechnet. Insgesamt wurden also drei getrennte ANOVAs gerechnet. Innersubjekteffekt war dabei jeweils die wahrgenommene Macht. Als Zwischensubjekteffekt wurde die Reihenfolge, also ob die Versuchspersonen im Szenario wahrgenommener coerciver oder legitimer Macht das Steuerexperiment starteten, festgelegt.

5.1 Einfluss wahrgenommener Macht auf die Herzrate

Zur Überprüfung des Einflusses wahrgenommener Macht auf die Herzfrequenz wurden zwei Modelle gerechnet. Die Stimulus-Locked Daten dienen der allgemeinen Unterscheidung der beiden wahrgenommenen Machtarten (Hypothese 1), die Response-Locked Daten ermöglichen eine zusätzliche Betrachtung eines möglichen Einflusses der Steuerehrlichkeit auf die Herzrate, unabhängig von der Qualität der wahrgenommenen Macht (Hypothese 2).

5.1.1 Unterschiede wahrgenommener Macht in der Herzrate

Um den Einfluss der wahrgenommenen coerciven beziehungsweise legitimen Macht auf die Herzfrequenz zu analysieren wurde eine Varianzanalyse mit Messwiederholung gerechnet. Die Ergebnisse der Messwiederholungs-ANOVA zeigten, dass es keinen signifikanten Haupteffekt der Macht gab ($F(1, 70) = 0.125, p = .725$), aber einen signifikanten Interaktionseffekt von Macht und Reihenfolge ($F(1, 70) = 10.178, p = .002, \eta_p^2 = 0.127$). Der Zwischensubjekteffekt der Reihenfolge erreicht allerdings keine statistische Signifikanz ($F(1, 70) = 0.37, p = 0.848$). Sämtliche Vergleiche es post-hoc Tests (Tukey) waren nicht signifikant ($p > 0.05$). Der Vergleich von coercive versus und legitime Macht bei zuerst coerciver Macht verfehlte mit $p = 0.056$ die Signifikanz aber nur knapp und kann

daher als Trendergebnis interpretiert werden. Die Mittelwerte der Herzrate in den beiden Szenarien der wahrgenommenen Macht bei Beachtung der Reihenfolge werden in Tabelle 1 dargestellt.

Tabelle 1

Mittelwerte der Herzrate für die Stimulus-locked Daten

Reihenfolge	Bedingung	M	SD
zuerst coercive Macht	coercive Macht	75.31	10.89
	legitime Macht	73.88	11.15
zuerst legitime Macht	coercive Macht	73.56	9.90
	legitime Macht	74.70	9.19

Anmerkung. die jeweiligen Mittelwerte (M) in Herzschlägen pro Minute samt Standardabweichungen (SD);

Aufgrund dieser Ergebnisse muss die Hypothese 1 zur Herzrate verworfen werden. Die wahrgenommene Macht hatte keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Herzrate, entsprechend verursachte das Szenario wahrgenommener coerciver Macht keine signifikant höhere Herzrate als jenes der wahrgenommenen legitimen Macht. Sehr wohl scheint allerdings die Reihenfolge der Szenarien einen signifikanten Einfluss auf die Herzrate zu haben. Unabhängig von der Qualität der wahrgenommenen Macht, war im ersten Szenario die Herzrate höher als im zweiten Szenario. Das Trendergebnis des post-hoc Test deutet an, das wahrgenommene hohe legitime Macht, unter bestimmten Bedingungen, zu einer niedrigeren Herzrate führen könnte als hohe coercive Macht.

5.1.2 Auswirkung von Steuerehrlichkeit auf die Herzrate

Bei der Berechnung der Ergebnisse zu den Response-locked Daten handelte es sich auch um eine ANOVA mit Messwiederholung, allerdings wurde

hier die Steuerehrlichkeit mit berücksichtigt. Es wurde dabei ebenfalls ein Gesamtmittelwert für alle zehn 500ms Zeitabschnitte berechnet. Wie bei den Stimulus-locked Daten zeigte sich kein signifikanter Haupteffekt von Macht ($F(1, 31) = 0.046, p = 0.831$). Für die Steuerehrlichkeit konnte hingegen ein statistisch signifikanter Haupteffekt beobachtet werden ($F(1, 31) = 4.392, p = .044, \eta_p^2 = 0.124$), wobei bei Unehrlichkeit eine höhere Herzrate beobachtet werden konnte. Die 2-fach Interaktionen sowohl zwischen Steuerehrlichkeit und Reihenfolge ($F(1, 31) = 1.534, p = 0.225$), Macht und Reihenfolge ($F(1, 31) = 3.225, p = 0.082$) als auch für Steuerehrlichkeit und Macht ($F(1, 31) = 0.072, p = 0.790$) erreichten keine statistische Signifikanz. Auch die 3-fach Interaktion zwischen Steuerehrlichkeit, Macht und Reihenfolge ($F(1, 31) = 0.760, p = 0.390$) war nicht signifikant. Der Zwischensubjekteffekt der Reihenfolge erreichte auch bei den Response-locked Daten keine statistische Signifikanz ($F(1, 31) = 0.132, p = 0.719$) (siehe Tabelle 3). Die Mittelwerte der Herzrate in den Szenarien der wahrgenommenen Macht, unter Beachtung der Reihenfolge und der Steuerehrlichkeit werden in Tabelle 2 dargestellt. Sämtliche Vergleiche des post-hoc Tests (Tukey) blieben nicht signifikant ($p > 0.05$).

