



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Arbeit

Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung der Steuerlast in Abhängigkeit von Regulationsfokus und Goal framing

Verfasser

Michael Mosler

Angestrebter akademischer Grad
Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im Oktober 2009

Studienkennzahl:	298
Studienrichtung:	Psychologie
Betreuer:	Univ. Prof. Dr. Erich Kirchler

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Theoretischer Teil	3
2.1	Steuern: ein historischer Überblick	3
2.2	Grundbegriffe der Steuern	5
2.2.1	Abgaben und Abgabenarten	5
2.2.2	Steuern	6
2.2.3	Steuergruppen	8
2.2.3.1	Direkte und indirekte Steuern	8
2.2.3.2	Personensteuern und Sachsteuern	8
2.2.3.3	Abschnittssteuern und einmalig erhobene Steuern . .	9
2.2.3.4	Veranlagungssteuern und Selbstbemessungssteuern . .	9
2.2.4	Steuerarten	9
2.2.4.1	Einkommensteuer	9
2.2.4.2	Körperschaftsteuer	10
2.2.4.3	Umsatzsteuer	12
2.2.5	Formen der Steuerabwehr	12
2.3	Der Mensch im Steuerkontext	14
2.3.1	Theorien und Modelle der Ökonomie	14
2.3.1.1	Der homo oeconomicus	14

2.3.1.2	Das ökonomische Standardmodell	15
2.3.1.3	Gerechtigkeit und Effizienz	16
2.3.1.4	Das soziale Dilemma	18
2.3.2	Theorien und Modelle der Psychologie	19
2.3.2.1	Soziale Repräsentation von Steuern	21
2.3.2.2	Subjektives Gerechtigkeitserleben	23
2.3.2.3	Individuelle Risikoneigung	24
2.3.2.4	Freiheitseinschränkung und Reaktanz	25
2.3.2.5	Motivational postures und soziale Distanz	26
2.3.2.6	Staatsmacht und Vertrauen	28
2.4	Theorien zu den Variablen der Fragestellung	29
2.4.1	Steuerehrlichkeit	29
2.4.2	Austauschgerechtigkeit	31
2.4.3	Regulationsfokus und regulatorischer Fit	31
2.4.4	Goal framing und regulatorischer Fit	35
3	Empirischer Teil	37
3.1	Hypothesen	37
3.2	Methode	38
3.2.1	Versuchsdesign und Variablen	38
3.2.2	Durchführung	41
3.2.3	Der Fragebogen	42
3.2.3.1	Erhebung des dispositionellen Regulationsfokus . . .	42
3.2.3.2	Erhebung des Involvements zum Thema Steuern . . .	43
3.2.3.3	Goal framing des Steuertextes	43
3.2.3.4	Erhebung der empfundenen Austauschgerechtigkeit .	44
3.2.3.5	Erhebung der Steuerehrlichkeit	44
3.2.3.6	Erhebung der demographischen Daten	44
3.2.4	Stichprobe	45

3.3	Ergebnisse	46
3.3.1	Vorbereitende Datenanalysen	46
3.3.1.1	Faktorenanalyse	47
3.3.1.2	Reliabilitätsanalyse	48
3.3.1.3	Skalenbildung	49
3.3.2	Hypothesenprüfung	50
3.3.2.1	Voraussetzungen	50
3.3.2.2	Multivariate Varianzanalyse	52
3.3.3	Abschließende Analysen	54
4	Zusammenfassung und Diskussion	61
	Literaturverzeichnis	65
	Abbildungsverzeichnis	72
	Tabellenverzeichnis	73
	Abkürzungsverzeichnis	74
	Anhang	76
A.	Danksagung	76
B.	Fragebögen	77
C.	Rohdaten	85
D.	Abstract	91
E.	Eidesstattliche Erklärung	93
F.	Lebenslauf	94

Kapitel 1

Einleitung

„In dieser Welt gibt es nichts Sichereres als den Tod und die Steuern.“

Benjamin Franklin (Briefe an Leroy, 1789)

Wenngleich das oben angeführte Sprichwort, klar und überzeugend wirkt, verbirgt es doch einen wesentlichen Unterschied: Die Steuer kann umgangen werden. Und sie wird! Jedes Jahr entgehen dem Staat Österreich, nach Schätzungen (Enste, 2003), allein durch Schattenwirtschaft etwa 10 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (Gesamtwert aller erzeugten Waren und Dienstleistungen) eines Landes, welches in Zahlen den *offiziellen Sektor*¹ repräsentiert.

Im *inoffiziellen Sektor* sind legale² und illegale Güter enthalten, die nicht im Bruttoinlandsprodukt berücksichtigt werden können. Die illegalen Güter sind Produkte der Schattenwirtschaft, die geteilt wird in den irregulären Sektor - hierin werden legale Güter auf illegale Art erstellt, also mittels Schwarzarbeit (unversteuerte Arbeitsstunden) und dem Einsatz von *schwarz* und bar gekauften Materialien - und den kriminellen Sektor (Hehlerei, Drogen, verbotene Glücksspiele, Betrug, Schmuggel, Menschenhandel, etc.). Die Schattenwirtschaft stellt insofern ein Problem dar, als sie Einnahmeausfälle

¹ Bezeichnung für die öffentliche Wirtschaft (Aktivitäten öffentlicher Haushalte und staatlicher Unternehmen) und die Privatwirtschaft (erwerbswirtschaftliche Aktivitäten privater Haushalte und privater Unternehmen).

² Diese sind im Haushaltssektor (Do-it-yourself, Eigenarbeit beim Hausbau, Reparaturen, Kinderbetreuung, etc.) und im informellen Sektor (Nachbarschaftshilfe, Beratungszentren, Selbsthilfeorganisationen, ehrenamtliche Tätigkeiten, Realtauschaktionen, etc.).

des Staates bewirkt, infolge von nicht geleisteten Steuerzahlungen. Darüber hinaus wird ein globales Wachstum der Schattenwirtschaft beobachtet (Enste, 2003), welches großteils zurückzuführen ist auf (a) die Belastung durch Steuern und anderen Abgaben, (b) den Arbeitsmarktregulierungen, dass sind dem Arbeitgeber auferlegte, gesetzliche Bedingungen bezüglich Arbeitszeit, Arbeitskosten, Umsetzungsmöglichkeiten von Arbeitnehmern, etc. und (c) der Qualität der staatlichen Institutionen und der Verwaltung, beispielsweise bei Ermittlungsverfahren gegen Unternehmen wegen Schwarzarbeit. Aber auch Arbeitnehmer empfinden Steuern als Belastung, weil sie gleichwertige Gegenleistungen des Staates selten wahrnehmen, die Steuergesetzgebung mangelnd verstehen, und viele mit den Investitionen öffentlicher Gelder nicht einverstanden sind (Kirchler & Rodler, 1997).

Wenn es dem Staat durch Steuerbetrug erheblich erschwert wird, „Mittel zur Sicherstellung öffentlicher Dienstleistungen, zur Beeinflussung wirtschaftlicher Entwicklungen und zur Erzielung einer gerechteren Einkommensverteilung“ (Kirchler & Rodler, 1997, S. 32f) bereitzustellen, kann es Ziel eines Projekts zur Erhöhung der Steuerehrlichkeit sein, die Steuerzahler im Vorfeld zu ehrlichen Angaben ihrer Ausgaben und Einkünfte zu motivieren. Dies wäre eine gute Alternative, da sie präventiv wirken kann, im Gegensatz zu herkömmlichen Maßnahmen wie der Bestrafung nach entdecktem Steuerbetrug. In diesem Zusammenhang liegt der Gedanke nahe, dass der Steuerzahler eher zu kooperativem Verhalten bereit ist, wenn er den Austausch zwischen Steuerzahlern und dem Staat, also das Verhältnis der Steuerlast zu den Gegenleistungen des Staats, als gerecht wahrnimmt.

Deshalb wird der Versuch unternommen, mit dieser Diplomarbeit zu zeigen, dass steuerehrliches Verhalten erhöht werden kann, als auch die Wahrnehmung eines gerechten Austausches zwischen Staat und Bürgern, unter der Annahme, dass Menschen einem Anliegen eher Gehör schenken und sich dann auch motivational stärker verbunden fühlen (Spiegel, Grant-Pillow & Higgins, 2004), wenn die Informationen zu diesem Thema, die Personen gemäß ihrer Orientierung (im Sinne der Regulationsfokustheorie von Higgins, 1997) ansprechen. Zuvor wird in das Thema Steuern eingeführt, es werden ökonomische und psychologische Theorien im Steuerkontext vorgestellt.

Kapitel 2

Theoretischer Teil

2.1 Steuern: ein historischer Überblick

Die Idee, Teile seines Besitzes an Götter zu opfern oder an Regenten abzugeben, wurde schon sehr früh in der Geschichte der Menschheit geboren. So wird im 1. Buch Mose des Alten Testaments berichtet, dass Abraham den zehnten Teil seines gesamten Besitzes an Melchisedek abgab, dem König von Salem. Der *Zehnt*, im Neuen Testament, die regelmäßige Abgabe in Form von Naturalien oder Geld der Gläubigen an die Kirche, ist ein früher Vorfahre der Steuer. In ähnlicher Weise wurden schon im Altertum (Zeit: 3000 bis 500 v. Chr.), in verschiedenen Kulturen (besonders in Ägypten, China und Griechenland), Abgaben der Untertanen an die Herrschenden übergeben. Das Ziel der Steuererhebung war schon damals erkennbar: die Deckung der Ausgaben durch Abgaben.

Dem römischen Steuersystem (Zeit: ab 600 v. Chr.) lagen schon zwei wesentliche Bedingungen, für eine gut strukturierte Besteuerung, zugrunde: eine Volkszählung (Zensus) und die Erfassung des Grundbesitzes der Bürger (Katastersystem). So wussten der Kaiser und der römische Senat, wen sie besteuern konnten und wie hoch. Das Steuersystem der altrömischen Provinzialverwaltung brach in Gallien erst im Jahre 650 zusammen, aber seine Grundformen konnten sich erhalten und wurden in den germanischen Teil des Merowingerreiches (Zeit: etwa 450 bis 750 n. Chr.) übertragen; die spätantike

capitatio (Kopfsteuer, auch *tributum capitis*) und *iugatio* (Grundsteuer, auch *tributum soli*) sind sehr wahrscheinlich die Vorbilder für die germanische *steora* gewesen (Bosl, 1975). *Steora* bildet wohl die erste erkennbare Grundform des Wortes Steuer und meint Abgaben in Form von Tieren, Tierprodukten oder auch Geld.

Die weitere Entwicklung des Wortes Steuer, zeigt sich in den althochdeutschen Wörtern (Zeit: etwa 750 bis 1050 n. Chr.) *stiura* und *stiurida*, die Stütze oder Unterstützung bedeuten. Das mittelhochdeutsche *stiure* (Zeit: etwa 1050 bis 1350 n. Chr.) bedeutet Hilfe oder Beistand. In frühneuhochdeutschen Texten (Zeit: etwa 1350 bis 1650 n. Chr.) wird oft *zu sture* oder *zu stewr* verwendet und meint *zu Steuer kommen*, also zur Hilfe kommen. Schon im Laufe der mittelhochdeutschen Sprachentwicklung, kann ein allmählicher Übergang der allgemeinen Bedeutung *Hilfe* und *Unterstützung*, zur speziellen Bedeutung *Hilfe in Form eines Geschenks* und weiter zu *Gabe* und *Abgabe*, durch viele Zeugnisse belegt werden. *Gabe* (Steuer), im Sinne des Wortes Geschenk (*stipis stiura*), verwendete man schon im Althochdeutschen; heute wird es in diesem Zusammenhang nur mehr in den Wörtern *beisteuern* (dazugeben) und *aussteuern* bzw. *Aussteuer* (Mitgift) genutzt (Der digitale Grimm, 2004).

Das Wort Steuer, wie es die Wirtschaftssprache versteht, findet seinen Anfang im althochdeutschen *stipendia stiura*, welches schon damals, die rechtlich begründete und geforderte regelmäßige Geldabgabe an die Obrigkeit (meist die Staatskasse) bezeichnete (Der digitale Grimm, 2004).

Eine der ersten modernen Steuerarten ist die Einkommensteuer, die erstmals 1799 in England als *income tax* eingeführt wurde. Sie beeinflusste maßgeblich den weiteren Verlauf der Steuergeschichte, z. B. in Deutschland, wo sie, in Anlehnung an das englische Modell, Anfang des 19. Jahrhunderts übernommen wurde. Nach diesen ersten Versuchen und unterschiedlichen Erscheinungsformen wurde sie ab 1891, ausgehend von Preußen, endgültig in moderner Form eingeführt, mit einer Einkommenserklärungspflicht der Bürger und einem einheitlichen Steuersatz in Abhängigkeit des zu versteuernden Einkommens (Progression). Diesem Vorbild folgten alle deutschen Länder

bis zum Ersten Weltkrieg. Seit einer Verfassungsänderung im Jahre 1955 teilen sich Bund und Länder die Erträge (Gemeinschaftssteuer). Nach dem Finanzreformgesetz von 1969 erhalten auch die Kommunen einen Anteil. Mit fast einem Drittel aller Steuereinnahmen gilt die Einkommensteuer als bedeutendste Einnahmequelle des öffentlichen Haushalts in Deutschland (Kumpf, 1996).

Die Ausdifferenzierung der Steuerarten im 20. Jahrhundert führte zu einer, für den Bürger kaum überblickbaren, Vielzahl unterschiedlicher Steuern, die das finanzielle Rückgrat eines Staates bilden.

2.2 Grundbegriffe der Steuern

2.2.1 Abgaben und Abgabenarten

Das Wort Abgaben wird als Oberbegriff für alle Geldleistungen verwendet, die von Gebietskörperschaften (Bund, Länder und Gemeinden) zur Erzielung von Einnahmen auferlegt werden.

Tumpel (2007) gliedert Abgabenarten in:

1. *Steuern* - Geldleistungen an Gebietskörperschaften, denen eine unmittelbare Gegenleistung nicht gegenübersteht (z.B. Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer).
2. *Beiträge* - Geldleistungen, die demjenigen auferlegt werden, der an der Errichtung oder Erhaltung einer öffentlichen Einrichtung ein besonderes Interesse hat (z.B. Anliegerbeiträge für die Straßenerrichtung).
3. *Gebühren* - öffentlich-rechtliche Entgelte für eine besondere, vom Bürger unmittelbar in Anspruch genommene Leistung einer Gebietskörperschaft (z.B. Wasser-, Kanal- oder Müllabfuhrgebühren).

Daraus lässt sich schließen: Die Pflicht des Bürgers, Steuern zu zahlen, ist unabhängig von der Nutzung öffentlicher Leistungen. Dem entgegen muss er

Gebühren, erst bei tatsächlicher Nutzung bezahlen. Beiträge werden bereits erhoben, wenn die Möglichkeit zur Nutzung öffentlicher Leistungen besteht.

Die Verwaltung der Abgaben ist in Deutschland zwischen Bund und Länder aufgeteilt (Der Brockhaus, 2005): dabei obliegen den (a) Bundesfinanzbehörden³ Zölle, Finanzmonopole, bundesrechtliche Verbrauchssteuern und Abgaben im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft und den (b) Landesfinanzbehörden⁴ die übrigen Steuern (Einkommensteuer, etc.). In Österreich wird nach dem Abgabenverwaltungsorganisationsgesetz von 1974 in erster Instanz Finanz- und Zollämter, in zweiter Instanz die Finanzlandesdirektion tätig.

2.2.2 Steuern

Natürlichen Personen (der Mensch als Rechtssubjekt und Träger von Rechten und Pflichten) und *juristischen Personen* (Personenvereinigungen oder Vermögensmassen) werden vom Staat, im engeren Sinne von öffentlich-rechtlichen Gemeinwesen, Steuern auferlegt. Diese Abgaben sind zwangsweise, vor allem zur Deckung des Finanzbedarfs der öffentlichen Körperschaften, und ohne Anspruch auf eine spezielle Gegenleistung (Der Brockhaus, 2005).

Für Steuern gibt es im Allgemeinen eine *Bemessungsgrundlage* (monetäre oder physische Größe), die mit dem festgelegten *Steuersatz* (Prozentsatz oder absoluter Betrag) multipliziert, die Höhe der Steuerschuld ergibt. Der Steuersatz kann von der Bemessungsgrundlage unabhängig (*konstant*) oder abhängig (*variabel*) sein (Tumpel, 2007).

Unter *Steuerhoheit* versteht man das Recht des Staates oder einer anderen öffentlichen Körperschaft, Steuern zu erheben; der *Finanzausgleich* bezeichnet die Verteilung des Steueraufkommens zwischen den verschiedenen öffentlichen Körperschaften.

³ Diese sind: der Bundesminister der Finanzen (oberste Behörde), Bundesamt für Finanzen u. a. (Oberbehörde), Oberfinanzdirektionen (Mittelbehörde) und Hauptzollämter u. a. (örtliche Behörde).

⁴ Diese sind: Landesfinanzministerium (oberste Behörde), Oberfinanzdirektion (Mittelbehörde), Finanzamt (örtliche Behörden).

Steuerrechtfertigungslehren versuchen das Recht auf Erhebung von Steuern, zu erklären und zu begründen. Die Wichtigsten sind (Der Brockhaus, 2005):

1. *Äquivalenztheorie (Interessentheorie)* - die private Steuerleistung ist als Gegenwert staatlicher Leistungen anzusehen.
2. *Assekuranztheorie (Versicherungstheorie)* - die private Steuerleistung gilt als Beitrag zum öffentlichen Schutz der Person und des Eigentums.
3. *Opfertheorie* - jeder Bürger beteiligt sich durch persönliche Opfer entsprechend seiner Leistungsfähigkeit an der Erfüllung der Gemeinschaftsaufgaben.

Von weiteren Definitionen grundlegender Steuerbegriffe wird an dieser Stelle abgesehen, da sie an geeigneteren Stellen (z. B. ihrer Erstverwendung) in dieser Diplomarbeit nachgeholt werden.