Tabelle 2

Mittelwerte der Herzrate für die Response-locked Daten.

Reihenfolge	Bedingung	Steuerehrlichkeit	M	SD
zuerst coercive Macht	coercive Macht	ehrlich	73.22	9.24
		unehrlich	73.56	9.53
	legitime Macht	ehrlich	72.07	9.55
		unehrlich	72.15	9.53
zuerst legitime Macht	coercive Macht	ehrlich	72.83	10.12
		unehrlich	73.39	10.50
	legitime Macht	ehrlich	74.20	9.11
		unehrlich	75.26	8.09

Anmerkung. Mittelwerte (M) in Herzschlägen pro Minute mit den jeweiligen Standardabweichungen (SD);

Aufgrund dieser Ergebnisse kann Hypothese 2 als bestätigt angesehen werden. Der Effekt von Steuerehrlichkeit erreichte, wie oben beschrieben, statistische Signifikanz. Ein Blick auf die Mittelwerte würde vermuten lassen, dass dies vor allem vom zuerst legitimen Szenario abhängt, doch erreichte diese Interaktion zwischen der Reihenfolge und der Steuerehrlichkeit keine statistische Signifikanz. In Tabelle 3 werden nachfolgend sämtliche Effekte zur Herzrate tabellarisch zusammengefasst.

Tabelle 3
Haupt- und Interaktionseffekte zur Herzrate

ANOVA mit Messwiederholung					
Daten	Effekt	df	F	Sig.	η_p^2
Stimulus locked	Macht	70	0.125	.725	
	Macht * Reihenfolge	70	10.178	<.01	.127
	Reihenfolge	70	0.370	.848	
Response locked	Macht	31	0.046	.831	
	Ehrlichkeit	31	4.392	<.05	.124
	Reihenfolge	31	0.132	.719	
	Ehrlichkeit * Reihenfolge	31	1.534	.225	
	Macht * Reihenfolge	31	3.225	.082	
	Ehrlichkeit * Macht	31	0.072	.790	
	Ehrlichkeit * Macht * Reihenfolge	31	0.760	.390	

Anmerkung. Effekte der Stimulus-locked und Response-locked Daten zur Herzrate; signifikante Effekte erscheinen **dicke** gedruckt, außerdem wird bei diesen die Effektstärke (η_p^2) angegeben

5.2 Einfluss wahrgenommener Macht auf den Hautleitwiderstand

Der Einfluss wahrgenommener Macht auf den HLW wurde, wie die Stimulus-locked Daten der Herzrate, mittels 2 (Reihenfolge) x 2 (wahrgenommene Macht) ANOVA mit Messwiederholung berechnet. Der Haupteffekt der wahrgenommenen Macht erreichte keine statistische Signifikanz ($F(1, 65) = 0.126, p = 0.724$), wohingegen ein signifikanter Interaktionseffekt für Macht und Reihenfolge ($F(1, 65) = 4.065, p = 0.048, \eta_p^2 = 0.059$) nachgewiesen werden konnte. Der Zwischensubjektfaktor Reihenfolge alleine erreichte allerdings keine statistische

Signifikanz ($F(1, 31) = 82.268$, $p = 0.285$). Der post-hoc Test des Interaktionseffektes Macht * Reihenfolge erreichte allerdings keine statistische Signifikanz. Nachfolgend werden die Ergebnisse zum Hautleitwiderstand tabellarisch dargestellt. Die Mittelwerte (Tabelle 5) bedeuten dabei, dass es im interessierenden Zeitraum (5000ms ab Einkommens-präsentation) durchschnittlich zu einer in μS angegebenen Zunahme des HLW gekommen ist.

Tabelle 4

Effekte des Hautleitwiderstandes

ANOVA mit Messwiederholung				
Effekt	df	F	Sig.	η_p^2
Macht	65	0.125	.724	
Reihenfolge	65	82.268	.285	
Macht * Reihenfolge	65	4.065	<.05	.059

Anmerkung. signifikanter Effekt dick gedruckt und mit Effektstärke (η_p^2).

Tabelle 5

Mittelwerte der Zunahme des Hautleitwiderstandes

Reihenfolge	Bedingung	M	SD
zuerst coercive Macht	coercive Macht	0.133	0.145
	legitime Macht	0.114	0.122
zuerst legitime Macht	coercive Macht	0.143	0.118
	legitime Macht	0.142	0.140

Anmerkung. Mittelwerte (M) der Zunahme des Hautleitwiderstandes in μS mit der jeweiligen Standardabweichung (SD).

Aufgrund der Ergebnisse kann Hypothese 1 zum Einfluss wahrgenommener Macht auf den Hautleitwiderstand nicht bestätigt werden, denn der Haupteffekt der Macht erreichte keine statistische Signifikanz. Wie aber auch bei den Stimulus-locked Daten der Herzrate, konnte für den HLW ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen der wahrgenommenen Macht und der Reihenfolge der Szenarien festgestellt werden.

6. Diskussion

In diesem Abschnitt wird die Arbeit kurz zusammengefasst. Anschließend werden die Ergebnisse noch einmal präsentiert und diskutiert. Außerdem werden die Schwächen und Grenzen dieser Arbeit aufgezeigt und mögliche Ansätze für künftige Forschung gegeben.