Lediglich die Grundideen, die zu einer gerechten Besteuerung führen, sollen schon in diesem Abschnitt kurz erwähnt werden, ohne den psychologischen Aspekten in diesem Zusammenhang vorgreifen zu wollen. Es werden also grundsätzlich drei klassische Gerechtigkeitsprinzipien herangezogen, die sich am ehesten auf den Steuerkontext anwenden lassen und mal mehr, mal weniger in den Vordergrund rücken (Porschke & Witte, 2002):

1. *Das Gleichheitsprinzip* - jeder Bürger bezahlt gleich hohe Steuern, sozusagen im Sinne einer Kopfsteuer (gleicher Steuerbetrag pro Kopf, also pro Steuerzahler).
2. *Das Bedürfnisprinzip* - das Gewicht liegt auf der sozialen Sicherung der Bürger, z. B. anhand der sogenannten unteren Einkommensgrenze: Hier wird die Höhe eines steuerfreien (geringsten) Grundeinkommens festgesetzt, um jedem Bürger zu ermöglichen, gewisse Grundbedürfnisse zu befriedigen.
3. *Das Beitragsprinzip* - hier steht der Beitrag im Zentrum, den der Bürger (mit seinem Gehalt) fähig ist zu leisten. Das wiederum kann bedeuten,

dass man fleißige Bürger, die mehr Leistung bringen und dafür höher bezahlt werden, durch höhere Abgaben quasi bestraft. Dieser Tatsache wird mit dem Grenzsteuersatz (siehe Tabelle 1) Rechnung getragen: Erbrachte Leistungen dürfen nur mit einem maximalen Grenzwert belastet werden, um sie gerade noch erstrebenswert erscheinen zu lassen, um nicht die Motivation zur Erbringung solcher Leistungen zu senken.

2.2.3 Steuergruppen

Steuern lassen sich in verschiedenen Ansätzen kategorisieren. Auf diese Weise entstehende Steuergruppen, vier davon werden hier gezeigt.

2.2.3.1 Direkte und indirekte Steuern

Ist der *Steuerzahler* (er wird vorerst besteuert) ident mit dem *Steuerträger* (ihm fällt die Steuer zulasten), spricht man von direkter Besteuerung. Hierzu gehören z. B. die Einkommensteuer und die Körperschaftsteuer. Bei indirekten Steuern kann der Steuerzahler den Steuerbetrag auf den Steuerträger überwälzen, z. B. bei der Umsatzsteuer: Der Verkäufer eines Produkts muss die Steuer abführen, jedoch der Käufer bezahlt sie, da die Umsatzsteuer im Verkaufspreis inkludiert ist (Tumpel, 2007).

2.2.3.2 Personensteuern und Sachsteuern

„Bei Personensteuern werden der Steuergegenstand und die Steuerhöhe (Bemessungsgrundlage, Steuersätze, Freibeträge, etc.) durch personenbezogene Merkmale (Wohnsitz, Alter, Familienstand, etc.) bestimmt (z. B. bei der Einkommensteuer, Erbschafts- und Schenkungssteuer)“ (Tumpel, 2007, S. 16). Bei Sachsteuern wird die Steuer anhand objektbezogener Merkmale (Art, Alter, Größe, etc.) bestimmt, z. B. bei der Mineralölsteuer und der Tabaksteuer.

2.2.3.3 Abschnittssteuern und einmalig erhobene Steuern

„Abschnittssteuern erfassen periodisch in bestimmten Zeitabschnitten (z. B. jährlich, vierteljährlich, monatlich) verwirklichte Steuertatbestände (z. B. erzieltetes Einkommen). Die Besteuerungsabschnitte folgen einander lückenlos (z. B. bei der Einkommensteuer, Umsatzsteuer)“ (Tumpel, 2007, S. 16). Werden, z. B. nach einem Vermögenserwerb durch Erbschaft oder einem Grundstückserwerb Steuern erhoben, spricht man von einmaligen Steuern.

2.2.3.4 Veranlagungssteuern und Selbstbemessungssteuern

Bei Veranlagungssteuern (z. B. Einkommensteuer, Körperschaftsteuer) wird auf der Grundlage der Steuererklärung einer Person, die Steuerhöhe mittels Bescheid von der Steuerbehörde festgesetzt. Bei Selbstbemessungssteuern wird die Steuerhöhe vom Steuerpflichtigen selbst berechnet und abgeführt (z. B. Versicherungssteuer, Normverbrauchsabgabe). Die Steuerbehörde wird hier nur aktiv, wenn sich herausstellt, dass die Steuer nicht oder nicht in richtiger Höhe bezahlt wurde (Tumpel, 2007).

2.2.4 Steuerarten

Aus der großen Anzahl von Steuern werden hier die Wichtigsten kurz vorgestellt.

2.2.4.1 Einkommensteuer

Eine natürliche Person muss ihr Einkommen versteuern. Hierzu wird das Jahreseinkommen (*Steuerobjekt*) des Steuerpflichtigen (*Steuersubjekt*), aus selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit, als Bemessungsgrundlage herangezogen (siehe Tabelle 1). Das Jahreseinkommen errechnet man „im Wesentlichen aus dem Gesamtbetrag aller Einkünfte, nach Ausgleich mit den Verlusten, nach Abzug der Sonderausgaben und nach Abzug der außergewöhnlichen Belastungen“ (Tumpel, 2007, S. 33).

Einkünfte ergeben sich aus der Differenz von Einnahmen und Ausgaben. Sieben Einkunftsarten werden im Einkommensteuergesetz (EStG) aufgezählt (Tumpel, 2007):

1. Einkünfte aus Landwirtschaft und Forstwirtschaft (§ 21 EStG)
2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit (§ 22 EStG)
3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§ 23 EStG)
4. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit (§ 25 EStG)
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 27 EStG)
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (§ 28 EStG)
7. Sonstige Einkünfte (§ 29 EStG)

Die Einkommensteuer auf den Arbeitslohn nichtselbstständiger Tätigkeiten, also Arbeiten von Angestellten und Arbeitern in Dienstverhältnissen, wird als *Lohnsteuer* bezeichnet. Diese muss der Arbeitgeber an das Finanzamt abführen.

Eine weitere Form der Einkommensteuer ist die *Kapitalertragsteuer*, der Steuersatz liegt in Österreich bei 25% (der Bruttobeträge) und ihr unterliegen bestimmte Erträge aus dem Kapitalvermögen, insbesondere die Gewinnanteile aus Aktien und aus Anteilen einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, sowie die Zinserträge aus Bankeinlagen und Forderungswertpapieren. Die Kapitalertragsteuer ist vom Schuldner der Kapitalerträge (Bank, Versicherung oder Kapitalgesellschaft) einzubehalten und in weiterer Folge als Steuerzahler, korrekt an die zuständige Finanzbehörde abzuführen; *Steuerschuldner* ist jedoch der Empfänger der Kapitalerträge (Tumpel, 2007).

2.2.4.2 Körperschaftsteuer

Dem Verhältnis einer natürlichen Person zur Einkommensteuer entsprechend, unterliegt im Allgemeinen das Einkommen juristischer Personen der Körperschaftsteuer. Das betrifft vor allem (a) *Körperschaften des privaten Rechts*,

Tabelle 1

Der österreichische Einkommensteuertarif nach der Steuerreform von 2005 bis 2008 (nach Wirtschaftskammern Österreichs, 2009a, S. 1)

Einkommensstufen in €	Grenzsteuersatz	Durchschnittssteuersatz
bis 10 000	0.00%	0.00%
über 10 000 bis 25 000	38.33%	> 0.00 - 23.00%
über 25 000 bis 51 000	43.60%	> 23.00 - 33.50%
über 51 000	50.00%	> 33.50%

Anmerkungen. Das Einkommen eines Bürgers wird, ausgehend von seiner Einkommensstufe, mittels des neuen *Durchschnittssteuersatzes* belastet; der *Grenzsteuersatz* fällt auf die Versteuerung des Einkommenszuwachses. Neu ist: Er steigt stetig (*progressiv*) mit der Einkommenshöhe.

das sind Kapitalgesellschaften (Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung), Genossenschaften, Vereine oder Privatstiftungen und (b) *Körperschaften des öffentlichen Rechts*, wenn diese einen Betrieb gewerblicher Art führen (Tumpel, 2007). Andere juristische Personen des öffentlichen Rechts - z.B. Bund, Länder, Gemeinden, Kammern, Sozialversicherungsträger oder gesetzlich anerkannte Religionsgemeinschaften - sind nicht steuerpflichtig (Wirtschaftskammern Österreichs, 2009b).

Die Körperschaftsteuer, ihr Tarif ist in Österreich konstant (fixer Steuersatz) und liegt bei 25%, baut grundsätzlich auf dem EStG auf, wird aber eigen geregelt (Körperschaftsteuergesetz).

Wird das erzielte Einkommen einer Körperschaft verteilt, in Form der Gewinnausschüttung an natürliche Personen, kommt es zu einer Besteuerung auf zwei Ebenen: Zunächst wird der Gewinn durch die Körperschaftsteuer von 25% belastet und anschließend unterliegt der jetzt reduzierte Gewinn, noch der Kapitalertragsteuer von 25%. Erfolgt die Ausschüttung hingegen an eine Körperschaft, unterbleibt der zweite Steuerabzug (Beteiligungsertragsbefreiung), zumindest solange, bis diese Körperschaft an natürliche Personen

ausschüttet (Wirtschaftskammern Österreichs, 2009b).

2.2.4.3 Umsatzsteuer

Der Umsatz von Waren und Dienstleistungen unterliegt der Umsatzsteuer. Genauer formuliert sind die Steuerobjekte eines Unternehmers hier: (a) Warenlieferungen an die Empfänger und sonstige Leistungen im Inland, (b) der Eigenverbrauch im Inland, (c) Einfuhr von Waren aus dem Drittland und (d) Einfuhr von Waren aus der Europäischen Union. Die Bemessungsgrundlage bei (a) ist der Umsatz (das Entgelt), den der Unternehmer in diesem Zusammenhang erzielt. Bei (b) wird der Umsatz am Einkaufspreis oder den Selbstkosten zum Zeitpunkt der Entnahme herangezogen, bei (c) wird der Umsatz nach dem Zollwert bemessen, die Umsatzsteuer als *Einfuhrumsatzsteuer* bezeichnet - (d) unterliegen der *Erwerbsteuer*, einer Sonderform der Umsatzsteuer (Tumpel, 2007).

Der Steuersatz der Umsatzsteuer liegt in Österreich generell bei 20%. Hiervon gibt es Ausnahmen, wie den ermäßigten Steuersatz in der Höhe von 10% (z. B. auf Lebensmittel, Bücher, Zeitungen und Wohnungsvermietungen). Unternehmer, die im laufenden Kalenderjahr nicht mehr als 30 000 Euro umsetzen, sind von der Umsatzsteuer befreit.

2.2.5 Formen der Steuerabwehr

Oftmals sind Bürger und Unternehmen „redlich“ bemüht, wenn irgend möglich, den Steuerzahlungen auszuweichen. Dabei können unterschiedliche Versuche beschrieben werden, die Steuerlast zu mindern (Der Brockhaus, 2005):

1. *Steuervermeidung* - sie beruht auf einer rechtlich legalen Möglichkeit, durch genaue Planung seine steuerlichen Verhältnisse so zu gestalten, dass die Steuerlast auf ein Minimum reduziert wird, beispielsweise durch den Erhalt eines steuerfreien Arbeitslohns oder eines Dienstwagens, anstelle einer Gehaltserhöhung.

2. *Steuerumgehung* - sie liegt rechtlich zwischen der legalen Steuervermeidung und der illegalen Steuerhinterziehung. Der Steuerzahler wählt zwar eine rechtliche Gestaltungsform, die aber den angestrebten wirtschaftlichen Zielen nicht angemessen ist, z. B. wenn nicht abzugsfähige Unterhaltszahlungen als abzugsfähige Betriebsausgaben deklariert werden. Legt der Steuerpflichtige diesen Sachverhalt offen dar, kommt es zu keiner strafrechtlichen Handlung. Allerdings wird dann die Gestaltungsform des Steuerzahlers von der Steuerbehörde nicht anerkannt und in eine andere, den wirtschaftlichen Zielen angemessene, umgedeutet.
3. *Steuerflucht* - um Steuern zu sparen, werden beispielsweise Geschäftsabwicklungen in Länder mit geringeren Steuersätzen (auf Einkommen oder Vermögen) als das Herkunftsland verlegt, sogenannte Steueroasen. Als anderes, typisches Vorgehen gilt, wenn Privatpersonen ihren Wohnsitz ins Ausland verlegen, um Steuerzahlungen zu entgehen. Da keine Regierung auf Steuergelder verzichten will, wird auf politischer Ebene alles versucht, Steuerflucht zu erschweren.
4. *Steuerhinterziehung* - hier wird einer eindeutig bestehenden Steuerpflicht nicht nachgekommen. Dies stellt eine strafbare Verletzung der Steuergesetze dar, durch Verheimlichung von erheblichen steuerrechtlichen Sachverhalten. So sind unwahre Angaben über die Einkommenshöhe, das Verschweigen von Nebeneinkünften oder zu hohe Abzugsraten, klassische Beispiele für Steuerhinterziehung.

Steuerumgehung, Steuerflucht und Steuerhinterziehung haben den selben negativen Effekt: Sie reduzieren die Einnahmen des Staatshaushalts. Da einige Ökonomen, psychologische Phänomene ohnehin gerne auf makroökonomischer Ebene vereinfacht darstellen und dann analysieren, ist es nicht verwunderlich, dass bald die Idee kam, die Effekte dieser Steuerabwehrformen als Einheit zu betrachten und zu untersuchen und auf eine Trennung zu verzichten (Kirchler, Maciejovsky & Schneider, 2003). Psychologen geben sich naturgemäß mit Informationsreduktionen dieser Art nicht zufrieden und suchen individuelle Verhaltensweisen oder interindividuellen Unterschiede. So zeigten z. B. Kirch-

ler et al. (2003) mittels sozialer Repräsentationen (siehe Abschnitt 2.3.2.1), dass Steuerzahler die oben genannten Formen der Steuerabwehr - abgesehen von ihren identischen wirtschaftlichen Konsequenzen - unterschiedlich wahrnehmen. Steuerhinterziehung wurde ziemlich negativ (illegal und unmoralisch), Steuerflucht neutral (legal aber unmoralisch) und Steuerumgehung positiv (legal und moralisch) assoziiert. Die Ergebnisse alleine rechtfertigen schon eine Differenzierung der Steuerabwehr, um Vorhersagen über Steuerverhalten zu ermöglichen.

Dieses Beispiel ist ein Hinweis, dass Ökonomie und Psychologie bei der Erforschung menschlicher Verhaltensweisen, oft unterschiedliche Wege gegangen sind und dass dieser Umstand im folgenden Kapitel einfließt.

2.3 Der Mensch im Steuerkontext

Um einen tieferen Einblick in die menschlichen Verhaltensweisen in Steuerentscheidungen zu ermöglichen, werden im Folgenden Theorien und Modelle der Ökonomie und der Wirtschaftspsychologie vorgestellt. Dabei wird nicht auf Vollständigkeit geachtet, sondern versucht in einem kleinen Rahmen zu präsentieren, der aber vorwiegend jenen Ansätzen gerecht werden soll, die beide Wissenschaftsgebiete im Diskurs zu Steuern verbindet. Zwar werden die Theorien und Modelle dem jeweiligen Wissenschaftsgebiet zugeordnet, jedoch fächerübergreifend diskutiert.

2.3.1 Theorien und Modelle der Ökonomie

2.3.1.1 Der homo oeconomicus

Ausgehend von den Ideen der Ökonomen des 18. und 19. Jahrhunderts, wie Adam Smith und John Stuart Mill, etablierte sich am Anfang des 20. Jahrhunderts das Bild eines durchschnittlichen Menschen, welches ihn als *wirtschaftlich rational in Entscheidungssituationen* und dabei *seinen Nutzen maximierend* (größtmöglicher Gewinn oder geringstmögliche Kosten) darstellt, wenn er im Kontext knapper Ressourcen seine Bedürfnisse befriedigt. In

Anlehnung an diese fixe Annahme wird weiter argumentiert, dass er aus einem Set von Alternativen die für ihn am meisten gewinnbringende wählt, die er auch (konsistent) präferiert. Hierin spiegelt sich die Idee, dass der Mensch rational entscheidet, da für die bevorzugte Wahl, alle Alternativen richtig eingeschätzt und gegeneinander verglichen werden müssen.

Hieraus entsteht ein Zerrbild (der Mensch als purer Egoist), kritisiert die Psychologie, dass sowohl emotionale und kognitive Entscheidungsvorgänge, als auch situative Umstände unberücksichtigt lässt - das Abbild eines kalten Schattens, dessen Handlungen immer auf Rationalität beruhen.

Der moderne Ökonom erkennt diese Kritik sehr wohl an, weist jedoch auf eine andere interessante Tatsache hin, die dem Menschenbild des *homo oeconomicus* durchaus Berechtigung verleiht, wenn auch in einem anderen Ansatz. Der Wert, des Konzepts *Mensch als rationaler Nutzenmaximierer*, zeigt sich paradoxerweise gerade in seinen Anomalien: Es ermöglicht die Ableitung von genauen quantitativen Prognosen, die mit den realen Entscheidungen von Testpersonen vergleichbar sind und somit wertvolle Ergebnisse (auch für die Wirtschaftspsychologie) liefern (Fehr, 1994; zitiert nach Kirchler, 1995).

2.3.1.2 Das ökonomische Standardmodell

Vor dem Hintergrund der Eigenschaften des *homo oeconomicus* wurde das ökonomische Standardmodell entwickelt. Ökonomen leiten daraus das Bild eines Menschen in *Steuerentscheidungen unter Unsicherheit* ab, wobei Unsicherheit bedeutet, dass diese (fiktive) Durchschnittsperson die Auswirkungen seiner Entscheidung nicht mit Sicherheit voraussagen kann; Steuerpflichtige wägen den Nutzen der Steuerhinterziehung gegenüber den Kosten einer möglichen Entdeckung rational ab. Aus dieser Annahme entwickelte man die Idee, dass ein Anstieg der Kontrolle und Bestrafung, zu einer Reduzierung der Steuerhinterziehungsdelikte führt.

Empirische Untersuchungen konnten jedoch diesen Zusammenhang nicht immer nachweisen. Spicer und Lundstedt (1976) konnten den Einfluss der Kontrolle auf die Einstellung zu Steuerhinterziehung belegen, nicht aber den der Steuerstrafe. Auch Baldry (1987) konnte keinen Einfluss der Bestrafung

auf die Höhe der Steuererklärung zeigen.

Auch können neuere wirtschaftspsychologische Forschungsergebnisse empirisch belegen, dass neben monetären Konsequenzen (exogene Faktoren) auch intrinsische Faktoren, wie subjektive Wahrnehmung der Steuersituation, Gerechtigkeitsempfinden, Kooperationsbereitschaft, soziale Normen und Uneigennützigkeit im Sinne des prosozialen Verhaltens, für Steuerentscheidungen maßgeblich sind (Kirchler & Maciejovsky, 2002).

2.3.1.3 Gerechtigkeit und Effizienz

In der Ökonomie werden Probleme der Steuergerechtigkeit meist nur anhand eines ausgeglichenen Verhältnisses (*trade-off*) zwischen Gerechtigkeit (*equity*) und Effizienz (*efficiency*) betrachtet bzw. überlegt, wie demnach der optimale Steuersatz zu wählen sei (Porschke & Witte, 2002).

Im Mittelpunkt der Überlegungen zur gerechten Aufteilung der Steuergelder, liegt der Gedanke, eine effiziente *Allokation* - also ein bestimmter Verteilungsschlüssel der, für die Bedürfnisbefriedigung aller Menschen ohnehin begrenzten, Steuergelder - einer beliebigen Allokation vorzuziehen. Effizienz beruht auf der Idee des *ökonomischen Prinzips*⁵ und meint hier ein Optimum wirtschaftlicher Wohlfahrt im Sinne von Wohlstand, wo niemand benachteiligt wird (*Pareto-Kriterium*⁶) und welches nur erreicht werden kann, wenn der Staat mittels steuer- und finanzpolitischer Maßnahmen korrigierend in den marktwirtschaftlichen Prozess eingreift (Der Brockhaus, 2005). Ob nun eine Allokation als *effizient* bezeichnet werden kann, ist vom gewählten Wohlfahrtskriterium abhängig, welches geeignet ist, verschiedene wirtschaftliche Zustände als besser oder schlechter zu beurteilen. Um eine effiziente Allokation als *gerechter* zu bewerten, im Vergleich zu einer anderen, bedarf es einer (sozialen) Wohlfahrtsfunktion, die eine Rangfolge erwünschter sozialer (wirtschaftlicher) Zustände beschreibt, auf deren Grundlage dann (wirtschafts-)

⁵ Es fordert die Erzielung eines bestimmten Ergebnisses mit minimalem Aufwand bzw. eines möglichst großen Erfolgs, bei gegebenen Mitteln (Der Brockhaus, 2005).

⁶ Beschreibt einen theoretischen, optimalen Zustand, in dem kein Mitglied einer Gesellschaft (mehr) besser gestellt werden kann, ohne zugleich ein anderes schlechter zu stellen (Der Brockhaus, 2005).

politische Entscheidungen getroffen werden können.

Dass in diesen Überlegungen, psychologische Erkenntnisse - vor allem zur subjektiven Gerechtigkeit (siehe Abschnitt 2.3.2.2) - kaum berücksichtigt werden, zeigt sich auch bei Atkinson (1997), wenn er, in Betrachtung einer optimalen Besteuerung, in seinem Modell auf den *trade-off* zwischen Gerechtigkeit und Effizienz eingeht und dabei annimmt, dass es keine anderen Unterschiede zwischen Menschen gibt, als deren Verdienstmöglichkeiten. Folglich sollte ein Steuersystem, neben der Bereitstellung ausreichender (finanzieller) Mittel für den Staat, für eine angemessene Einkommensumverteilung Sorge tragen. In seinen Effizienzüberlegungen nimmt die Höhe der Besteuerung Einfluss auf die Leistungsmotivation; weiters sieht er das Problem einer Arbeitselastizität: Menschen verzichten ab einer bestimmten Steuerhöhe darauf, einer Erwerbstätigkeit nachzugehen bzw. beschränken ihren Einsatz (Atkinson, 1997). Diese Überlegungen zeigen Parallelen zu psychologischen Annahmen, z. B. meint Pelzmann (1988, zitiert nach Kirchler, 1995) ebenfalls, dass steigende Steuerhöhe die Arbeitsnachfrage verringert. Für ihn liegt der Grund darin, dass die Konsumation von Freizeit dann billiger wird.

Beispiel: Eine Person erhält für eine Arbeitsstunde ein Entgelt von 100 Einheiten. Wenn sie die Steuer von 25 Einheiten bezahlt, bleiben ihr noch 75 Einheiten. Demnach entgehen dieser Person in jeder arbeitsfreien Stunde 75 Einheiten, folglich „kostet“ ihr jede Stunde Freizeit 75 Einheiten. Steigt nun (im nächsten Jahr) die Steuer auf 40 Einheiten und verdient die Person immer noch 100 Einheiten pro Stunde, bleiben ihr nach Abzug der Steuer nur mehr 60 Einheiten. Da diese Person jetzt pro Stunde Freizeit nur mehr 60 Einheiten entgehen, kostet ihr Freizeit auch nur mehr 60 Einheiten pro Stunde. Freizeit ist also billiger geworden, leistbarer, und wird dann stärker nachgefragt; Arbeitsstunden bringen zugleich weniger Gewinn und werden daher weniger nachgefragt.

Andererseits könnte eine Steuererhöhung auch Personen anspornen oder zwingen, aufgrund des entgangenen Gewinns, Arbeit stärker nachzufragen. In der Ökonomie sind beide Wirkungsrichtungen denkbar, keine wird favorisiert; in psychologischen Studien zeigten Lea, Tarpay und Webley (1987,

zitiert nach Kirchler, 1995), dass Steuererhöhungen Männer eher zu höherem Arbeitseinsatz motivieren, Frauen eher zu geringerem. Ob Steuererhöhungen tatsächlich einen starken Einfluss auf das Arbeitsverhalten haben, konnte nicht belegt werden, im Gegenteil: Personen machen ihre Arbeitsbereitschaften von anderen Faktoren abhängig, als ein durch Steuern reduziertes Einkommen (Lea, Tarpy & Webley, 1987; Wiswede, 1991; Calderwood & Webley; zitiert nach Kirchler, 1995).

2.3.1.4 Das soziale Dilemma

Ein anderer Ansatz, der zwar nicht direkt auf die Ökonomie zurückgeführt werden kann, und an dieser Stelle eher wegen seiner spieltheoretischen Grundlage vorgestellt wird, ist das Modell des sozialen Dilemmas: Jedes Mitglied einer Gruppe hat einen klaren und eindeutigen Anreiz, eine (egoistische, anstelle einer kooperativen) Wahl zu treffen, die, wenn sie auch von den anderen Mitgliedern getroffen wird, zu schlechteren Ergebnissen für die Gruppe und den Einzelnen führen, als sie erzielt hätten, wenn keiner so gewählt hätte (Dawes, 1980). In diesem Zusammenhang diskutiert der Psychologe Dawes, aber auch andere Psychologen und Vertreter verschiedener Wissenschaftsgebiete, die paradoxe Situation: Wenn das getan wird, was individuell sinnvoll und rational erscheint, führt dies zu weniger Erfolg, als wenn (individuell) unvernünftig oder irrational gehandelt worden wäre.

Für menschliche Steuerentscheidungen kann die Bedeutung dieses Modells an einem Spezialfall des sozialen Dilemmas, dem *Beitragsdilemma*, veranschaulicht werden. Der einzelne Bürger führt seine Steuern korrekt ab und leistet somit einen Beitrag zum Allgemeinwohl. Wenn alle Bürger dieses Opfer bringen, also ihren größtmöglichen Einkommenszuwachs (*individuelles Interesse*) durch korrekte Steuerangaben reduzieren, können alle maximal von der Leistungsfähigkeit des Staates profitieren (*kollektives Interesse*). Missbrauchen nun einzelne Bürger dieses System, indem sie ihren Beitrag nicht ehrlich leisten, erhöhen sie kurzfristig ihr persönliches Einkommen. Langfristig kommt es aber zu einem Einbruch des staatlichen Leistungssystems, besonders, wenn immer mehr vorerst ehrliche Steuerzahler aus anderen Gründen beginnen

Steuern zu hinterziehen, weil sie den Missbrauch der unehrlichen Bürger erkennen oder annehmen und nicht länger ausgenützt werden wollen.

Gerade anhand solcher Szenarien kann gezeigt werden, dass neben Kontrolle und Bestrafung, auch noch andere Faktoren Steuerentscheidungen beeinflussen und das Ausblenden von intrinsischen Faktoren, gleichsam einer Blackbox, ein unfruchtbarer Boden für die moderne Forschung wäre.

Personen können zwar selbstbezogen handeln, also ganz im Sinne des Menschenbildes der Ökonomie, aber auch altruistische Entscheidungen treffen, wobei dann Motive wie soziale Normen, moralische Standards und soziale Bedürfnisse zur Hilfeleistung grundlegend sind; Menschen neigen darüber hinaus zu Kooperationsverhalten, besonders wenn sie miteinander kommunizieren können und annehmen, dass die Anderen ebenfalls kooperieren (Kirchler, 1995).

2.3.2 Theorien und Modelle der Psychologie

Um in einem Satz die kritische Haltung der Psychologie gegenüber der Ökonomie zu reflektieren, könnte man wie Kirchler (1995) sagen: „Nicht das Geld, nicht die Inflationsrate und nicht die Arbeitslosenziffern verhalten sich und beeinflussen einander wechselseitig, sondern Menschen verhalten sich in einer gegebenen wirtschaftlichen Welt und verändern diese durch ihr Verhalten“ (S. 12).

Obwohl Größen wie Geld, die Inflationsrate oder auch die Arbeitslosenziffern in diesem Sinne nicht unmittelbar mit dem Thema Steuern zusammenhängen, zählen sie doch wie Kontrolle und Strafe, zu den exogenen Faktoren, anhand derer die frühe Ökonomie die Verhaltensweisen des Menschen zu erklären suchte. Genau hier setzt die kritische Haltung der Wirtschaftspsychologie an, die weit über den Steuerkontext hinausgeht und nicht nur auf den homo oeconomicus gerichtet ist.

Bevor es nun zur Präsentation spezieller psychologischer Modelle und Theorien zu Steuerentscheidungen und Steuerverhalten kommt, werden Begriffe definiert und Forschungserkenntnisse präsentiert, die in engem Zusammenhang

mit Steuerehrlichkeit stehen. Dabei wird veranschaulicht, dass eben nicht nur konkrete externe Faktoren den Steuerzahler beeinflussen, sondern sein Steuerverhalten auch von verschiedenen (intrinsischen) emotionalen Prozessen geleitet wird.

Steuerehrlichkeit selbst, bezeichnet die wahrheitsgemäße Deklaration des Einkommens sowie die ordnungsgemäße Abfuhr von Steuern. Schmölders (1975) bezeichnet die allgemeine Einstellung zur Besteuerung als *Steuermoralität*, die das konkrete Belastungsgefühl, die Steuerdisziplin und die Steuermoral bestimmt. Unter *Steuermoral* versteht er die Einstellung zum Steuerdelikt, zur Strafe und zum Steuersünder. Die Steuermoral geht aus dem staatsbürgerlichen Bewusstsein hervor, dass die Steuererhebung und die Steuerpflicht anerkennt.

Mit anderen Worten: Die Einstellung einer Bevölkerung zur Besteuerung und die kollektive Verbundenheit zu ihrem Staat prägen die Steuermoral des Einzelnen, sein Gewissen, seine Einsicht in die Notwendigkeit und somit auch seine Einstellung zur Steuerpflicht. Allgemein wird in der psychologischen Literatur, z. B. bei Braithwaite und Ahmed (2005) sowie Frey und Feld (2002), Steuermoral als innerer Bereitschaft, innere Verpflichtung definiert, Steuern ehrlich zu zahlen.

Für steuerehrliches Verhalten ist auch von Bedeutung, in welchem Ausmaß der Steuerpflichtige seine Steuerschuld als Belastung erlebt, denn dieses Gefühl (*subjektive Steuerbelastung*) steht nach Schmölders (1975) als Bindeglied zwischen der Steuermoral und der Summe der abzuführenden Steuern (*objektiven Steuerbelastung*). Nach Kirchler (1998) sind Selbstständige und kleinere Unternehmer eher der Versuchung ausgesetzt, Steuern zu vermeiden oder zu hinterziehen, da sie im Gegensatz zu den Angestellten und Arbeitern, ihr Einkommen selbst deklarieren müssen und dadurch Steuerbelastungen sowie Verlustgefühle intensiver erleben.

Allerdings muss auch bedacht werden, dass im Allgemeinen Steuern von jeher als Belastung empfunden wurden, auch in Zeiten, als sie im Vergleich zu heute noch gering ausfielen (Webley, Robben, Elffers & Hessing, 1991; zitiert nach Kirchler, 1995). Selbst nach Verbesserungen des Steuerrechts,

wurde das Belastungsempfinden und somit auch das Steuerverhalten nur geringfügig beeinflusst (De Kam, 1992); die Steuersätze werden generell als zu hoch bewertet (Vogel, 1974). Wie stark nun dieses Belastungsgefühl gegenüber der Steuer ausgeprägt ist, hängt davon ab, ob sie bemerkbar und dauerhaft ist, wofür sie verwendet wird und ob die Verteilung der Steuerlast unter der Bevölkerung gerecht ist. Auch werden Gegenleistungen des Staates meist nicht oder nur unzureichend wahrgenommen, und vermutet, dass Steuergelder widmungsfremd verwendet bzw. verschwendet werden (Wallschutzky, 1984).

2.3.2.1 Soziale Repräsentation von Steuern

Wie ein beliebiges Phänomen (Geld, Mode, Arbeitslosigkeit, etc.) sozial repräsentiert ist, bedeutet in etwa, welches *Bild* (kollektive Vorstellung) die Allgemeinheit von diesem Phänomen hat - was sie allgemein darunter versteht. Moscovici (1981) beschrieb Anfang der Sechziger Jahre, soziale Repräsentation als eine Reihe von Begriffen, Aussagen und Erklärungen, die ihren Ursprung in der gesellschaftlichen Kommunikation des täglichen Leben haben. Sie sind das Abbild kultureller Entwicklungen, die Entsprechung der Mythen und Glaubenssysteme traditioneller Gesellschaften.

Diese sozial erworbenen Repräsentationen sind somit mehr als *stereotype Einstellungen*⁷, sie können diese jedoch beinhalten und der Nährboden für Vorurteile sein (z.B. gegenüber Arbeitslosen).

Kirchler (1998) erhob die soziale Repräsentation des Steuerphänomens mittels spontaner Gedanken und freier Assoziationen (Verknüpfungen von Ideen, Gefühlen, etc.) seiner Testpersonen. Dabei zeigte sich, dass Personen, die ihr Einkommen selbst versteuern müssen (Freiberufliche, Unternehmer), Steuern stärker negativ (z.B. als Strafe, Freiheitsverlust und Demotivation) assoziierten, als nichtselbstständig Berufstätige. Auch beklagten sie die Intransparenz der Gesetzgebung und der Verwendung von Steuergeldern. Personen, die ihr Einkommen nicht selbst versteuern (z.B. Angestellte), neigten auch zu negativen Assoziationen, so sehen sie Steuerzahlungen als notwendiges

⁷ Fest verankerte, immer wiederkehrende Meinungen zur Differenzierung der eigenen Gruppe gegenüber anderen.

Übel, brachten jedoch auch positive Begriffe mit Steuern in Verbindung, wie Sozialsystem und soziale Sicherheit.

Weiters wurden die Teilnehmer dieser Studie gebeten, Eigenschaften von typischen Steuerzahlern, von ehrlichen Steuerzahlern und Steuerhinterziehern zu nennen (siehe Abbildung 1). Wie erwartet wurden ehrliche Steuerzahler positiver bewertet als Steuerhinterzieher, allerdings war überraschend, dass diese Steuersünder positiver beurteilt wurden im Vergleich zu typischen Steuerzahlern, die sogar als dumm galten, während Steuerhinterzieher als clever und intelligent beschrieben wurden (Kirchler, 1998).

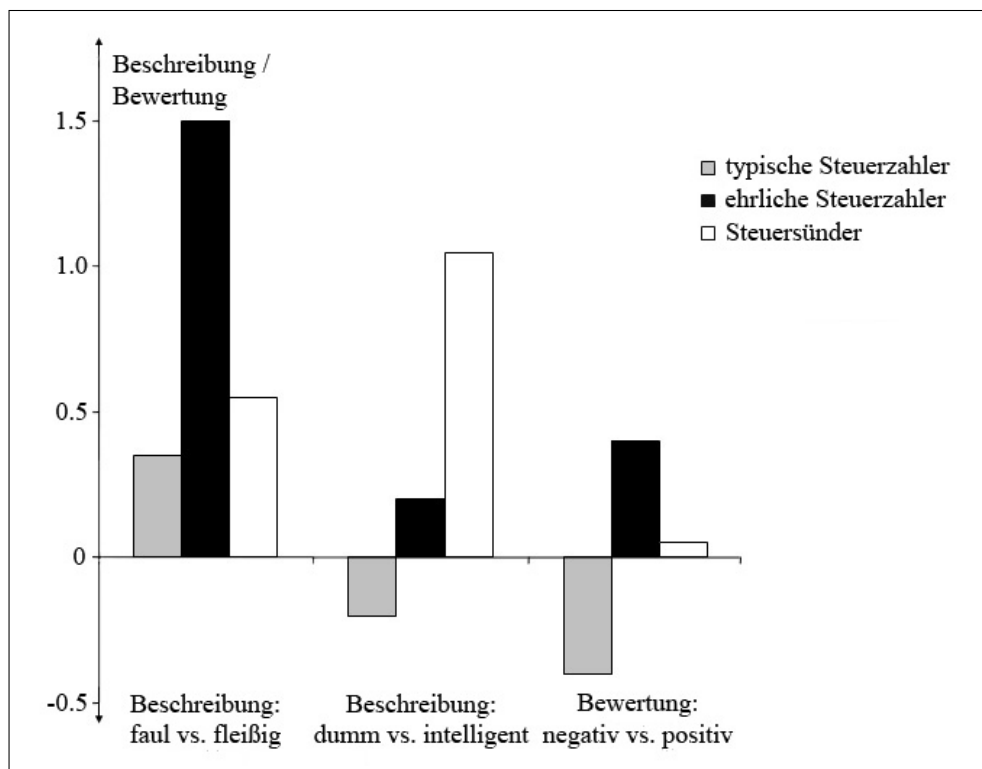


Abbildung 1

Beschreibung und Bewertung von Steuerzahlern und Steuersündern durch Teilnehmer einer Studie von Kirchler (1998) anhand Peabodys Semantischem Differential (nach Kirchler & Maciejovsky, 2002, S. 13). Die Beschreibung verlief anhand einer Skala von -3 (*faul, dumm*) bis +3 (*fleißig, intelligent*), die Bewertung von -1 (*negativ*) bis +1 (*positiv*).