6.1 Zusammenfassung

Frühere Untersuchungen zu Wirkung von Macht und Vertrauen auf die Steuerehrlichkeit (u.a. Gangl et al., 2015; Hofmann et al., 2014; Kirchler et al., 2008) konnten zeigen, dass die Steuerehrlichkeit für wahrgenommene hohe coercive und hohe legitime Macht ähnlich hoch waren. Dabei wurde auch eine Art Reaktanz unter ausschließlich hoher coerciver Macht vermutet. Die Ergebnisse aus anderen Studien mit peripherphysiologischen Parametern zeigten, dass emotionale Erregung in Verbindung mit vermehrter Steuerhinterziehung steht (Corricelli et al., 2010). Außerdem wurde festgestellt, dass erhöhtes Aufgabenengagement zu einer gesteigerten physiologischen Erregung führt (Denson et al., 2011), wohingegen empfundener Ärger alleine nicht immer dafür ausreichte (Denson et al., 2011). Es konnten aber keine Studien gefunden werden, die sich direkt mit der Auswirkung von wahrgenommener coerciver oder legitimer Macht auf peripherphysiologische Parameter beschäftigten.

Im Rahmen dieser Arbeit wurde angenommen, wahrgenommene hohe coercive Macht würde, aufgrund der vermuteten Reaktanz, zu einer höheren physiologischen Erregung führen als wahrgenommene legitime Macht. Äußern würde sich dies in einer höheren Herzrate bzw. einem höheren Hautleitwiderstand bei hoher coerciver, verglichen mit hoher legitimer Macht. Zusätzlich zu diesen beiden Kernhypothesen wurde auch noch untersucht, wie sich Steuerehrlichkeit auf den peripherphysiologischen Parameter der Herzrate auswirkt. Hier wurde in einer zusätzlichen Hypothese angenommen, dass es bei Steuerhinterziehung, unabhängig von der wahrgenommenen Macht, zu einer höheren Herzrate kommt. Die Steuerehrlichkeit wurde dabei allerdings nur anhand der Daten zur Herzrate untersucht. Das ergab also insgesamt drei verschiedene Modelle.

Zur Überprüfung der Hypothesen wurde eine experimentelle Untersuchung mit 81 Versuchspersonen durchgeführt. Es wurden zwei fiktive Szenarien für ein Steuerexperiment erstellt, in denen entweder hohe wahrgenommene coercive oder legitime Macht vorherrschten. Im Zuge des Steuerexperiments musste jede Versuchsperson über 80 Runden, je 40 pro Szenario, Steuern zahlen, durfte aber auch hinterziehen. Die Reihenfolge, welches Szenario zuerst vorherrschte, wurde dabei randomisiert. Während des gesamten Experimentes wurden die peripherphysiologischen Parameter Herzrate (HR) und Hautleitwiderstand (HLW) aufgezeichnet und anschließend mit Hilfe von Analysesoftware aufbereitet.

Die Ergebnisse konnten die beiden Haupthypothesen nicht bestätigen. Die Art der wahrgenommenen Macht hatte keinen signifikanten Effekt auf die Herzrate und den Hautleitwiderstand. Wahrgenommene hohe coercive Macht verursachte dementsprechend keine Erhöhung der physiologischen Erregung. Es zeigte sich allerdings eine signifikante Interaktion durch die Reihenfolge der Szenarien, wobei bei das jeweils erste Szenario zu einer höheren Erregung führte. Bei der Überprüfung der Zusatzhypothese konnte ein signifikanter Haupteffekt für Steuerehrlichkeit gefunden werden, weshalb die Zusatzhypothese als bestätigt angesehen werden kann.

6.2 *Der Einfluss von Macht auf die peripherphysiologischen Parameter*

Die Ergebnisse haben gezeigt, dass wahrgenommene hohe coercive Macht nicht eine Reaktanz im Sinne physiologischer Erregung zu erzeugen vermag, so wie es vermutet wurde. Weder bei der Herzrate, noch beim Hautleitwiderstand konnten die erwarteten Unterschiede festgestellt werden. Die signifikanten Interaktionseffekte legen allerdings die Vermutung nahe, dass es im Rahmen dieses Experimentes zu einem Gewöhnungseffekt gekommen sein könnte (Grayson, Foa, & Steketee, 2013). Dies lässt zumindest ein Blick auf die Mittelwerte der Stimulus-locked Herzratendaten erahnen, bei denen jeweils der Mittelwert des zuerst absolvierten Szenarios augenscheinlich höher ist. Beim HLW trifft dies augenscheinlich nur auf die Mittelwerte des Szenarios mit zuerst wahrgenommener coerciver Macht zu, der post-hoc Test blieb allerdings nicht signifikant. Eine mögliche Erklärung für die Ergebnisse dieser Arbeit liefern

Erkenntnisse aus einer früheren Studie, in der gezeigt werden konnte, dass Ärger alleine nicht ausreicht, um erhöhte physiologische Aktivität zu verursachen (Denson et al., 2011).