2.3.2.2 Subjektives Gerechtigkeitserleben

Entscheidend für steuerehrliches Verhalten ist auch die Empfindung, ob die Steuerlast bestimmte Gerechtigkeitsansprüche erfüllt.

Im engeren Sinne werden unterschiedliche Arten der subjektiv wahrgenommenen Gerechtigkeiten beschrieben. Umfragen von Schupp und Wagner (2005, zitiert nach Liebig & Mau, 2005) zeigten, dass die Einkommensteuer als gerechter empfunden wurde, wenn besser verdienende Gruppen höher besteuert werden (*vertikale Gerechtigkeit*), im Sinne des Leistungsfähigkeitsprinzips. Dies trifft besonders dann zu, wenn der Staat mit den Steuerzahlungen gesellschaftspolitische Ziele umsetzt, beispielsweise Hilfeleistungen von *Starken* für *Schwache* als verwirklicht angesehen werden (Porschke & Witte, 2002). Werden Bürger gleicher Leistungsfähigkeit auch gleich besteuert, liegt *horizontale Gerechtigkeit* vor (Kirchler & Maciejovsky, 2002).

Hat der Steuerzahler das Gefühl, dass der Staat bei den Steuergesetzgebungen die bürgerlichen Anliegen berücksichtigt und eine gerechte und nachvollziehbare Formel vorliegt, für die Verteilung der Güter an die Bevölkerung, wird *prozedurale Gerechtigkeit* (Verfahrensgerechtigkeit) wahrgenommen, im Sinne des Konzepts von Leventhal (1980, zitiert nach Kirchler, 2008). Wenn der Bürger das Verhältnis seiner geleisteten Steuerbeiträge zu seinen empfangenen Staatsleistungen, mit den Verhältnissen anderer Steuerzahler vergleicht und diese als ähnlich wahrnimmt, empfindet er die Staatsleistungen als ausgewogen, es liegt *distributive Gerechtigkeit* (Verteilungsgerechtigkeit) vor, analog zur Equity-Theorie von Adams (1965, zitiert nach Kirchler, 2008). Die oben erwähnte vertikale und die horizontale Gerechtigkeit sind eigene Formen der Verteilungsgerechtigkeit.

Schließlich ist *retributive Gerechtigkeit* gegeben, wenn ehrliche Steuerzahler angemessene, finanzbehördliche Sanktionen gegen Steuersünder wahrnehmen (Tyler, 1990). Im Mittelpunkt stehen (a) die Aufrechterhaltung gesellschaftlicher Regeln, (b) Kompensationen für verursachte Schäden und (c) eine gerechte Bestrafung jener, die (gesellschaftliche) Normen brechen, aber auch (d) die Resozialisierung der Steuersünder durch Versuche, individuelle Verantwortung zu vermitteln.

Abweichungen von den oben angeführten Gerechtigkeitsformen bewirken oft die Empfindung ungerechter Besteuerung. Verstärkend wirkt die Tatsache, dass Bürger das Verhältnis zwischen Steuern und empfangen Leistungen verzerrt wahrnehmen (weil sie *ihre* Kosten direkt *fühlen*) und eben diese Gegenleistungen häufig unterschätzen (Wallschutzky, 1984).

Nach dem Standardmodell der Ökonomie sind Bezieher höherer Einkommen nicht freiwillig bereit, eine höhere Steuerlast, als Bezieher geringerer Einkommen, zu tragen. Dem entgegen erklärte Margolis (1981, zitiert nach Liebig & Mau, 2005), dass Menschen nicht nur egoistische, sondern auch gruppenbezogene und moralische Präferenzen haben, die Steuerzahlungen eben nicht als Last erscheinen lassen: Das Gefühl überwiegt, einen positiven Beitrag erbracht zu haben, für die Gesellschaft und die Gleichverteilung der Staatsleistungen.

2.3.2.3 Individuelle Risikoneigung

Die *Erwartungsnutzentheorie* (von Neumann & Morgenstern, 1944) beschreibt menschliches Verhalten, wenn für einen erwarteten Nutzen (besser: erwartetes Ziel) gewissen Anforderungen an eine (rationale) Entscheidungsfindung nachgekommen wird. Sie behandelt als normatives Modell (Muster oder Vorbild zur Erklärung der Umwelt) *Entscheidungen unter Unsicherheit* (Ergebnis einer Entscheidung nicht sicher), genauer, *Entscheidungen unter Risiko* (Ergebnis einer Entscheidung nicht sicher, aber Wahrscheinlichkeiten der Entscheidungsalternativen bekannt).

In Anlehnung an die Erwartungsnutzentheorie (sagt das Standardmodell der Ökonomie vorher, dass Menschen *stabile* Risikopräferenzen (Einstellungen zu riskanten Entscheidungen) in Entscheidungssituationen aufweisen. Im Steuerkontext bedeutet das, „Steuerpflichtige wägen den Nutzen gegenüber den Kosten einer möglichen Entdeckung rational ab, und entscheiden schließlich in Abhängigkeit ihrer individuellen Risikopräferenzen“ (Kirchler & Maciejovsky, 2002, S. 17). Entscheidungen unter Unsicherheit beziehen sich hier auf das Risiko einer Kontrolle und der anschließenden Bestrafung bei entdeckter Steuerhinterziehung.

Die normativen Vorhersagen der Erwartungsnutzentheorie wurden oftmals empirisch widerlegt; in der Wirtschaftspsychologie gilt die *Prospect-Theorie* von Kahneman und Tversky (1979), ein deskriptives Modell (Beschreibung der realen Umwelt), als bedeutende Alternative für die Beschreibung des realen Risikoverhaltens in Steuersituationen (siehe Abbildung 2). Die Prospect-Theorie besagt, dass die Risikoneigungen eben nicht stabil sondern abhängig sind, und zwar von der Erwartung eines Gewinns oder Verlusts: so kann eine Steuerrückzahlung die Erwartung eines subjektiven Gewinnerlebnisses hervorrufen und den Steuerzahler zu risikovermeidenden Verhalten führen (Tendenz zur Steuerehrlichkeit) - eine Steuernachzahlung könnte das Gegenteil bewirken und die Steuerhinterziehungstendenz begünstigen.

Diese Theorie konnte in vielen Studien bestätigt werden, so zeigte beispielsweise Hasseldine (1998), dass Steuerzahler, die zum Zeitpunkt ihrer Steuererklärung Rückzahlungen erwarteten, zur Steuerehrlichkeit neigten, wohingegen bei erwarteten Nachzahlungen das Gegenteil eintrat.

Diese Ergebnisse veranlassten Elffers und Hessing (1997, zitiert nach Kirchler & Maciejovsky, 2002) den Finanzbehörden vorzuschlagen, Steuervorauszahlungen regelmäßig zu erheben, die schließlich zu Steuerrückzahlungen führen und Steuerehrlichkeit begünstigen können.

2.3.2.4 Freiheitseinschränkung und Reaktanz

Die Tatsache, dass Steuern vorgeschrieben sind, erweckt bei einigen Steuerzahlern das Gefühl, in der persönlichen Handlungsfreiheit eingeschränkt zu sein. Um diese Freiheit wiederzuerlangen (Reaktanz), reagieren manche mit Steuerhinterziehung, Steuerflucht oder dem Ausweichen in die Schattenwirtschaft (Pelzmann, 1988).

Herkner (1991, zitiert nach Kirchler, 1995) stellte fest: Bei einer Person steigt der Widerstand gegen Einschränkungen, je attraktiver und wichtiger ihr die Handlungsmöglichkeit ist. Steuerzahler empfinden demzufolge Steuern eher als Einschränkung, wenn ihnen ihre finanziellen Möglichkeiten bedeutsam sind. Um dem Reaktanzphänomen, und somit dem Widerstand gegen die

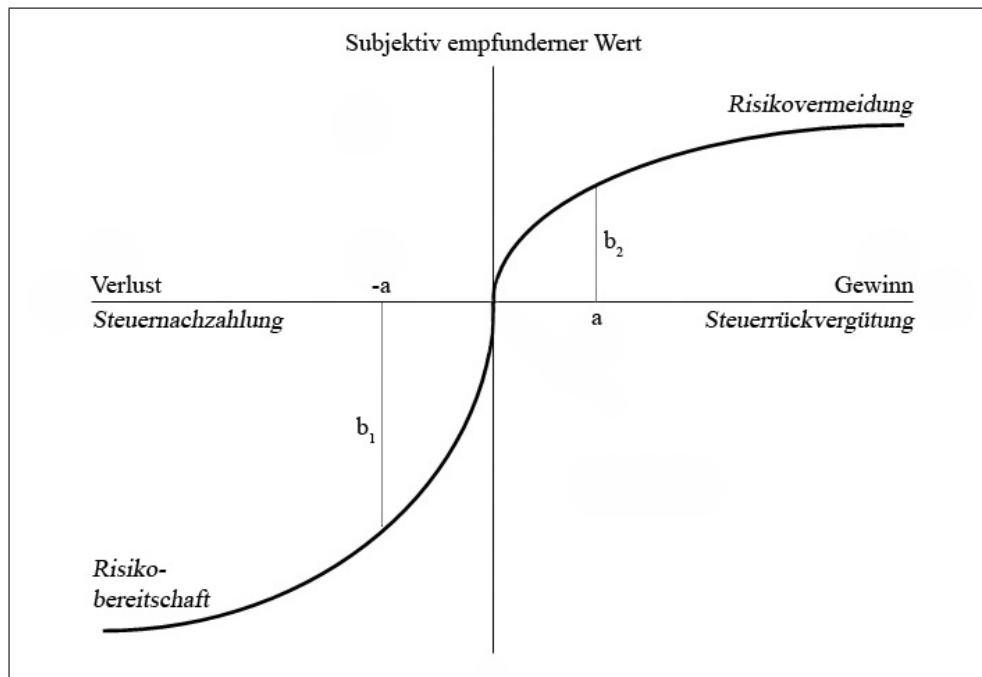


Abbildung 2

Die Prospect-Theorie zeigt, dass Menschen bei gleich hohem Gewinn a und Verlust $-a$, den Verlust als stärker empfinden $b_1 > b_2$ (erweitert nach Kahneman & Tversky, 1979, S. 279). Daraus abgeleitet: Kommt es im Steuerkontext zu einer Verlustsituation (Steuernachzahlung) neigen Menschen zu risikoreichem Verhalten (Steuerhinterziehung), bei Gewinn (Steuerrückvergütung) zu risikovermeidendem Verhalten (Steuerehrlichkeit).

Steuerlast, wirkungsvoll zu begegnen, könnten akzeptable Erklärungen für Veränderungen angeboten oder auch Steuern und Steuererhöhungen zeitlich begrenzt werden (Kirchler, 1995).

2.3.2.5 Motivational postures und soziale Distanz

Braithwaite (2003) präsentiert mit ihren *motivational postures* die Theorie, dass die (soziale) Distanz des Bürgers zur Steuerbehörde einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit nimmt. Distanz drückt sich hier in der Einstellung (gebildet durch Überzeugungen, Bewertungen und Erwartungen) aus, die der Steuerzahler zur Behörde entwickelt: Seine persönlichen Erfahrungen aber

auch die sozialen Repräsentationen (vergleiche Abschnitt 2.3.2.1) von Steuern und Steuerbehörden spielen hierfür eine wesentliche Rolle.

Die *motivational postures* sind also motivationale Einstellungen, die entweder wohlwollende oder ablehnende Haltungen gegenüber der Steuerbehörde darstellen (Braithwaite, 2003):

1. *commitment* - ist der Ausdruck einer guten Verbundenheit des Steuerzahlers zur Steuerbehörde und zur Steuer. Es zeigt sich ein hohes Maß an freiwilliger Steuerehrlichkeit, die als Folge der individuellen moralischen Beitragsverpflichtung zum Wohle der Gesellschaft gesehen werden kann.
2. *capitulation* - der Steuerzahler zeigt resignierte Steuerehrlichkeit, die eben nicht freiwillig erfolgt, sondern auf der Akzeptanz der Steuerbehörde als legitime Macht beruht, die als gerecht erlebt wird - wohlwollend dem Bürger gegenüber - und der man sich nicht entziehen darf.
3. *resistance* - der Bürger empfindet Ungerechtigkeiten im Steuersystem, er nimmt den Staat nicht mehr als wohlwollend wahr, und leistet dagegen aktiv Widerstand.
4. *disengagement* - Der Widerstand ist eher passiver Natur, der Steuerzahler verliert sein Interesse am staatlichen Interesse und entfernt sich zunehmend von der Steuerbehörde, auch von dem Gedanken, das Steuersystem bekämpfen zu können. Steuerhinterziehungstendenzen werden stark begünstigt.
5. *game-playing* - Der Bürger fühlt sich der Steuergesetzgebung nicht verpflichtet, Vorschriften werden ignoriert und alle erdenklichen Wege gesucht, gleichsam einem Räuber&Gendarm-Spiel, den Steuerzahlungen auszuweichen.

Den letzten drei Haltungen ist laut Braithwaite (2003) gemein, im Gegensatz zu den ersten Zwei, dass die soziale Distanz zu der Steuerbehörde (stark) wächst, Vertrauen und Respekt auf beiden Seiten schwindet und die

Behörde auf das unkooperative Verhalten mit erhöhten Steuerraten, Kontrollen und Strafen reagiert. Hierbei verliert sie an wahrgenommener Legitimität und kann als Bestrafungsmacht (Turner, 2005) Steuerehrlichkeit lediglich erzwingen - und auch nur, solange die (teuren) Kontrollen in (gleich) hoher Frequenz durchgeführt werden - weil Steuern eben nicht mehr freiwillig und aus Überzeugung des gemeinsamen Ziels bezahlt werden.

Das unkooperative Steuerverhalten des Bürgers ähnelt jetzt tatsächlich dem des *homo oeconomicus*: Er verliert seinen Altruismus, handelt nach egoistischen Zielen, indem er scheinbar seinen Nutzen maximierend beginnt, Steuern zu hinterziehen. Der Unterschied liegt jedoch darin, dass dieses Verhalten eben eine Reaktion auf die erlebte Haltung der Steuerbehörde darstellt und der Steuerzahler, nicht wie jener des ökonomischen Standardmodells interpretiert werden darf, der Steuerhinterziehung als rational beste Alternative zur Erzielung maximalen Gewinns wählt. Ist die Ursache des gleichen Problems also eine andere, sollten Steuerbehörden diesen Umstand berücksichtigen und Alternativen zu Kontrolle und Strafe suchen, um der Bildung eines Teufelskreises gegenseitiger Fehlinterpretationen und Abwehrreaktionen präventiv zu begegnen.

2.3.2.6 Staatsmacht und Vertrauen

Ein weiterer Ansatz, Steuerverhalten zu beleuchten, kann anhand des *Slippery-Slope-Modells* veranschaulicht werden. Kirchler, Hölzl und Wahl (2008) zeigen steuerehrliches Verhalten in Zusammenhang mit zwei Dimensionen, die teilweise überlappen, aber auch im Gegensatz zueinander stehen: die wahrgenommene Macht eines Staates und das Vertrauen in den Staat (siehe Abbildung 3).

Im ersten Fall wird kooperatives Steuerverhalten gegen den Willen des Steuerzahlers durch Erhöhung der Steuerprüfungen und der Strafen erzwungen, auf Überzeugungsarbeit verzichtet; wird jedoch die Häufigkeit dieses Kontrolle-Bestrafung-Systems vom Staat verringert, sinkt auch die Steuerehrlichkeit der Bürger, da sie eben erzwungen wurde (vergleiche Abschnitt 2.3.2.5).

Im zweiten Fall stellt der Bürger aus eigenen Motiven die Kooperations-

bereitschaft mit dem Staat her. Entscheidend hierfür sind Faktoren wie (a) wahrgenommene Gerechtigkeit (siehe Abschnitt 2.3.2.2) und Fairnessüberlegungen, (b) soziale Distanz (siehe Abschnitt 2.3.2.5) und Steuermoral, (c) persönliche Normen (eigene Ansprüche und Überzeugungen) und soziale Normen (kollektive Einstellungen und Verhaltensweisen, die auch auf Vorschriften beruhen können) und (d) die Identifikation mit dem Staat (Kirchler et al., 2008).

In einem weiteren Gedanken könnte Macht durchaus in Einklang mit dem bürgerlichen Vertrauen stehen, allerdings nur, wenn sie als legitim empfunden wird, also der Bürger der behördlichen Macht dahingehend vertraut, dass sie gerechte Entscheidungen trifft, ehrliche Steuerzahler fair behandelt und unterstützt, allerdings Steuerhinterziehung ahndet (Braithwaite, 2003). Im Slippery-Slope-Modell könnte die legitime Macht im Überschneidungsbereich von hoher Macht und hohem Vertrauen gesehen werden.

2.4 Theorien zu den Variablen der Fragestellung

Die Fragestellung dieser Diplomarbeit vermutet steigende *Steuerehrlichkeit* und eine stärkere Wahrnehmung der *Austauschgerechtigkeit*, wenn die Art der Beschreibung (*Goal framing*) der Verwendung von Steuergeldern, den individuellen *Regulationsfokus* einer Person anspricht - eben dann wird vom sogenannten *regulatorischen Fit* gesprochen.

2.4.1 Steuerehrlichkeit

Der Bürger verhält sich steuerehrlich, im Sinne der Steuergesetzgebung, wenn er wahrheitsgemäß sein Einkommen deklariert bzw. all seine steuerrechtlich relevanten Sachverhalte der Steuerbehörde gegenüber offenlegt und seine Steuern ordnungsgemäße abführt.

McBarnet (2003) sieht Steuerehrlichkeit etwas differenzierter, wenn sie

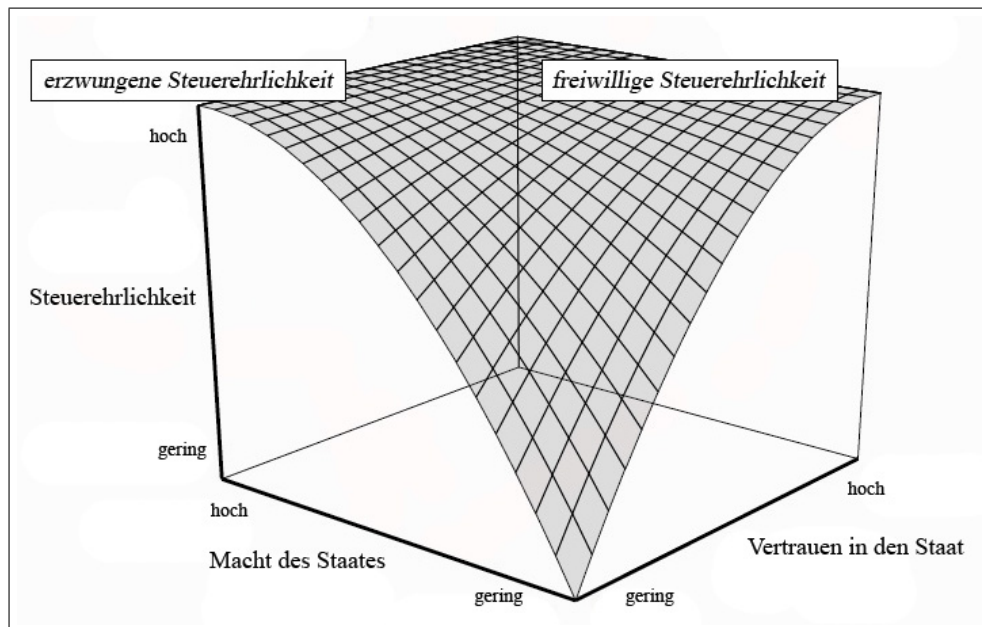


Abbildung 3

Das Slippery-Slope-Modell (nach Kirchler et al., 2008, S. 212) zeigt steuerehrliches Verhalten (schraffierte Fläche) in Abhängigkeit zur Macht des Staats und dem bürgerlichen Vertrauen in den Staat. Steuerehrlichkeit wird bei steigender Macht und sinkendem Vertrauen erzwungen, umgekehrt basiert sie auf Freiwilligkeit.

folgende Formen beschreibt: (a) *committed compliance*, nämlich die Steuerzahlungen bereitwillig zu tätigen, (b) *capitulative compliance*, Steuern werden dann zwar auch bezahlt, aber unwillig und es kommt seitens der Steuerzahler zu Beschwerden, und schließlich (c) *creative compliance*, wobei hier der Bürger, auf smarte und genau informierte Art, alle erdenklichen Wege sucht oder suchen lässt, die Steuerlast zu reduzieren, auf legale oder eher halb legale Weise. Diese drei Begriffe können auch gut mit den Begriffen *commitment*, *capitulation* und *game-playing* von Braithwaite (2003) im Abschnitt 2.3.2.5 verglichen werden. Creative compliance kann darüber hinaus mit den Begriffen *Steuerumgehung* und *Steuerflucht* im Abschnitt 2.2.5 verglichen werden.

2.4.2 Austauschgerechtigkeit

Sie kann allgemein als gerechte Austauschbeziehung zwischen Bürgern und Staat verstanden werden, genauer gesagt, ein als ausgewogen empfundenes Verhältnis zwischen erbrachten Steuerzahlungen und den empfangenen staatlichen Gegenleistungen (Kinsey & Grasmick, 1993; Wenzel, 2003).

In bisherigen Studien wurde versucht, die wahrgenommene Austauschgerechtigkeit in Abhängigkeit von wechselnden Steuersätzen darzustellen (Calderwood & Webley, 1992; Wartick, 1994). Wurde die Höhe des Steuersatzes verändert, begannen die Steuerzahler ihre aktuellen Steuerbelastungen mit bisherigen zu vergleichen. Zeigten sich hierbei nachteilige Ergebnisse, verminderten die Bürger ihre Steuerehrlichkeit, zumindest so lange, bis Rechtfertigungsgründe für die Erhöhungen der Steuersätze dargeboten wurden. In einem spieltheoretischen Ansatz entwarfen die Ökonomen Pommerehne, Hirsch und Frey (1994) ein Modell (Interaktionen zwischen Individuen und der Regierung als dynamische Prozesse), um die Beziehungen zwischen den Staatsleistungen, der Verschwendung von Steuergeldern, Gerechtigkeitsüberlegungen und Steuerehrlichkeit zu analysieren. Nach jeder interaktiven Runde konnten die Teilnehmer über die Erfahrungen der vorangegangenen Runde nachdenken und dann entscheiden, wieviel Steuern sie bezahlen werden.

Die Ergebnisse zeigten, die Bereitschaft Steuern zu zahlen in Abhängigkeit der Bereitstellung von öffentlichen Gütern und der Verschwendung von Steuergeldern in den vorangegangenen Runden. Es scheint hier, dass Steuerzahler nach der Strategie *wie du mir, so ich dir* vorgehen, um das Verhältnis der geleisteten Steuerzahlungen zu den empfangenen Staatsleistungen auszugleichen. Steuerhinterziehung wird demnach als Strategie angewendet, Gerechtigkeit im Steuerwesen wiederherzustellen.

2.4.3 Regulationsfokus und regulatorischer Fit

Menschen suchen Lust und vermeiden Schmerz. Diese fundamentale Theorie des Strebens nach Glück, die nach Aristippos, einem Philosophen des antiken Griechenlands, alles menschliche Handeln entscheidend bestimmt, diene

als Grundlage für sein *hedonistisches Prinzip* (Der Brockhaus, 2005). Nicht weit von diesem Gedanken entfernt, erklärte Freud (1911) in seinem Modell des *Lustprinzips*, menschliches Verhalten auf Lustgewinn ausgerichtet, um unterschiedliche Triebe und Bedürfnisse des *Es* zu befriedigen (Nahrungsaufnahme zur Lebenserhaltung, sexuelle Bedürfnisse zu Arterhaltung, etc.), die andernfalls zu Spannungen (Unlustgefühlen) führen würden, die das *Ich* (des Menschen) zu vermeiden sucht.

Während bei Freuds (psychologischem) Hedonismus die Lust, als entscheidender Beweggrund menschlichen Verhaltens eine Funktion darstellt, ist nach dem hedonistischen Prinzip des alten Griechenlands, Lust ihrer selbst willen anzustreben, bei Aristippos sogar der eigentliche Sinn des Lebens. Diesen Ansätzen ist die *Selbstregulation* gemein: Ein Zusammenspiel von bewussten und unbewussten mentalen Prozessen, die die Person selbst und ihr Verhalten kontrollieren, um angestrebte Ziele zu erreichen.

Higgins (1997) möchte das Verdienst des hedonistischen Prinzips als Motivationstheorie nicht schmälern, behauptet aber, dass damit keine Erklärung gegeben wird, *wie* Menschen Lust anstreben und Leid vermeiden. Um diese Frage zu beantworten, suchte Higgins nach den Mechanismen, die dem hedonistischen Prinzip zugrunde liegen. Vor dem Hintergrund des Konzepts der Selbstregulation einer Person, beschreibt er mit seiner Theorie des Regulationsfokus zwei unterschiedliche motivationale Strategien, die Menschen, obwohl sie dann jeweils anders denken, fühlen und handeln, zu einem gleichen Ziel führen können.

Beispiel: Schüler einer Klasse möchten in einem Kurs jeweils die Note 1 bekommen. Promotionsorientierte Schüler erleben dieses Ziel als Hoffnung und Ideal, als etwas, dass ihren Schaffungsbedarf befriedigt. Beispielsweise lesen sie Literatur, die über die Vorgeschlagene hinausgeht - ein eifriger Weg, um sich die Note *sehr gut* zu erarbeiten. Präventionsorientierte Schüler hingegen erleben dieses Ziel als *Soll* und Verpflichtung, als etwas, dass ihre Schutzbedürfnisse befriedigt. Sie sind sorgsam bedacht, allen Kursanforderungen nachzukommen - eine achtsame Art, die Note *sehr gut* zu bekommen (Higgins, 2000).

Higgins (1998) stellt typische Unterscheidungsmerkmale der beiden Regulationsfoki vor:

1. *Promotionsfokus* - Strebt eine Person ein Ziel an und versucht hierfür, (a) bei persönlich hohem Einsatz, richtiges und erfolgsorientiertes Verhalten zu zeigen, (b) ihre Selbstentfaltung und das Erreichen persönlicher Ideale, Wünsche und Hoffnungen umzusetzen sowie (c) kreative und neue Lösungswege einzubringen, so ist sie promotionsorientiert.
2. *Präventionsfokus* - Strebt eine Person ein Ziel an und versucht hierfür, (a) Fehler zu vermeiden, (b) unerwünschte und unangenehme Ergebnisse abzuwenden, (c) zur Erhaltung des Status Quo Verluste zu verhindern und (d) ihren hohen Sicherheitsbedürfnissen gerecht zu werden, so ist sie präventionsorientiert.

Der Promotions- oder Präventionsfokus kann als *dispositionell* gesehen werden (Higgins, 1998), in der Psychologie meint man angeborene oder früh erworbene Verhaltensweisen, die sich über die Zeit nicht verändern und immer wieder auftreten - es wird dann vom dispositionellen Regulationsfokus einer Person (siehe Abbildung 4) gesprochen.

Bezieht sich der Promotions- oder Präventionsfokus allerdings auf eine spezielle Situation, beispielsweise die Aufgabe, die bewältigt oder das Ziel, das erreicht werden soll, so ist die Bezeichnung *situativer* Regulationsfokus treffend und zur Aufgabenbewältigung bzw. zur Zielerreichung entweder der Promotions- oder Präventionsfokus geeigneter (Higgins, 1998). So liegt beispielsweise der Schwerpunkt auf Promotionsorientierung in Situationen, in denen Gewinn erzielt werden kann; in Situationen, in denen Verlust vermieden werden muss, liegt er auf Präventionsorientierung.

Passen darüber hinaus, der Regulationsfokus eines Menschen und der Regulationsfokus einer Situation zusammen - im Sinne der unterstützenden Übereinstimmung der gesetzten Maßnahmen zur Zielerreichung und der regulatorischen Orientierung dieser Person - ist nach Higgins (2005) ein *regulatorischer Fit* gegeben.

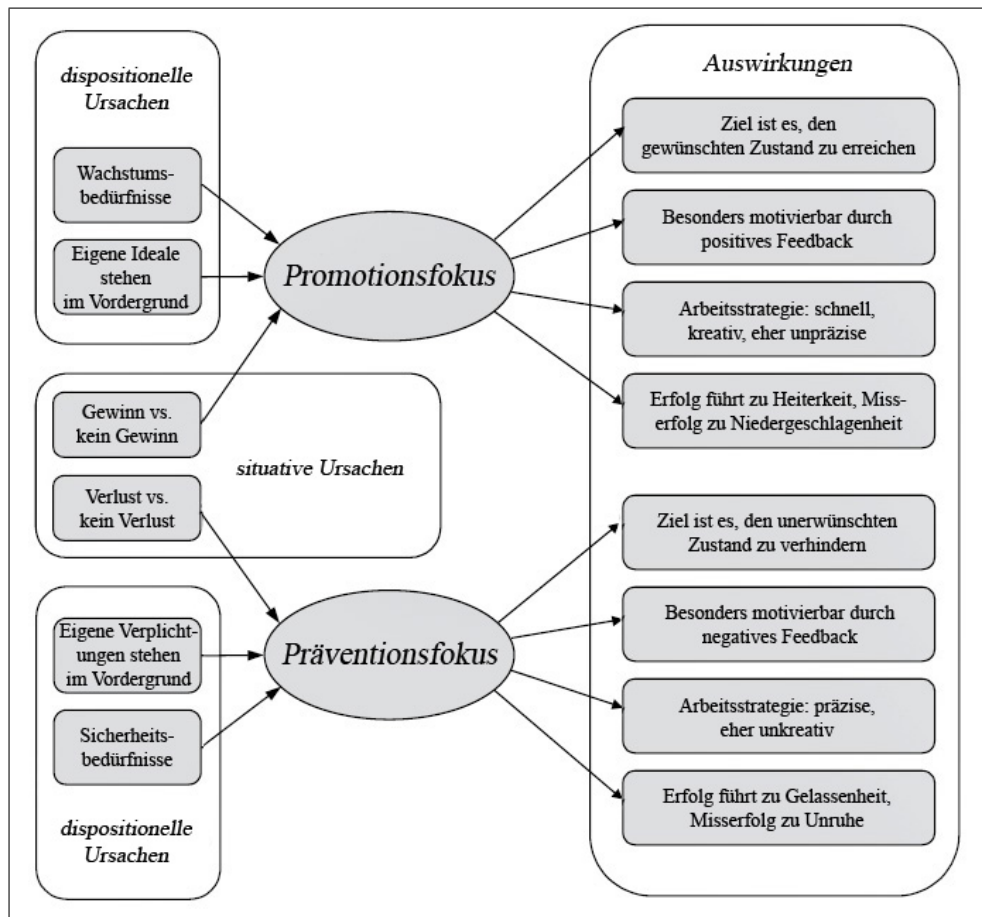


Abbildung 4

Ursachen des dispositionellen Regulationsfokus und seine Auswirkungen (Higgins, 1998; nach Holler, Fellner & Kirchler, 2005, S. 10).

„Regulatory fit increases the feeling-right experience and strength of engagement. When people experience strong engagement with something, they are involved, occupied, interested, and attentive to it; they are absorbed or engrossed with it“ (Avnet & Higgins, 2006). Personen sind also dann ihren Entscheidungen und Maßnahmen zur Zielverfolgung stärker verbunden, sie fühlen, dass diese Handlungen richtig sind und zeigen ein höheres Ausmaß an Hingabe und Leistungsmotivation; all dies führt zu einer Steigerung der Aufgabenleistung (Förster, Higgins & Idson, 1998).

Beispiel: In einem Verlag wäre es wohl geschickt, die Position eines Werbe-

texters mit einer Person zu besetzen, die unter anderem kreativ und schnell arbeitet und sich ehrgeizige Ziele setzt, also dispositionell promotionsorientiert ist. Für die Anstellung eines Lektors in diesem Unternehmen, wäre wohl eine Person geeignet, die bedacht und präzise arbeitet und vor allem auf Korrektheit Wert legt, also dispositionell präventionsorientiert ist. Beide Personen wären in ihren Bestrebungen und Handlungen, im Einklang mit den jeweiligen Anforderungen dieser unterschiedlichen Tätigkeiten, dadurch motivierter und leistungsfähiger (Holler et al., 2005).

2.4.4 Goal framing und regulatorischer Fit

In einem Englisch-Deutsch-Lexikon findet man beim Begriff *framing*, deutsche Worte wie *Rahmen*, *Gestell* und *Einfassung*. Die Verwendung von Framing in der Psychologie, kommt diesen Übersetzungen schon sehr Nahe. In verschiedenen Studien wird menschliches Entscheidungsverhalten beobachtet, dass als abhängig von der Art der Präsentation eines Problems (Entscheidungssituation) dargestellt werden kann (Levin, Gaeth, Schreiber & Lauriola, 2001). Somit werden Entscheidungen schon alleine vom Rahmen beeinflusst, in welchem eine Situation präsentiert wird - hierfür wird der Begriff *decision framing* verwendet. Als Beispiel aus dem Steuerkontext sei die Verwendung der Prospect-Theorie erwähnt (siehe Abschnitt 2.3.2.3), sie erlaubt die Interpretation, dass die Entscheidung zu steuerehrlichem Verhalten getroffen wird, in Abhängigkeit von der Präsentation (Rahmen) einer Steuernachzahlung oder einer Steuerrückvergütung.

Goal framing, eine spezielle Form von Framing, ist die Präsentation einer Situation, analog zum situativen Regulationsfokus, auf zwei konträre Arten. In einem Fall wird ein möglicher Gewinn bzw. werden die Annehmlichkeiten bei Wahl einer bestimmten Option betont (positiver *Goal frame*), im anderen Fall (negativer *Goal frame*) der drohende Verlust bzw. die Unannehmlichkeiten bei Verzicht einer bestimmten Option (Gierl, 2005). Demzufolge könnte Goal framing im Steuerkontext, den Gewinn für Staat und Steuerzahler und die verbundenen Annehmlichkeiten betonen, bei der bürgerlichen Wahl steuerehrlichem Verhaltens - oder den Verlust und die Unannehmlichkeiten, wenn

auf Steuerehrlichkeit verzichtet wird. Im Gesundheitswesen geht man beispielsweise generell davon aus, dass ein negatives Goal framing, welches den Verlust der Gesundheit bzw. den drohenden Schaden hervorhebt, eher zu gesundheitsförderndem Verhalten führt (z. B. bei Meyerowitz & Chaiken, 1987). Wenn in diesem Beispiel, negatives Goal framing geeigneter ist als positives, Menschen in ähnlichem Maße zum gewünschten Ziel zu führen, würde man im statistischen Verständnis von einem Haupteffekt (siehe Abschnitt 3.2.1) sprechen.