6.3 Der Einfluss von Steuerehrlichkeit auf die Herzrate

Es konnte ein signifikanter Effekt von Steuerehrlichkeit auf die HR festgestellt werden. Wenn die Versuchspersonen Steuern hinterzogen, hatten sie eine im Durchschnitt höhere HR als ehrliche Versuchspersonen – dies weist auf eine erhöhte Aktivierung des Sympathikus hin. Frühere Untersuchungen lieferten dazu kein einheitliches Bild. Es konnte unter anderem ein höherer HLW mit Steuerhinterziehung (Coricelli et al., 2010 & 2012), aber auch zum Beispiel Steuerehrlichkeit mit einer höheren Herzratenvariabilität (Dulleck et al., 2012) in Verbindung gebracht werden. Diesbezüglich scheinen die Ergebnisse dieser Diplomarbeit zu bestätigen, dass Unehrlichkeit im Kontext der Steuerzahlung zu höherer Erregung führt als Ehrlichkeit.

Bei augenscheinlicher Betrachtung der Mittelwerte der Response-locked Daten fällt auf, dass bei zuerst legitimem Szenario die Unehrlichkeit bei wahrgenommener hoher legitimer Macht zum höchsten Mittelwert führte. Dies scheint im Einklang mit früheren Vermutungen zur Steuerhinterziehung bei hoher legitimer Macht zu stehen. Dabei wurde spekuliert, Steuerhinterziehung beim Vorherrschen von hoher legitimer Macht würde als verwerflich bzw. als Bruch von akzeptierten sozialen Normen angesehen, und deshalb zu einem inneren Erregungszustand bei den Versuchspersonen führen (u.a. Kirchler et al., 2008). Allerdings ist hier zu beachten, dass keine statistische Signifikanz in Bezug auf diese Interpretation zu finden war, weshalb auch diese Interpretation spekulativ bleibt.

Dass bei Unehrlichkeit eine höhere physiologische Erregung vorliegt, scheint durch die Resultate bekräftigt. Unklar bleibt aber nach wie vor, wie sich diesbezüglich die wahrgenommene coercive bzw. legitime Macht unterscheiden. Dies bietet einen Ansatz für weitere Forschungen.

6.4 *Limitierungen und Anmerkungen*

Eine ganz grundsätzliche Limitierung der Ergebnisse ist auf die Tatsache zurück zu führen, dass es sich um ein Laborexperiment handelte. Es ist dabei immer fraglich, in wie weit die Erkenntnisse auf die selbständig Steuern zahlende Population übertragbar sind. Auch die kreierten fiktiven Staaten bzw. Währungen wurden zwar schon für frühere Studien (u.a. Hofmann et al., 2014) verwendet und validiert. Dennoch ist es fraglich, ob die erreichten Manipulationen wahrgenommener Macht ausreichen, um eine Veränderung der physiologischen Aktivierung zu verursachen. Die Resultate dieser Diplomarbeit legen aufgrund des festgestellten signifikanten Effektes der Reihenfolge nahe, dass die Manipulationen zu gering ausgefallen sein könnte, um derartige Reaktionen hervorzurufen.

Eine Feldstudie zur Steuerehrlichkeit mit Messung der peripher-physiologischen Parameter scheint allerdings nur sehr schwer realisierbar zu sein. Innerhalb eines Staates herrscht für gewöhnlich nur eine wahrgenommene Steuermacht vor. Man müsste dementsprechend zwischen unterschiedlichen Staaten vergleichen, was sich auf das Gütekriterium der Validität negativ auswirken würde. Ein zweites Problem, welches gegen die Durchführung von Feldexperimenten spricht, sind die peripherphysiologischen Parameter selbst. Die Messung im Feld würde sich schon schwierig gestalten, noch schwieriger wäre es allerdings, sämtliche Störvariablen zu kontrollieren. Auf die Herzrate wirken sich etwa Medikation, Nahrungskonsum, Blasenfüllung, Tageszeit, Atmung u.v.m. verfälschend aus (Quintana, & Heathers, 2014). Es scheint deswegen für künftige Untersuchungen sinnvoller, zu versuchen, im Rahmen von Laboruntersuchungen stärkere Manipulationen der Macht zu entwickeln.

6.5 *Fazit*

Hohe coercive Macht im Kontext der Steuerzahlung zeichnet sich durch ein Vorgehen der Steuerbehörde aus, das geprägt ist von Strenge, Zwang und Drohungen. Bei hoher legitimer Macht hingegen zeichnet sich die Steuerbehörde durch kooperatives, informierendes und rechtfertigendes Vorgehen aus (Gangl et al., 2015). Es wurde im Rahmen dieser Diplomarbeit deshalb vermutet, dass es

unter wahrgenommener hoher coerciver Macht zu einer Reaktanz (bzw. Ärger) bei den Steuerzahlern kommen würde. Diese Reaktanz würde sich wiederum in einer erhöhten physiologischen Erregung widerspiegeln, verglichen mit wahrgenommener hoher legitimer Macht. Vermutet wurde also, wahrgenommene hohe coercive Macht würde höhere Werte der peripherphysiologischen Parameter Herzrate (HR) und Hautleitwiderstand (HLW) bedingen, als wahrgenommene hohe legitime Macht.