In dieser Diplomarbeit wird dieses Modell abgeändert präsentiert, und zwar in Hinblick auf einen regulatorischen Fit, der hier gegeben ist, wenn die Form des Goal framings zum dispositionellen Regulationsfokus einer Person passt, sprich, positiv formulierte Informationen an promotionsorientierten Personen gerichtet werden, sowie negativ formulierte Informationen an präventionsorientierten Personen. Das Framing wird dann als *fokuskongruent* angesehen und bezeichnet.

Diese Arten der Kommunikation sind wahrscheinlicher von Erfolg gezeichnet (Aaker & Lee, 2001; Cesario, Grant & Higgins, 2004; Chernev, 2004; Werth, Mayer, & Mussweiler, 2006; zitiert nach Holler, Hölzl, Kirchler, Leder & Mannetti, 2008), weil die Informationen dann leichter verarbeitet werden (Gierl, 2005). Fokuskongruente Informationen wirken darüber hinaus besonders motivierend (Spiegel, Grant-Pillow & Higgins, 2004), erhöhen die moralische Bewertungen, die Bürger über öffentlich-politische Programme treffen (Camacho, Higgins & Luger, 2003), und erhöhen steuerehrliches Verhalten, wenn Personen Texte über die Verwendung von Steuergeldern lesen (Holler et al., 2008).

Kapitel 3

Empirischer Teil

Ziel der vorliegenden Studie ist die empirische Prüfung, ob Steuerehrlichkeit steigt und Austauschgerechtigkeit stärker wahrgenommen wird, wenn der individuelle Regulationsfokus einer Person (promotions- oder präventionsorientiert) mit dem Goal framing eines Textes übereinstimmt, der zur Beschreibung der Verwendung von Steuergeldern jeweils unterschiedlich formuliert wurde (positiv oder negativ).

Mit Worten der Statistik formuliert: Besteht ein Unterschied zwischen Personen - in Hinblick auf Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung - deren Regulationsfokus mit dem jeweiligen Framing zusammenpasst, und Personen, bei denen er nicht passt. Wesentlich ist auch, ob ein gefundener Unterschied signifikant⁸, also bedeutsam ist, oder anders ausgedrückt: Ein zufälliges Zustandekommen eines Unterschiedes (z.B. durch natürliche Schwankungen) soll ausgeschlossen werden können.

3.1 Hypothesen

Die Erarbeitung bzw. die Erkenntnisse des theoretischen Teils führte zu folgenden Hypothesen (H):

⁸ Der Signifikanzwert gibt die Wahrscheinlichkeit (p) an, dass ein Zurückweisen der Nullhypothese falsch ist (*Irrtumswahrscheinlichkeit*); je höher dieser Wert ausfällt (meist wenn $p > .05$), desto wahrscheinlicher wäre ein Zurückweisen der Nullhypothese ein Irrtum.

$H1_a$: Wenn promotionsorientierte Personen positiv formulierte Steuertexte lesen, werden sie anschließend steuerehrlichere Angaben machen, als wenn sie negativ formulierte Texte gelesen hätten.

$H1_b$: Wenn präventionsorientierte Personen negativ formulierte Steuertexte lesen, werden sie anschließend steuerehrlichere Angaben machen, als wenn sie positiv formulierte Texte gelesen hätten.

$H2_a$: Wenn promotionsorientierte Personen positiv formulierte Steuertexte lesen, werden sie anschließend die Austauschbeziehung zwischen Bürgern und Staat gerechter wahrnehmen, als wenn sie negativ formulierte Texte gelesen hätten.

$H2_b$: Wenn präventionsorientierte Personen negativ formulierte Steuertexte lesen, werden sie anschließend die Austauschbeziehung zwischen Bürgern und Staat gerechter wahrnehmen, als wenn sie positiv formulierte Texte gelesen hätten.

3.2 Methode

3.2.1 Versuchsdesign und Variablen

Um die Forschungsfrage wissenschaftlich zu untersuchen, wurde ein 2×3 *quasi-experimentelles Versuchsdesign*⁹ entwickelt, wobei 2×3 einerseits auf ein mehrfaktorielles Design hinweist und andererseits (nach Multiplikation) sechs Versuchsgruppen erfordert, da jede Ausprägung (Faktorstufe) jeder unabhängigen Variablen (UV), jeweils eine eigene Versuchsgruppe (VG) benötigt, um die Wirkung auf die abhängige Variable (AV) zu untersuchen. Anders als bei einem einfaktoriellen Design, wird hier der Einfluss von *mehr als einer* unabhängigen Variable, auf eine oder mehrere abhängige Variablen untersucht.

⁹ Anders als in einer experimentellen Untersuchung, kann hier die Stichprobe *nicht randomisiert* werden, sprich, die Zuordnung der Testpersonen zu den Versuchsbedingungen kann nicht zufällig erfolgen, da hier bereits existierende Gruppen untersucht werden (Bortz, 1999); beispielsweise der Vergleich zwischen Männern und Frauen, oder wie in dieser Studie zwischen promotions- und präventionsorientierten Personen.

In einer theoretischen Überlegung könnte man die sechs Versuchsgruppen erhalten, indem man einer Stichprobe (N) vorerst einen Fragebogen präsentiert, der die dispositionelle Regulationsorientierung erheben kann. Dann wertet man den Fragebogen aus und bildet anhand der Ergebnisse drei Gruppen, eine promotionsorientierte, eine präventionsorientierte und eine indifferente (Regulationsfokus nicht eindeutig zuordenbar). In einem weiteren Schritt teilt man die drei Gruppen noch einmal, indem man der einen Hälfte der promotionsorientierten Personen einen positiv formulierten Text zum lesen gibt, der anderen einen negativ formulierten - gleich verfährt man mit den präventionsorientierten und den indifferenten Personen.

An diesem theoretischen Ablauf orientierend, erhält man ein ähnliches Ergebnis einfacher, in dem man den Versuchsperson jeweils einen der beiden unterschiedlichen Fragebögen, ohne Unterbrechung und Teilung in kleinere Gruppen, ausfüllen lässt; analog zum oben beschriebenen Beispiel muss der dispositionelle Regulationsfokus zuerst ermittelt werden, danach folgt das Goal framing. Erst im nachhinein, bei der statistischen Auswertung, werden die sechs Versuchsgruppen bestimmt:

1. UV₁ - Erhebung des dispositionellen Regulationsfokus; Faktorstufen: promotionsorientiert, präventionsorientiert
2. UV₂ - Text über die Verwendung von Steuergeldern (Goal framing); Faktorstufen: positiv, negativ
3. VG₁ - promotionsorientierte Personen vs. positives Goal framing: regulatorischer Fit
4. VG₂ - promotionsorientierte Personen vs. negatives Goal framing
5. VG₃ - präventionsorientierte Personen vs. positives Goal framing
6. VG₄ - präventionsorientierte Personen vs. negatives Goal framing: regulatorischer Fit
7. VG₅ - indifferente Personen vs. positives Goal framing

8. VG₆ - indifferente Personen vs. negatives Goal framing
9. AV₁ - Steuerehrlichkeit
10. AV₂ - Wahrnehmung der Austauschgerechtigkeit

In den Versuchsgruppen 1 und 4, in denen sich ein regulatorischer Fit zeigen sollte, wird eine Wechselwirkung (Interaktion), jedoch keine Haupteffekte erwartet (siehe Abbildung 5). Die Interaktion ist ein Effekt, der über die Haupteffekte hinausgeht und „nur dadurch zu erklären ist, dass mit der Kombination einzelner Faktorstufen eine eigenständige Wirkung oder ein eigenständiger Effekt verbunden ist“ (Bortz, 1999, S. 285).

Würde man Haupteffekte erwarten, müsste man voraussetzen, dass (voneinander unabhängig) entweder der dispositionelle Regulationsfokus alleine oder das Goal framing, die bestimmende Wirkung auf die abhängigen Variablen haben. Für den Steuerkontext sind diese Theorien empirisch nicht belegt und würden hier im Kontrast zur Forschungsfrage stehen, die ja annimmt, dass Wechselwirkungen die Effekte kennzeichnen. Es wird die Wirkungsrichtung vermutet, dass die jeweils zueinander passenden Kombinationen *Regulationsfokus vs. Goal framing* (regulatorischer Fit) stärker auf die abhängigen Variablen wirken, als die sich hemmenden Kombinationen (Versuchsgruppen 2 und 3). Allgemeiner formuliert: Der Effekt der einen Variation (hier der Faktor: Regulationsfokus) fällt unter den Bedingungen der anderen Variation (hier der Faktor: Steuertext) anders aus (stärker oder schwächer).

Weiters werden das Involvement (siehe Abschnitt 3.2.3.2) und die demographischen Daten (Alter, Geschlecht, Arbeitsverhältnis, Einkommensart, Bildung) als Kontrollvariablen (Kovariaten) berücksichtigt.

In Anbetracht der Anzahl der abhängigen und unabhängigen Variablen, der Kovariaten und der erwarteten Wechselwirkung bestimmter Faktorenstufen, fällt die Wahl zur Überprüfung der Hypothesen auf eine mehrdimensionale Varianzanalyse, einem varianzanalytisches Verfahren der Statistik, das die Wirkung von mehr als einer UV (also mehrfaktoriell) auf mehr als eine AV (also multivariat) berechnen soll (Backhaus, Erichson, Plinke & Weiber, 2003).

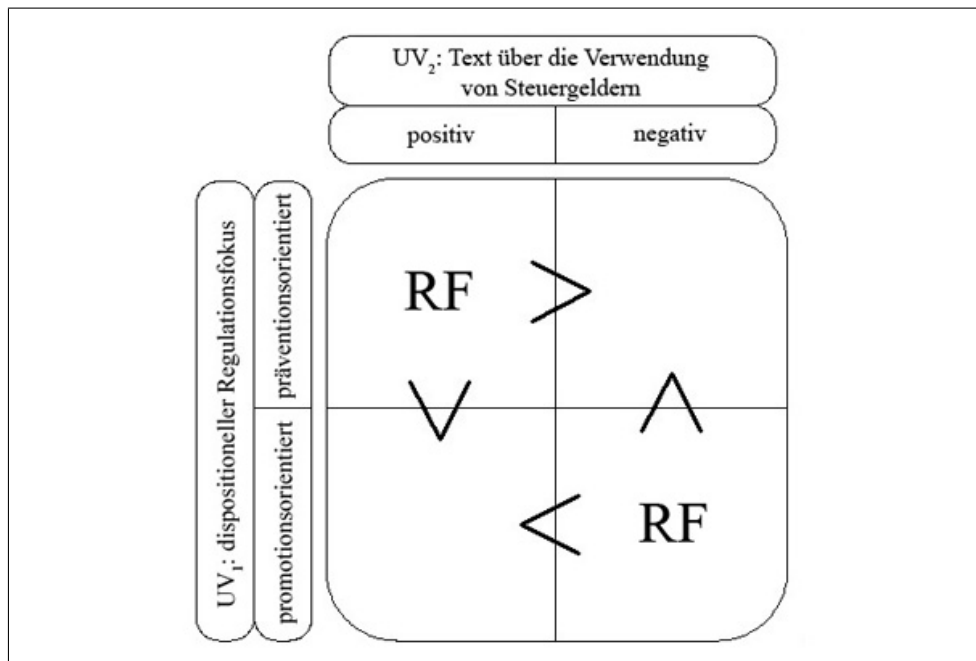


Abbildung 5

Das Versuchsdesign lässt eine Wechselwirkung erwarten, da bei den Kombination *Promotionsorientierung vs. positiv formulierter Text* und *Präventionsorientierung vs. negativ formulierter Text*, ein regulatorischer Fit (RF) angenommen wird, der die abhängigen Variablen Steuerehrlichkeit und wahrgenommene Austauschgerechtigkeit eher verstärkt, als die anderen beiden Kombinationen.

3.2.2 Durchführung

In den Monaten Juni, Juli und August 2009 wurde die Datenerhebung an verschiedenen Orten durchgeführt. So wurden erwachsene Personen unterschiedlichen Alters und Bildung befragt, beispielsweise in einer Abendschule (Polycollege, Wien V), an der Hauptuniversität Wien, in Sport- und Gaststätten, am Arbeitsplatz, aber auch im Bekannten- und Freundeskreis. Die Teilnehmer wurden zuvor um Mitarbeit ersucht, die Anonymität ihrer Angaben versichert und instruiert, den Fragebogen konzentriert und aufrichtig auszufüllen, wobei diese Bearbeitung etwa 10 Minuten in Anspruch genommen hat. Anschließend wurde jenen, die es interessierte, die Studie erklärt.

3.2.3 Der Fragebogen

Der Fragebogen ist im Projektstudium Wirtschaftspsychologie (Studienjahr 2005/06) entworfen worden, von Mag. Andrea Poschalko, Mag. Daniela Gstöttner, Mag. Pia Palkovich - damals noch Studenten - und dem Verfasser dieser Diplomarbeit sowie mit Dr. Marianne Holler unter der Leitung von Prof. Dr. Erich Kirchler. Die einzelnen Blöcke des Fragebogens werden im Folgenden vorgestellt (siehe auch Tabelle 2), mit Ausnahme des Begrüßungstextes der ersten Seite.

3.2.3.1 Erhebung des dispositionellen Regulationsfokus

Es wird versucht, den dispositionellen Regulationsfokus jeder Testperson anhand der 10 Items zu bestimmen, die von Fellner, Holler, Kirchler & Schabmann (2007) in ihrer *Regulatory Focus Scale* (RFS), in Übereinstimmung mit den Kernaussagen der Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997, 1998), formuliert worden sind. In diesen Fragen soll sich die Bedeutung der eigenen Ideale eines Individuums und dessen Verpflichtungen spiegeln. So wurden Items generiert, die sich auf Variablen beziehen, die direkt von den eigenen Idealen oder Verpflichtungen abgeleitet werden können (z.B. Kreativität oder Sorgen); die ursprünglich 33 Fragen sind von den Autoren auf jene 10 reduziert worden - fünf für Promotionsorientierung und fünf für Präventionsorientierung - die am geeignetsten den individuellen Regulationsfokus einer Person messen. Die Skala Promotionsorientierung wird von zwei Dimensionen (Faktoren) gebildet, die von Fellner et al. als *Openness to New Things* und *Autonomy* benannt wurden. Die Skala Promotionsorientierung beruht ebenfalls auf zwei Dimensionen, *Orientation to the Expectations of Others* und *Sense of Obligation*. Die Fragen können anhand einer 7-stufigen Skala (Likertskala¹⁰) beantwortet werden, wobei die Pole von den Ausprägungen *Trifft ganz sicher nicht zu* und *Trifft ganz sicher zu* gebildet werden. Um den Teilnehmern

¹⁰ Es wird eine Auswahl von Feststellungen in Form von Items präsentiert und die (Stärke der) Einstellungen einer Testperson zu diesen Aussagen erhoben (Häcker & Stapf, 1998): Der Befragte wird die Aussage eines Items umso mehr ablehnen, je weiter seine Einstellung von der Formulierung des Items abweicht.

nicht das Gefühl zu geben, eine Frage beantworten zu müssen - dies kann zu sozial erwünschtem Antwortverhalten führen, oder aus Gründen der Freiheits-einschränkung zur Reduzierung der konzentrierten und aufrichtigen Mitarbeit - wird eine zusätzliche Antwortkategorie ermöglicht. So kann jede der 10 Fragen auch mit *Weiß nicht* beantwortet werden.

3.2.3.2 Erhebung des Involvements zum Thema Steuern

Involvement kann beschrieben werden, als nähere Beschäftigung mit einem Thema aus Interesse, im Sinne der Verbundenheit mit ihm. Es wird anhand von fünf Fragen erhoben, um zu sehen ob es einen Einfluss auf die Ergebnisse nimmt, wenn bei Testpersonen Steuerehrlichkeit und die wahrgenommene Austauschgerechtigkeit gemessen werden. Die Fragen beziehen sich auf das allgemeine Interesse für Steuern, das Ausmaß der Beschäftigung mit diesem Thema in der Freizeit, und wieviel Informationen eingeholt werden um Steuervorteile zu nützen.

3.2.3.3 Goal framing des Steuertextes

Man könnte diesen Teil als Kernstück des Fragebogens bezeichnen. Im Gegensatz zu durchschnittlichen Fragebögen, die lediglich Meinungen oder Einstellungen zu einem Thema erfassen, kommt es hier zu einer Manipulation, die für die wissenschaftliche Überprüfung der Fragestellung notwendig ist. Deshalb wurden zwei verschiedene Texte konstruiert, einer positiv, der andere negativ, im Sinne des Goal framings.

Genauer formuliert bedeutet das, die Wirkung des Goal framings zeigt sich eher, wenn eine Nachricht als besonders überzeugend vom Empfänger wahrgenommen wird, und zwar je nachdem, ob die positiven Konsequenzen (Gewinnsituation) einer Handlung betont werden, um ein besonderes Ziel zu erreichen, oder die negativen Konsequenzen (Verlustsituation), wenn diese Handlung nicht ausgeführt wird (Levin et al., 2001). Hierauf bezogen wird im Fragebogen bei negativem Goal framing des Textes betont, welchen Aufgaben und Leistungen der Staat nicht mehr nachkommen kann und welche staatlichen

Angebote verloren gehen, wenn Steuergelder nicht ehrlich abgeführt werden. Der positiv formulierte Text betont, dass staatliche Aufgaben und Leistungen garantiert, gefördert und ausgebaut werden können, bei steuerehrlichem Verhalten der Bürger.

3.2.3.4 Erhebung der empfundenen Austauschgerechtigkeit

Nachdem das Goal framing Einfluss auf die Testpersonen nehmen sollte, wird jetzt geprüft, ob diese in Situationen mit regulatorischem Fit, die Austauschbeziehung zwischen Bürgern und Staat gerechter wahrnehmen.