Die wahrgenommene Macht verursachte bei dem hier durchgeführten Steuerexperiment allerdings keine signifikanten Effekte auf die peripherphysiologischen Parameter. Die Hypothesen konnten nicht bestätigt werden. Es zeigte sich aber, dass es beim jeweils zuerst absolvierte Szenario (bzw. fiktiven Land) des Experimentes, unabhängig von der wahrgenommenen Macht, zu einer höheren HR und zu einem höheren HLW führt. Aufgrund der Ergebnisse der post-hoc Tests muss dies allerdings relativiert werden. Die naheliegende Vermutung hierfür ist ein Gewöhnungseffekt (Grayson et al., 2013). Welche Rolle der dabei festgestellte signifikante Effekt der Reihenfolge genau spielt, bleibt unklar. Die Dauer des Steuerexperimentes könnte ebenfalls einen entscheidenden Einfluss gehabt haben. Die 40 Runden die pro Szenario der wahrgenommenen Macht zu absolvieren waren können in Anbetracht der Ergebnisse durchaus als mitverantwortlich für den möglichen Habituationseffekt angesehen werden. Dies bleibt allerdings Spekulation. Ob tatsächlich eine zu geringe Manipulation der wahrgenommenen Macht oder eine zu lange Dauer der Szenarien Ursache für die Verwerfung der hier postulierten Hypothesen ist, werden künftige Untersuchungen zeigen müssen. Möglicherweise zeigen die im Rahmen dieser Arbeit erhaltenen Ergebnisse aber auch, dass es im Kontext der Steuerzahlung tatsächlich keine Unterschiede zwischen wahrgenommener hoher coerciver und hoher legitimer Macht hinsichtlich physiologischer Erregung gibt.

Interessant ist allerdings der entdeckte signifikante Effekt von Steuerehrlichkeit. Dass bei Steuerhinterziehung die Herzrate höher war als bei Steuerehrlichkeit bestätigt die meisten bisher aufgestellten Vermutungen und ähnliche Ergebnisse aus anderen Studien (unter anderem Corricelli et al., 2010). Noch nicht deutlich geklärt werden konnte diesbezüglich der Unterschied zwischen wahrgenommener hoher coercive und legitimer Macht. Es scheint so, als würde das Hinterziehen bei wahrgenommener hoher legitimer Macht eine

höhere Erregung auslösen als Hinterziehung bei wahrgenommener hoher coerciver Macht. Ursächlich dafür könnte sein, dass Hinterziehung bei vorherrschender legitimer Macht von den Versuchspersonen mit einem Bruch sozialer Normen gleich gesetzt wird, wie dies schon früher vermutet wurde (u.a. Kirchler et al., 2008; Gangl et al., 2015).

Es konnte bereits gezeigt werden, dass wahrgenommene hohe coercive bzw. legitime Macht ähnliche hohe Steuerehrlichkeit verursachen (u.a. Kastlunger et al., 2013; Kirchler et al., 2008; Kogler et al., 2013; Gangl et al., 2015). Aufgrund der Ergebnisse der im Rahmen dieser Diplomarbeit überprüften Hypothesen, zeigte sich kein genereller Unterschied zwischen wahrgenommener hoher coerciver und hoher legitimer Macht bezüglich der Auswirkung auf peripherphysiologische Parameter. Sehr wohl zeigte sich aber, dass Steuerhinterziehung zu höherer physiologischer Erregung führt. Führt Hinterziehung bei wahrgenommener hoher legitime Macht tatsächlich zu höherer Erregung als Hinterziehung bei hoher coerciver, würde dies die Vorteile der Etablierung von legitimen Steuerbehörden noch einmal bestätigen. Es würde dabei um einen Staat gehen, in dem die physiologische Erregung bei Steuerhinterziehung hoch ist, weil sich die BürgerInnen des Bruchs mit sozialen Normen bewusst sind. Es sollte stets ein Ziel der Autoritäten bzw. der gesamten Gesellschaft sein, solche Normen zu etablieren.

7. Literatur

- Alm, J., Sanchez, I., & deJuan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48(1), 3-18.
- Alm, J., and Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality, *Journal of Business Ethics* 101, 1–17.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
- Bear, M.F., Connors, B.W., & Paradiso, M.A. (2007). *Neuroscience: Exploring the brain*. Philadelphia, PA: Lippincott Williams & Wilkins.
- Benedek, M., Kaernbach, C. (2010a) Decomposition of skin conductance data by means of nonnegative deconvolution. *Psychophysiology*, 47, 647-658.
- Benedek, M., Kaernbach, C. (2010b). A continuous measure of phasix electrodermal activity. *Journal of Neuroscience Methods*, 190, 80-91.
- Bergman, M. S. (2003). Tax reforms and tax compliance: The divergent paths of Chile and Argentina. *Journal of Latin American Studies*, 35, 593–624.
- Berntson, G.G., Cacioppo, J.T., Binkley, P.F., Uchino, B.N., Quigley, K.S., Fieldstone, A., (1994). Autonomic cardiac control. III. Psychological stress and cardiac response in autonomic space as revealed by pharmacological blockades. *Psychophysiology* 31, 599-608.
- Blascovich, J., (2008). Challenge and threat. In: Elliot, A.J. (Ed.), *Handbook of Approach and Avoidance Motivation*. Psychology Press, New York, S. 431–445.
- Bobek, D., Hageman, A. & Kelliher, C. (2013). Analyzing the role of social norms in tax compliance behavior. *Journal of Business Ethics*, 115, 451-468.
- Boucsein, W., Fowles, D., Grimnes, S., Ben-Shakhar, G., Roth, W., et al. (2012). Publication recommendations for electrodermal measurements. *Psychophysiology*, 49, 1017-1034.
- Carnes, G. A., & Cuccia, A. D. (1996). An analysis of the effect of tax complexity and its perceived justification on equity judgments. *Journal of the American Taxation Association*, 18, 40–56.
- Castelfranchi, C., and Falcone, R. (2010). Trust theory: A socio-cognitive and computational model. *Wiley*, West Sussex.

- Cialdini, R., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social psychology*. Boston: Oxford University Press.
- Coricelli, G., Joffily, M., Montmarquette, C. & Villeval, M. (2010). Cheating, emotions, and rationality: an experiment on tax evasion. *Experimental Economics*, 13, 226-247.
- Coricelli, G., Rusconi, E. & Villeval, M. (2012). Tax evasion and emotions: An empirical test of re-integrative shaming theory. *Journal of Economic Psychology*, 40, 49-61.
- Cowell, F. A. (1992). Tax evasion and inequity. *Journal of Economic Psychology*, 13(4), 521–543.
- Dawson, M.E., Schell, A.M., & Filion, D. L: (2007). 7 The electrodermal System. *Handbook of psychophysiology*, 159.
- Delorme, A., & Makeig, S. (2004). EEGLAB: An open source toolbox for analysis of single-trial EEG dynamics including independent component analysis. *Journal of Neuroscience Methods*, 134, 9–21.
- Denson, T., Grisham, J. & Moulds M. (2011). Cognitive reappraisal increases heart rate variability in response to an anger provocation. *Motives and Emotions*, 35, 14-22.
- Dulleck, U., Fooker, J., Newton, C., Ristl, A., Schaffner, M. & Torgler, B. (2012) Tax compliance and psychic costs: Behavioral experimental evidence using a physiological marker. *Working Paper Series No. 2012-19*.
- Figner, B., & Murphy, R. O. (in press). Using skin conductance in judgment and decision making research. In M.
- Fischer, C. M., Wartick, M., & Mark, M. M. (1992). Detection probability and taxpayer compliance: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 11(1), 1–46.
- French, J. R. P., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (S. 150–167). Ann Arbor, MI: Institute of Social Research.
- Frey, B., & Kirchgässner, G. (2002). *Demokratische Wirtschaftspolitik*. Munich: Vahlen, Vol. 3.

- Friedland, N., Maital, S., & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 10(1), 107–116.
- Fürstenberger, S. (2015). *Neuronale Korrelate coerciver und legitimer Macht im extended Slippery Slope Framework: Eine EEG-Studie*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien, Wien.
- Gangl, K., Hofmann, E. & Kirchler, E. (2015). Tax authorities' interaction with taxpayers: a conception of compliance by power and trust. *WU International Taxation Research Paper Series No. 2012-06*.
- Gängten, J. K., (2015). *The influence of coercive and legitimate power on neuronal correlates and affective states in the context of tax compliance*. Unveröffentlichte Masterarbeit, Universität Wien
- Grayson, J. B., Foa, E. B., & Steketee, G. (2013). Habituation during exposure treatment: Distraction vs attention-focusing. *Behaviour Research and Therapy*, 20(4), 323-328.
- Hofmann, E., Gangl, K., Kirchler, E., & Stark, J. (2014). Enhancing Tax Compliance through Coercive and Legitimate Power of Tax Authorities by Concurrently Diminishing or Facilitating Trust in Tax Authorities. *Law and policy*, 32, 290-313.
- Hartl, B., Hofmann, E., Gangl, K., Hartner-Tiefenthaler, M., & Kirchler, E. (2015). Does the sole description of a Tax Authority Affect Tax Evasion? - The Impact of Described Coercive and Legitimate Power. *PLoS ONE*, 10(4), e0123355. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0123355>
- Jennings, R., Berg, K., Hutcheson, S., Porges, S. & Turpin, G. (1981). Publication guidelines for heart rate studies in man. *Psychophysiology*, 18(3), 226-231.
- 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.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265–284.
- Kinsey, K. A., & Grasmick, H. G. (1993). Did the tax reform act of 1986 improve compliance? Three studies of pre- and post-TRA compliance attitudes. *Law and Policy*, 15(4), 239–325.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210–225.
- Kirchler, E., Kogler, C. & Muehlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: from deterrence to deference. *Current Directions in Psychological Science*, 23(2), 87-92.
- Kirchler, E., & Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22(2), 173–194.
- 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.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations. *Annual Review of Psychology*, 50, 569–598.
- Kreibig, S. (2010). Autonomic Nervous System Activity in Emotion: a Review. *Biological Psychology*, 84, 394-421.
- Levy, M.N., Martin, P.J., Iano, T., Zieske, H., (1970). Effects of Single Vagal Stimuli on Heart Rate and Atrioventricular Conduction. *American Journal of Physiology* 218, 1256–1262.
- Lewis, A. (1982). *The psychology of taxation*. Oxford: Martin Robertson.
- Maciejovsky, B., Kirchler, E. & Schwarzenberger, H. (2007). Misperception of chance and loss repair: on the dynamics of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 28, 678-691.
- McFarlin, D.B., Blascovich, J., 1984. On the Remote Associates Test (RAT) as an alternative to illusory performance feedback: a methodological note. *Basic and Applied Social Psychology*, 5, 223–229.
- Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2010). Tax compliance by trust and power of authorities. *International Economic Journal*, 24, 607–610.
- Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced compliance: Empirical evidence for the “slippery slope” framework. *European Journal of Law and Economics*, 32, 89–97.
- Nagin, D., S., (1998). Criminal Deterrence Research at the Outset of the Twenty-First Century. *Crime and Justice*, 23, 1-42.