Die Teilnehmer erhalten zwei Fragen, wobei sie auf einer 5-stufigen Skala angeben können, ob das Verhältnis ausgewogen erscheint, zwischen bezahlten Steuern und den Gegenleistungen des Staates.

3.2.3.5 Erhebung der Steuerehrlichkeit

Zu ähnlichen Bedingungen wie im vorigem Block, wird nun geprüft, ob Personen in Situationen mit regulatorischem Fit steuerehrlicheres Verhalten zeigen, als in Situationen ohne Fit.

Um diese Prüfung zu ermöglichen wird zuvor ein Szenario vorgestellt. Die Teilnehmer werden dabei in die Lage versetzt sich vorzustellen, sie seien in einem Unternehmen angestellt, arbeiten aber zusätzlich im Betrieb eines Bekannten um sich die Investition eines neuen Autos leisten zu können. Die Teilnehmer werden aufmerksam gemacht, dass dieser Zusatzverdienst zu versteuern ist und dadurch dem Staat annähernd die Hälfte zufließt. Im Anschluss können sie auf einer 10cm langen Linie - ein Kontinuum mit den Enden *Nein, auf keinen Fall* und *Ja, auf jeden Fall* - mit einem Strich einen beliebigen Schnittpunkt bilden, je nachdem wie sehr sie dazu neigen, den Zusatzverdienst in ihrer Steuererklärung anzuführen.

3.2.3.6 Erhebung der demographischen Daten

Zum Schluss werden die Befragten noch gebeten, persönliche Angaben über Alter, Geschlecht, Arbeitsverhältnis (angestellt vs. selbstständig), Einkommens-

art (steuerpflichtig vs. nicht steuerpflichtig) und zur höchst abgeschlossenen Ausbildung zu machen.

Tabelle 2

Der Aufbau des Fragebogens

Block	Phasen	Antwortformat	Items
1	Begrüßungstext		
2	Fragen der RFS ^a	7-stufig	10
3	Fragen zum Involvement	5-stufig	5
4	Goal framing ^b		
5	Empfindung: Austauschgerechtigkeit	5-stufig	2
6	Hinterziehungsvignette ^c		
7	Demographische Daten	offen bis 6-stufig	5

Anmerkungen. RFS: Regulatory Focus Scale. ^a Erhebung des individuellen Regulationsfokus (promotionsorientiert, präventionsorientiert) einer Person.

^b Text über die Verwendung von Steuern (positiv oder negativ formuliert), einmal liegt der Schwerpunkt auf den Staatsleistungen, die den Bürgern bei Steuerehrlichkeit zugute kommen, das andere Mal auf den Leistungen, die bei Steuerhinterziehung verloren gehen oder nicht mehr gewährleistet werden können. ^c Messung der Steuerehrlichkeit bei einer Einkommensdeklaration, nach Präsentation eines Steuerszenarios.

3.2.4 Stichprobe

Es wurden über 200 Personen im Direktkontakt ersucht, an der Studie teilzunehmen, wobei schließlich 120 Teilnehmer den Fragebogen ausfüllten und damit die Stichprobe (siehe Tabelle 3) bilden.

Das Durchschnittsalter liegt bei 30.69 Jahren, die jüngste Person ist 18, die älteste 64 Jahre. Die Anzahl weiblicher Versuchspersonen liegt bei knapp über einem Drittel, demzufolge jene der Männer bei etwa zwei Drittel. Dies bedeutet nicht, dass Frauen weniger bereit waren, den Fragebogen auszufüllen.

Im Gegenteil, Frauen lehnten die Teilnahme seltener ab, sie waren lediglich an den Befragungsorten in geringerem Ausmaß vorzufinden. Da selbstständig Erwerbstätige nicht gezielt gesucht wurden, sind sie erwartungsgemäß schwächer vertreten als angestellte Arbeitnehmer, und zwar im Verhältnis von etwa 1:4.

Ein Verhältnis von exakt 1:3 kennzeichnet die Häufigkeiten von Personen ohne und mit steuerpflichtigem Einkommen, zugunsten des zuletzt genannten. Dem Zufall kann folgende Verteilung zugeschrieben werden: addiert man die Personen die entweder Pflichtschule, Lehre oder Fachschule als höchst abgeschlossene Ausbildung angeben, also einfach jene Teilnehmer ohne Matura und vergleicht diese Anzahl mit den Teilnehmern, die mindestens Maturaniveau angeben (allgemeine und berufsbildende höhere Schulen, Fachhochschulen und Universitäten), erhält man ein Verhältnis von genau 1:1.

3.3 Ergebnisse

3.3.1 Vorbereitende Datenanalysen

Die in den Datensatz einfließenden Variablen werden durch die Statistik-Software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) beschrieben und analysiert. Bevor es zur statistischen Überprüfung der Hypothesen kommt, werden die erhobenen Daten durch passende Kennwerte dargestellt und bei Bedarf Verteilungsformen untersucht.

In einem ersten Schritt wird nachgesehen, ob alle Items gleich gepolt sind. Das bedeutet, dass hohe Werte der Items einer Variablen, sinngemäß auch immer einer hohen Zustimmung der Testperson entsprechen. Beispiel: Wenn in einem Fragebogen (mit einer 7-stufigen Antwortskala) zur Erfassung der Beliebtheit des Fußballsports das Item A *Ich mag Fußball*, bei stärkster Zustimmung einer Testperson den Wert 7 (*Trifft ganz sicher zu*) erhält, müsste das Item B *Fußball kann ich nicht leiden*, umgepolt werden, da hier der Wert 7 zwar eine gleich starke Zustimmung ausdrückt, das Item B aber eine gegenteilige Aussage zu Item A bildet. Nach der Umkodierung würde

der Wert 7 nun eine Zustimmung zum Sport Fußball ausdrücken, gleich wie Item A - ein zu 1 oder 2 umkodierter Wert würde nun die Ablehnung dieser Sportart darstellen.

Nach Umkodierung der Fragen 5 und 6 sind nun alle Items der RFS gleich gepolt; die Statistiken der RFS-Items sind in Tabelle 4 dargestellt. Die Prüfung auf Normalverteilung¹¹ erfolgte mit dem Kolmogorov-Smirnov-Test¹² und ergab bei allen 10 Items ein signifikantes Ergebnis, somit liegt keine Normalverteilung vor. Das Antwortformat der RFS beruht auf einer ordinalskalierten Likert-Skala. Da jedoch angenommen werden kann, dass die Abstufungen von *Trifft ganz sicher nicht zu* bis *Trifft ganz sicher zu* einigermaßen gleich sind, dürfen statistische Berechnungen erfolgen, die intervallskaliertes Niveau verlangen. So kann nun beispielsweise eine *Faktorenanalyse* gerechnet werden, um einerseits einen Vergleich mit den Daten der RFS von Fellner et al. (2007) zu ermöglichen, ob ähnliche Ergebnisse (z.B. Anzahl der Faktoren) erreicht werden - andererseits können auch noch Items ausgeschlossen werden, die sich in dieser Stichprobe nicht eindeutig einem der beiden Regulationsfoki zuordnen lassen.

3.3.1.1 Faktorenanalyse

Sie „ist ein Verfahren, das eine größere Anzahl von Variablen ... auf eine kleinere Anzahl unabhängiger Einflussgrößen, Faktoren genannt, zurückführt. Dabei werden diejenigen Variablen, die untereinander stark korrelieren, zu einem Faktor zusammengefasst“ (Bühl & Zöfel, 2002, S. 455). Gut vergleichbar mit den Ergebnissen von Fellner et al. (2007), können bei einer explorative Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation) anhand des Kaiser-Guttman-Kriteriums (Eigenwerte über 1) die Dimensionen auch auf vier Faktoren reduziert werden, bei einem erklärten Varianzanteil von

¹¹ Bei dieser Verteilung gruppieren sich die meisten Werte um den Mittelwert, während die Häufigkeiten links und rechts vom Mittelwert gleichmäßig abfallen (Bühl & Zöfel, 2002, S. 414).

¹² Mit ihm lässt sich die Verteilung einer Variablen auf Normalverteilung überprüfen. Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit $p < .05$ besteht eine signifikante Abweichung von der Normalverteilung (Bühl & Zöfel, 2002).

66.16 %. Die zwei promotionsorientierten Faktoren (1 und 4) erklären nach der Rotation 32.36 % der Gesamtvarianz, die beiden präventionsorientierten Faktoren (2 und 3) 33.80 % (siehe Tabelle 5). Die Rotierte-Komponenten-Matrix legt nahe, Item 5 der Dimension Präventionsorientierung für weitere Analysen auszuschließen, da es zwar in einem Faktor dieser Dimension positiv hoch lädt, im andern aber negativ - dieses Item erzeugt also widersprüchliche Faktorladungen.

3.3.1.2 Reliabilitätsanalyse

Eine andere Möglichkeit zur Prüfung, welche Einzelaufgaben sich für den Gesamttest als brauchbar erweisen, stellt das Verfahren der *Reliabilitätsanalyse* dar. Es beschäftigt sich mit der Zusammenstellung von einzelnen Items (Aufgaben) zu einem Test. Der Kennwert dieser Analyse zur Beurteilung des Gesamttests heißt *Reliabilitätskoeffizient*, dieser gilt als „Maß der Genauigkeit, mit der ein Merkmal durch den Test erfasst wird“ (Bühl & Zöfel, 2002, S. 457). Neben unterschiedlichen Koeffizienten bietet SPSS das *Cronbach-alpha* (Wert zwischen 0 und 1) an, das hier zur Auswertung herangezogen wird und aus dem Modell der *inneren Konsistenz* hervorgeht, welches auf der durchschnittlichen Korrelation zwischen den Items beruht. Die innere Konsistenz vertritt die Idee, dass die Messgenauigkeit (Reliabilität) eines Tests danach zu beurteilen ist, wie sehr seine einzelnen Items dasselbe messen (Kubinger, 2006).

Die Reliabilitätsanalyse soll also zeigen, welche Items zu einander passen. SPSS errechnet ein Cronbach-alpha von .45 ($n = 114$) für den um Frage 5 reduzierten Datensatz. Dieser α -Wert, die Abschätzung der unteren Grenze der Reliabilität, sollte .60 nicht unterschreiten, um einen Test als im wesentlichen reliabel zu befinden; Werte zwischen .40 und .60 werden nur mehr als mäßig reliabel bezeichnet. Betrachtet man nun die Koeffizienten (siehe Tabelle 5), die man erhält, wenn bestimmte Items ausgeschlossen würden, lässt sich leicht erkennen, welche Items das sein sollten. So erzielt man nach Ausschluss des Items 1 und 6 einen α -Wert von .59 ($n = 115$). Als weiteres Kriterium zur Beurteilung der Brauchbarkeit eines Items, gilt der *Trennschärfekoeffizient* (in SPSS: korrigierte Item-Skala-Korrelation). Er ist der Korrelationskoeffizient

zwischen der Aufgabenantwort (einem bestimmten Item) und dem Gesamt-Skalenwert (Summe aller Items). Der Ausschluss des Items 6 durch die Reliabilitätsanalyse kann befürwortet werden, aufgrund des entsprechenden Trennschärfekoeffizienten für dieses Item ($r = -.13$).

3.3.1.3 Skalenbildung

Nach Ausschluss der Items 1, 5 und 6 muss anhand der Daten der nun veränderten Skalen festgelegt werden, welche Teilnehmer promotionsorientiert, welche präventionsorientiert sind. Personen, die nicht eindeutig einer der beiden Orientierungen zugeordnet werden können, erhalten die Bezeichnung *indifferent* und bilden eine eigene Skala. Diese Einteilung wird in SPSS anhand eines *Mittelwertsplits* ermöglicht. Hierzu muss für jede Person, der Mittelwert der promotionsfokussierten Items errechnet werden, sowie der präventionsfokussierten Items - dann der Mittelwert dieser Mittelwerte (Gesamtstichprobe). Die Zuordnung gestaltet sich folgend: Personen gelten als promotionsorientiert, wenn sie sowohl mit ihrem Mittelwert in der Promotionsfokus-Skala über dem Mittelwert der Gesamtstichprobe ($M_1 = 5.15$; $SD = 0.95$; $N = 120$) liegen, als auch mit ihrem Mittelwert in der Präventionsfokus-Skala unter dem Mittelwert der Gesamtstichprobe ($M_2 = 5.66$, $SD = 0.72$; $N = 120$) - umgekehrt gelten sie als präventionsorientiert. Kann die Einteilung einer Testperson auf keine der zwei Arten erfolgen, wird sie als indifferent eingestuft. Auf diese Weise zeigt sich eine Häufigkeitsverteilung von 21 (17.50%) promotionsorientierten und 28 (23.30%) präventionsorientierten Teilnehmern, bei 71 (59.20%) indifferenten Personen.

In einem letzten Schritt kann ermittelt werden, bei welchen Teilnehmern eine Übereinstimmung zwischen ihrem dispositionellen Regulationsfokus und dem Goal framing vorliegt (Fit-Situation), und bei welchen nicht (Non-Fit-Situation). Im SPSS lässt sich leicht ersehen, dass es bei den 21 promotionsorientierten Probanden zu 10 Fit- und 11 Non-Fit-Situationen kommt, bei den 28 präventionsorientierten Probanden zu 10 Fit- und 18 Non-Fit-Situationen. Dieses Vorgehen ist allerdings nicht notwendig, da SPSS für alle folgenden

Analysen diese Einteilung von selbst trifft.

3.3.2 Hypothesenprüfung

Zur Prüfung der beiden Nullhypothesen wird die *multivariate Varianzanalyse* (*MANOVA*) herangezogen. Sie wird verwendet, „wenn der Einfluss von Faktoren und gegebenenfalls Kovariaten (unabhängigen Variablen) auf mehrere abhängige Variablen in der selben Varianzanalyse gleichzeitig untersucht wird“ (Bühl & Zöfel, 2002, S. 414). Dieses Verfahren prüft Mittelwertsunterschiede der zu vergleichenden Stichprobengruppen und testet, ob die Varianz zwischen den Gruppen (statistisch) bedeutsam größer ist als innerhalb der Gruppen - in diesem Fall wäre der Unterschied signifikant, die Mittelwerte bzw. das beobachtete Verhalten der Gruppen verschieden.

3.3.2.1 Voraussetzungen

An die Anwendung der Varianzanalyse sind unterschiedliche Voraussetzungen geknüpft. So wird beispielsweise gefordert, dass die abhängigen Variablen *metrisch*¹³ sind, lediglich die unabhängigen Variablen dürfen *nominal*¹⁴ bzw. *kategorial*¹⁵ sein. Diese Voraussetzungen werden hier erfüllt, weil die abhängige Variable *Steuerehrlichkeit* auf einem Kontinuum mittels Zahlenwerten von 0 bis 100 erhoben wird und die *Gerechtigkeitswahrnehmung* anhand einer Rating-Skala (Likert-Skala, siehe Abschnitt 3.3.1), und die unabhängigen Variablen *Promotionsfokus* und *Goal framing* jeweils in zwei nominalen Ausprägungen vorliegen.

In diesem Zusammenhang können die folgenden Werte mit den Bedingungen der Varianzanalyse (in Anlehnung an Bortz, 1999) verglichen werden:

¹³ Intervallskala: Erhobene Daten können in eine Rangordnung gebracht werden, die Abstände zwischen den Daten sind interpretierbar (Bsp.: Intelligenz).

¹⁴ Nominalskala: Erhobene Daten können in *keine* Rangordnung gebracht werden, es kann nur Gleichheit oder Ungleichheit festgestellt werden (Bsp.: Geschlecht).

¹⁵ Ordinalskala: Erhobene Daten können in eine Rangordnung gebracht werden, die Abstände zwischen den Daten sind *nicht* interpretierbar (Bsp.: Schulnoten).

1. *Normalverteilung* der Fehlerkomponenten (Abweichung eines Messwertes vom jeweiligen Stichprobenmittel) in jeder der sechs Versuchsgruppen (Zellen-Kombinationen aus den Faktorstufen der beiden UVs) - der Kolmogorov-Smirnov-Test zeigt die abhängige Variable Steuerehrlichkeit normalverteilt ($K-S-Z = 1.17$, $p = .13$), die Gerechtigkeitswahrnehmung allerdings nicht ($K-S-Z = 2.03$, $p < .01$).
2. *Varianzgleichheit* der Fehlerkomponenten - der Levene-Test¹⁶ zeigt homogene Varianzen der Steuerehrlichkeit ($F = 0.32$, $p = .81$) und heterogene Varianzen der Gerechtigkeitswahrnehmung ($F = 4.12$, $p = .01$). Der Box-Test ($F = 0.70$, $p = .71$) stellt eine Varianzgleichheit der Varianz-Kovarianz-Matrix fest.
3. *Unabhängigkeit* der Fehlerkomponenten (innerhalb einer und zwischen mehreren Versuchsgruppen) - ist erfüllt, da unabhängige Stichproben vorliegen und zumindest die Zuweisung zum Treatment Goal framing randomisiert erfolgte.

An der Stelle kann erwähnt werden, dass grundsätzlich bei hinreichend großen und gleichen Stichprobenumfängen (in den Zellen) die Varianzanalyse derart robust ist, dass Verletzungen der Voraussetzungen zu keinen gravierenden Entscheidungsfehlern führen (Bortz, 1999).

Als letztes kann hier eine Voraussetzung Erwähnung finden, die Bühl und Zöfel (2002, S. 414) folgend erklären: „Solche multivariaten Analysen sind den univariaten Einzelanalysen dann (und nur dann) vorzuziehen, wenn die abhängigen Variablen nicht unabhängig voneinander sind, sondern untereinander Korrelationen aufweisen“. Dieser Forderung kann Genüge getan werden, da Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung miteinander signifikant korrelieren ($n = 114$, $r = .27$, $p < .01$).

¹⁶ Er wird zur Überprüfung der Varianzhomogenität verwendet. Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit $p < .05$ unterscheiden sich die Varianzen der Gruppen signifikant (Bühl & Zöfel, 2002), im Fall dieser Varianzheterogenität sind die Ergebnisse der Varianzanalyse nicht zuverlässig und mit Vorsicht zu interpretieren.