- Niazy, R. K., Beckmann, C. F., Iannetti, G. D., Brady, J. M., & Smith, S. M. (2005). Removal of fMRI environment artifacts from EEG data using optimal basis sets. *NeuroImage*, 28, 720-737.
- Oldfield, R. C. (1971). The assessment and analysis of handedness: the Edinburgh inventory. *Neuropsychologia*, 9(1), 97–113.
- Park, C. G., & Hyun, J. K. (2003). Examining the determinants of tax compliance by experimental data: A case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 25(8), 673–684.
- Pellizzari, P., Rizzi, D., (2014). Citizenship and power in an agent-based model of tax compliance with public expenditure. *Journal of Economic Psychology*, 40, 35-48.
- Pfabigan, D., Seidel, E., Wucherer, A., Keckeis, K., Derntl, B. & Lamm, C. (2014). Affective empathy differs in male violent offenders with high- and low-trait psychopathy. *Journal of Personality Disorders*, 28, 1-20.
- Pommerehne, W., & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88(1-2), 161–170.
- Porcano, T. M. (1988). Correlates of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9(1), 47–67.
- Quintana, D., Heathers, J. (2014). Considerations in the assessment of heart rate variability in biobehavioral research. *Frontiers in Psychology*, 5, 1-6.
- Raven, B. H. (1965). Social influence and power. In I.D. Steiner & M. Fishbein (Eds.), *Current Studies in Social Psychology* (S. 371–382). New York: Holt, Rinehart, Winston.
- Scheepers, D., de Wit, F., Ellemers, N., & Sassenberg, K. (2012). *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 371-372.
- Schmoelders, G. (1964). *Finanzwissenschaft und Finanzpolitik*. Tuebingen: J. c. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Schulte-Mecklenbeck, A. Kuehberger, & R. Ranyard (Eds.), *A handbook of process tracing methods for decision research*. New York, NY: Psychology Press.
- Seery, M., D., Weisbuch, M., Blascovich, J. (2009). Something to gain, something to lose: The cardiovascular consequences of outcome framing. *International Journal of Psychophysiology*, 73, 308-312.

- Sigala, M., Burgoyne, C., & Webley, P. (1999). Tax communication and social influence: Evidence from a British sample. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 9(3), 237–241.
- Smith, E. R., Jackson, J. W., & Sparks, C. W. (2003). Effects of inequality and reasons for inequality on group identification and cooperation in social dilemmas. *Group Processes and Intergroup Relations*, 6, 201-220.
- Taylor, N. (2000). *When disagreement strikes: Incorporating compliance, conversion, resistance and reactance into a model of social response*. PhD thesis. Australian National University.
- Taylor, N. (2003). Understanding taxpayer attitudes through understanding taxpayer identities. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (S. 71–92). Aldershot: Ashgate.
- Trivedi, V.U., Shehata, M., & Mestelman, S. (2004). *Attitudes, incentives, and tax compliance*. Hamilton: McMaster University, Department of Economics.
- Trivedi, V. U., Shehata, M., & Lynn, B. (2003). Impact of personal and situational factors on taxpayer compliance: An experimental analysis. *Journal of Business Ethics*, 47(3), 175–197.
- Turner, J. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35, 1-22.
- Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization theories. In N.
- Ellemers, R. Spears, & B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* (S. 6–34). Oxford, UK & Cambridge, USA: Blackwell.
- Tyler, T., R., (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Reviews Psychology*, 57, 375-400.
- Tyler, T., R, Blader, S., (2005). Can businesses effectively regulate employee conduct? The antecedents of rule following in work settings. *Academy of Management Journal*, 48(6), 1143-1158.
- Tyler, T., R., Huo, Y., J., (2002). *Trust in the Law*. New York: Russell Sage Found.
- Tyler, T., & Lind, E. (1992). A relational model of authority in groups. In M. P. Zanna (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. XXV, S. 115–191). San Diego, CA: Academic Press.

- Verboon, P., van Dijke, M. (2011). When do severe sanctions enhance compliance? The role of procedural fairness. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 120-130.
- Verplanken, B., (2006). Beyond frequency: Habit as mental construct. *British Journal of Social Psychology*, 45, 639-656.
- Wahl, I., Kastlunger, B., & Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the "slippery slope framework." *Law & Policy*, 32, 383–406.
- Webley, P., Robben, H. S. J., Elffers, H., & Hessing, D. J. (1991). *Tax evasion: An experimental approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (S. 41–69). Aldershot: Ashgate.
- Wenzel, M. (2005). Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26(4), 491–508.
- Wenzel, M., & Thielmann, I. (2006). Why we punish in the name of justice: Just desert versus value restoration and the role of social identity. *Social Justice Research*, 19(4), 450–470.
- Willer, R., Younggreen, R., Troyer, L. & Lovaglia, M. (2012). How do the powerful attain status? The roots of legitimate power inequalities. *Managerial and Decision Economics*, 33, 355-367.
- Zimmerman, M., A., Zeitz., G., J., (2002). Beyond survival: achieving new venture growth by building legitimacy. *Academy of Management Review*, 27, 414–31.

8. Anhang

8.1 Einführungstext

Für die Studie gelten folgende Regeln:

Die Studie besteht aus mehreren Runden. In jeder Runde wird Ihnen ein bestimmtes Gehalt zugeteilt, von dem Steuern zu zahlen sind. Die Steuerrate besteht aus 40% des Gehaltes. Im Folgenden nehmen Sie an einer Studie zum Steuerverhalten teil, welches aus mehreren Runden besteht.

In jeder Runde entspricht ihr endgültiges Einkommen dem erhaltenen Gehalt minus der bezahlten Steuer. Am Ende der Studie wird eine der Runden zufällig ausgewählt. Das Einkommen, das Sie in dieser Runde erzielen konnten, wird Ihnen durch den Versuchsleiter ausbezahlt.

Zusätzlich gibt es in jeder Runde eine Steuerprüfwahrscheinlichkeit von 15%. Sollten Sie geprüft werden und Steuern hinterzogen haben, so müssen Sie den hinterzogenen Betrag zurückzahlen plus eine Strafe von 1 Mal dem hinterzogenen Betrag zahlen.

8.2 Beispiel:

Sie erhalten 75.000 ECU Gehalt
Steuerrate von 40% macht 30.000 ECU Steuerabgabe

Sie bezahlen: 22.500 ECU

Wenn Ihre Steuerabgabe für diese spezielle Runde nicht überprüft wird, und diese am Ende des Experiments ausgewählt wird, erhalten Sie vom Versuchsleiter 52.500 ECU, die in Euro umgerechnet werden (1:5000). Ihnen werden 10,50 Euro ausbezahlt.

Wenn Sie geprüft werden, und diese Runde ausgewählt wird, erhalten Sie 52.500 weniger der Nachzahlung von 7.500, weniger der Strafe von 7.500, also 37.500

ECU, die in Euro umgerechnet werden (1:5000). Ihnen werden 7.50 Euro ausbezahlt.

8.3 *Text coercive Power*

Stellen Sie sich vor, Sie sind Bürger/in im fiktiven Staat Chomland

Die Steuerbehörde in Chomland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 85% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen greifen hart durch: Kontrollen und Strafen sind der Eckpfeiler der Steuerbehörde. Die

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

Stellen Sie sich die Situation vor, wie Sie als selbstständige/r SteuerzahlerIn in Chomland behandelt werden! Überlegen Sie, wie Sie sich gegenüber der Steuerbehörde fühlen und verhalten!

8.4 *Text legitimate Power*

Die Steuerbehörde in Sovland berechnete, dass das Steueraufkommen etwa 100 Milliarden ECU beträgt. Tatsächlich wurden mehr als 85% der geschätzten Steuern bezahlt.

Für dieses gute Ergebnis gab es viele Gründe. Die SteuerprüferInnen sind Experten: Die Erfahrung und Ausbildung der MitarbeiterInnen sind der Eckpfeiler

der Steuerbehörde. Die Steuerbehörde arbeitet vor allem mit effizienten und zielgerichteten Methoden, um Steuerhinterziehung zu verhindern. Die Steuerbehörde setzt Expertenwissen ein, um SteuerzahlerInnen aufzuklären und zu beraten. Das Steuerverfahren ist durch nachvollziehbare Maßnahmen gekennzeichnet. Die MitarbeiterInnen der Steuerbehörde unterstützen professionell, damit die SteuerzahlerInnen alle ihre Steuerangelegenheiten verstehen. Die Steuerbehörde geht davon aus, dass mit Professionalität und Nachvollziehbarkeit, die SteuerzahlerInnen von der Steuerehrlichkeit überzeugt werden können: Nur das Weitergeben von Expertenwissen kann Steuerhinterziehung verhindern.

Stellen Sie sich die Situation vor, wie Sie als selbständige/r SteuerzahlerIn in Sovland behandelt werden! Überlegen Sie, wie Sie sich gegenüber der Steuerbehörde fühlen und verhalten!

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 hat. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, am _____

Unterschrift

Curriculum Vitae

Persönliche Informationen

Name: Harald Kranzlmüller
 E-Mail: haraldkranzlmueeller@hotmail.com
 Geburtsdatum: 03.12.1989
 Geburtsort: Linz, Österreich

Ausbildungslaufbahn

2012 – 2016	Zweiter Studienabschnitt des Psychologiestudiums an der Universität Wien (Magister) Schwerpunkte: Arbeits- Organisations- und Wirtschaftspsychologie, klinische Psychologie
2009 – 2012	Erster Studienabschnitt des Psychologiestudiums an der Universität Wien (Magister)
2000 – 2008	Bundesrealgymnasium Georg von Peuerbach Matura

Beruflicher Werdegang

Oktober 2015 – Dezember 2015	Datenwerk Innovationsagentur GmbH Praktikum
Seit November 2012	Johanniter Unfall-Hilfe Wien Kurslehrer für Erste Hilfe

Seit Oktober 2010

Johanniter Unfall-Hilfe Wien

Ehrenamtlicher Rettungssanitäter

November 2008 – Oktober 2010

Rotes Kreuz Oberösterreich

Rettungssanitäter (Zivildienst,
Berufsvertretung, Ehrenamt)