3.3.2.2 Multivariate Varianzanalyse

Kern einer Varianzanalyse ist ihr F-Test (ein Signifikanztest), der (zwei) Stichprobenvarianzen miteinander vergleicht. Seine Entsprechung findet er im F -Wert (ein Prüfgröße) die mit dem kritischen Wert der F -Verteilung verglichen wird. Diese Verteilung erlaubt die Berechnung der Irrtumswahrscheinlichkeit, die als Signifikanzwert (p) im Vergleich mit dem Signifikanzniveau (meist $\alpha = .05$ oder $.01$) den beobachteten Effekt prüft, wobei allerdings der Signifikanzwert kein Maß für die Stärke des Effekts ist - hierfür kann das η^2 (Eta-Quadrat) Auskunft geben. Der Wert Eta, ein Korrelationskoeffizient, ist „ein deskriptives Maß, dass den ... unspezifischen Zusammenhang zwischen unabhängiger und abhängiger Variablen charakterisiert“ (Bortz, 1999, S. 270). η^2 multipliziert mit 100 ergibt den prozentuellen Varianzanteil der AV, der durch die UV erklärt wird. Unter anderem könnte er eine eindeutig signifikante Beziehung zwischen zwei Variablen als wenig aussagekräftig entlarven, wenn der erklärte Varianzanteil der einen durch die andere Variable nur wenige Prozent ausmacht.

Die Ergebnisse der statistische Analyse dieser Studie (siehe Tabelle 6) liefern wie erwartet keinen signifikanten Haupteffekt der UV (a) Regulationsfokus, $F(2, 111) = 0.20$, $p = .82$, $\eta^2 < .01$ auf die Steuerehrlichkeit, und $F(2, 111) = 0.18$, $p = .83$, $\eta^2 < .01$ auf die Gerechtigkeitswahrnehmung, als auch (b) Goal framing, $F(1, 111) = 0.15$, $p = .70$, $\eta^2 < .01$ auf die Steuerehrlichkeit und $F(1, 111) = 1.68$, $p = .20$, $\eta^2 = .02$ auf die Gerechtigkeitswahrnehmung.

Die erwartete signifikante Wechselwirkung kann jedoch nicht bestätigt werden, weder für Steuerehrlichkeit, $F(2, 111) = 0.16$, $p = .85$, $\eta^2 < .01$, noch für die Gerechtigkeitswahrnehmung, $F(2, 111) = 0.11$, $p = .89$, $\eta^2 < .01$. Es gelingt also nicht, mittels Signifikanzprüfung innerhalb der multivariaten Varianzanalyse die globale Aussage der Nullhypothese - Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen in Bezug auf Steuerehrlichkeit und wahrgenommene Austauschgerechtigkeit sind nur zufällig - zu verwerfen.

Dennoch zeigt sich, zumindest graphisch im Profil-Plot (Wechselwirkungsdiagramm) der geschätzten Randmittel (siehe Abbildung 6), für die Variable Steuerehrlichkeit eine Interaktion im Sinne der Alternativhypothese. Hier

veranschaulicht ein Diagramm für jede Stufe des Goal framings einen Linienzug, der die Größe der Mittelwerte (geschätzte Randmittel) der abhängigen Variable anhand der Faktorstufenkombination (Regulationsfokus vs. Goal framing) veranschaulicht, unter Berücksichtigung folgender Kovariaten: Alter = 30.74, Geschlecht = .35 (1 = weiblich), Beruf = .22 (0: angestellt, 1: selbstständig), steuerpflichtiges Einkommen = .23 (nein = 1), Ausbildung = 2.63 (Pflichtschule = 0, Universität = 5).

Für die Variable Gerechtigkeitswahrnehmung zeigt sich im Profil-Plot eine Tendenz in Richtung Haupteffekte (siehe Abbildung 7). Zum einen wird die Gerechtigkeitswahrnehmung vom Faktor Regulationsfokus beeinflusst, unabhängig von der Art des Goal framings liegen die geschätzten Mittelwerte der AV für präventionsorientierte Teilnehmer höher als bei promotionsorientierten. Zum anderen wird Gerechtigkeitswahrnehmung vom Faktor Goal framing bestimmt, die geschätzten Mittelwerte der AV sind bei negativem Goal framing höher als bei positivem, unabhängig vom Regulationsfokus.

Mit anderen Worten: Die Auswertung erbringt im Sinne der statistischen Bedeutsamkeit keine Hinweise darauf, dass die Stufen des Goal framings (positiv, negativ) bei promotionsorientierten und präventionsorientierten Teilnehmern unterschiedlich wirken. Zieht man allerdings für die abhängige Variable Steuerehrlichkeit die *ungewichteten* Mittelwerte heran (geschätzte Randmittel) - ist hier sinnvoll, da die Zellen unterschiedlich groß besetzt sind - deutet das Profildiagramm auf ein Wechselwirkung hin. Die Graphik lässt also die Aussage zu, dass steuerehrliches Verhalten steigt, wenn den Steuerzahlern fokuskongruente Informationen zur Verwendung von Steuergeldern dargeboten werden. Anhand eines weiteren Diagramms kann gezeigt werden, dass präventionsorientierte Personen den Austausch zwischen Staat und Steuerzahlern gerechter wahrnehmen als promotionsorientierte, unabhängig davon, ob die Informationen zur Verwendung von Steuergeldern den Regulationsfoki der Teilnehmer entsprechen. Analog hierzu empfinden Teilnehmer bei negativem Framing eine höhere Austauschgerechtigkeit.

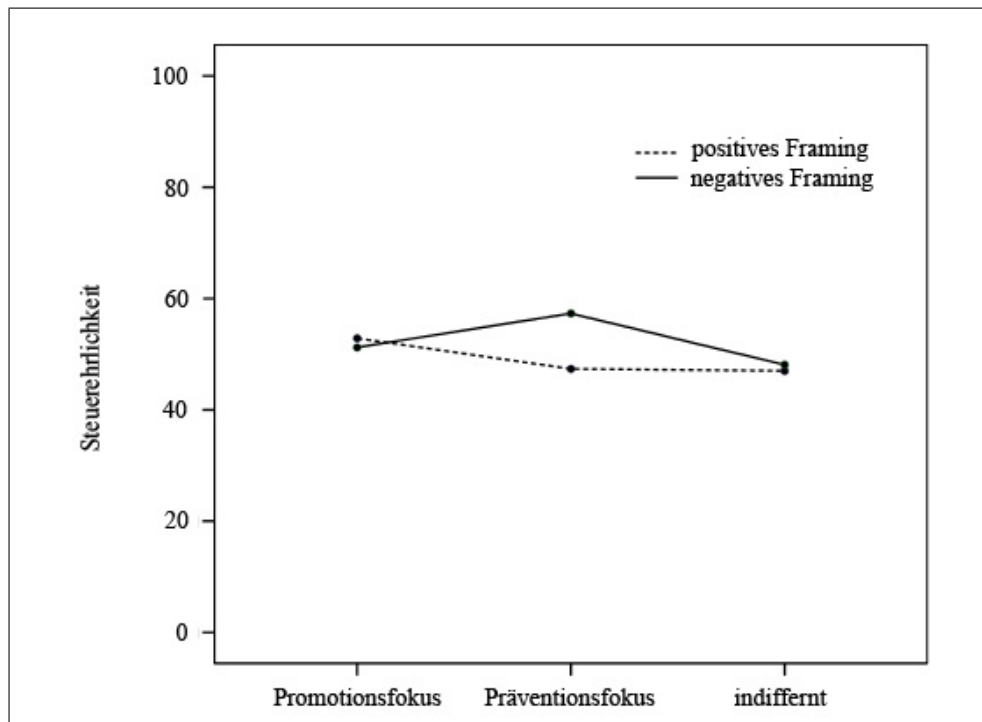


Abbildung 6

Die graphische Darstellung des Interaktionsdiagramms für die abhängige Variable Steuerehrlichkeit zeigt anhand der geschätzten Randmittel eine Wechselwirkung der Faktorstufenkombination (Regulationsfokus vs. Goal framing), wenngleich in der Varianzanalyse dieser Effekt als nichtsignifikant ermittelt wurde.

3.3.3 Abschließende Analysen

Abseits der Hypothesenprüfungen soll noch untersucht werden, ob Involvement zum Thema Steuern, mit Steuerehrlichkeit und der Gerechtigkeitswahrnehmung zusammenhängt. Die Involvement-Skala zeigt sich normalverteilt, anhand der Mittelwerte ihrer fünf Items ($K-S-Z = 1.28$, $p = .08$). Das Maß für den Zusammenhang ist der Korrelationskoeffizient (r) nach Pearson, der in Bezug auf die Steuerehrlichkeit nichtsignifikant ausfällt ($n = 114$, $r = 0.03$, $p = .73$), gleich wie für die Gerechtigkeitswahrnehmung ($N = 120$, $r = -.12$, $p = .18$). Die Variable Alter ist die einzige, die mit Involvement signifikant korreliert, allerdings gering ($N = 120$, $r = 1.97$, $p = .03$).

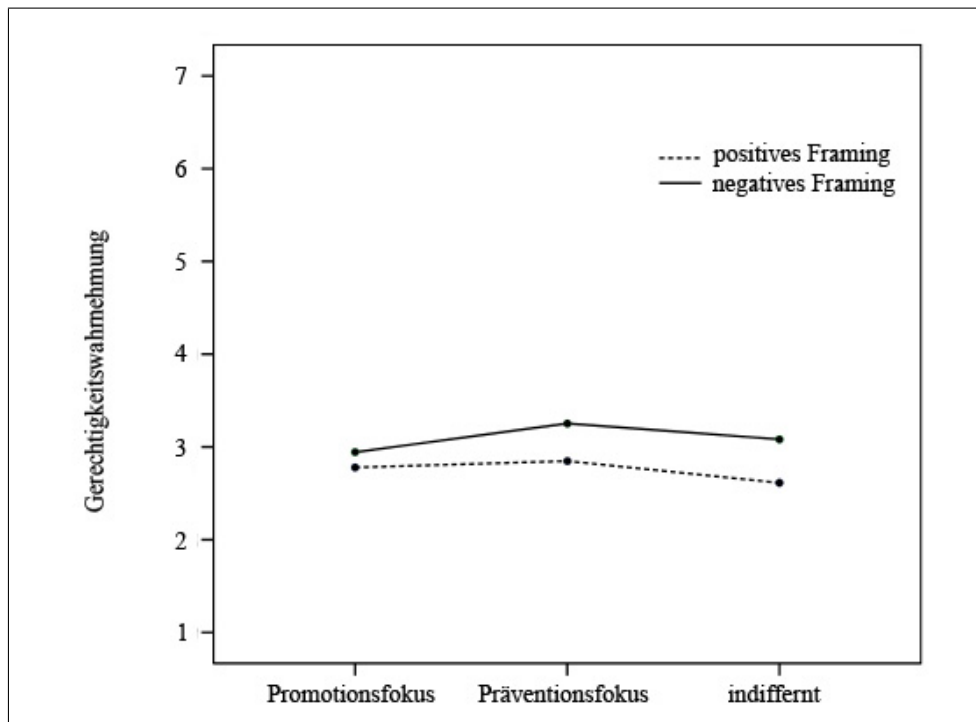


Abbildung 7

Die graphische Darstellung des Interaktionsdiagramms für die abhängige Variable Gerechtigkeitswahrnehmung zeigt anhand der geschätzten Randmittel Haupteffekte der Faktorstufenkombination (Regulationsfokus vs. Goal framing), wenngleich in der Varianzanalyse diese Effekte als nichtsignifikant ermittelt wurden.

Auch wenn in dieser Studie in Bezug auf die abhängigen Variablen, zwischen den Geschlechtern keine signifikanten Unterschiede (Mittelwertsvergleiche anhand von t-Tests, nach Kodierung der Geschlechter mit 0 und 1) vorliegen, so weisen Frauen ($M = 49.72$, $SD = 34.99$) im Vergleich zu Männern ($M = 48.17$, $SD = 36.37$) leicht höhere Mittelwerte auf, sind also etwas steuerehrlicher, wenn auch in geringem Ausmaß, $t(112) = -.22$, $p = .83$. Männliche Probanden ($M = 2.73$, $SD = 1.09$) hingegen, tendieren in ähnlich geringem Ausmaß zu höherem Involvement mit dem Steuerthema, als Frauen ($M = 2.57$, $SD = 1.02$), $t(118) = .81$, $p = .41$.

Tabelle 3*Die Stichprobe*

		<i>f</i>	Prozentsatz
Alter	< 31	66	55.00
	31 - 40	40	33.34
	41 - 50	10	8.33
	> 50	4	3.33
	Σ	120	100.00
Geschlecht	weiblich	43	35.83
	männlich	77	64.17
	Σ	120	100.00
Arbeitsverhältnis	angestellt	93	77.50
	selbstständig	24	20.00
	fehlender Wert	3	2.50
	Σ	120	100.00
steuerpflichtiges Einkommen	ja	90	75.00
	nein	30	25.00
	weiß nicht	0	0.00
	Σ	120	100.00
Ausbildung	Pflichtschule	9	7.50
	Lehre	26	21.67
	Fachschule	25	20.83
	AHS	24	20.00
	BHS	20	16.67
	UNI, Fachhochschule	16	13.33
	Σ	120	100.00

Anmerkungen. *f* = Häufigkeit; Σ = Summe; AHS = Allgemeinbildende höhere Schule; BHS = Berufsbildende höhere Schule; UNI = Universität.

Tabelle 4*Deskriptive Statistiken der Regulatory Focus Scale*

	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>Md</i>	<i>SD</i>
Item 1: Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.	120	5.02	5.00	1.44
Item 2: Ich erledige Dinge gerne auf eine neue Art und Weise.	120	4.94	5.00	1.27
Item 3: Für mich ist es sehr wichtig, meinen Verpflichtungen nachzukommen.	119	6.03	6.00	1.01
Item 4: Probleme löse ich meist auf kreative Art und Weise.	116	5.28	5.00	1.25
Item 5: Dinge ganz genau zu überprüfen bzw. zu kontrollieren liegt mir nicht. ^a	120	5.03	5.00	1.63
Item 6: Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig. ^a	119	3.30	3.00	1.45
Item 7: Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.	120	6.00	6.00	1.17
Item 8: Ich probiere gerne viele verschiedene Sachen aus und habe oft auch Erfolg damit.	120	5.24	5.00	1.15
Item 9: Es ist wichtig für mich, dass meine Leistungen von anderen erkannt und geschätzt werden.	120	5.83	6.00	1.06
Item 10: Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten	120	4.77	5.00	1.46

Anmerkungen. *n* = Stichprobengröße (gültige Fälle); *M* = Mittelwert; *Md* = Median; *SD* = Standardabweichung. ^a Item wurde umkodiert.

Tabelle 5*Ergebnisse der Faktoren- und Reliabilitätsanalyse*

	F1	F2	F3	F4	k.I-S-K	C- α
Item 1 (pro):	---	---	---	.81	.17	.43
Item 2 (pro):	.62	---	---	.57	.36	.35
Item 3 (prä):	---	.71	---	---	.16	.43
Item 4 (pro):	.83	---	---	---	.32	.37
Item 5 (prä):	---	.63	-.48	---	---	---
Item 6 (pro):	---	-.52	---	.64	-.13	.55
Item 7 (prä):	---	.70	---	---	.14	.43
Item 8 (pro):	.81	---	---	---	.40	.34
Item 9 (prä):	---	---	.82	---	.16	.43
Item 10 (prä):	---	---	.78	---	.21	.41
λ	2.20	1.70	1.60	1.12		
E.Var. (Prozentsatz)	17.88	17.78	16.01	14.49		

Anmerkungen. k.I-S-K = korrigierte Item-Skala-Korrelation (Trennschärfe-koeffizient); C- α = Cronbach-alpha; pro = promotionsorientiertes Item; prä = präventionsorientiertes Item; --- = in den Spalten F1-F4 Ladungen zwischen $-.30$ und $+.30$, in den Spalten k.I-S-K und C- α ein durch Ausschluss nicht erfasster Wert; λ = Eigenwerte der Faktoren vor der Rotation; E.Var. = Erklärter Varianzanteil nach der Rotation; gemäß den hohen Ladungen können alle promotionsorientierten Items den Faktoren F1 und F4 zugeordnet werden, alle präventionsorientierten Items den Faktoren F2 und F3. Item 5 wird nach der Faktorenanalyse ausgeschlossen, da es auf die beiden präventionsorientierten Faktoren widersprüchlich lädt. Item 1 und 6 wird nach der Reliabilitätsanalyse ausgeschlossen, da dann ein (höherer) α -Wert von .59 ($n = 115$) erzielt wird.

Tabelle 6*Ergebnisse der MANOVA (Zwischensubjekteffekte)*

Quelle	Abhängige Variable	<i>df</i>	<i>F</i>	<i>p</i>	η^2
Alter	Steuerehrlichkeit	1	0.12	.73	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	0.03	.86	.00
Geschlecht	Steuerehrlichkeit	1	0.52	.47	.01
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	3.14	.08	.03
Art der Tätigkeit	Steuerehrlichkeit	1	0.25	.62	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	0.17	.68	.00
steuerpflichtiges Einkommen	Steuerehrlichkeit	1	2.68	.11	.03
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	0.57	.45	.01
Ausbildung	Steuerehrlichkeit	1	0.34	.56	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	0.24	.62	.00
Regulationsfokus ^a	Steuerehrlichkeit	2	0.20	.82	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	2	0.18	.83	.00
Goal framing ^a	Steuerehrlichkeit	1	0.15	.70	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	1	1.68	.20	.02
RegFok*Framing ^b	Steuerehrlichkeit	2	0.16	.85	.00
	Gerechtigkeitswahrnehmung	2	0.11	.89	.00

Anmerkungen. *df* = Freiheitsgrade; *F* = *F*-Wert; *p* = Signifikanzwert; η^2 = erklärter Varianzanteil; RegFok = Regulationsfokus. ^a Haupteffekt. ^b Wechselwirkung.

Tabelle 7*Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung unter Einfluss der UVs*

Goal framing		Regulationsfokus		
		promotion	prevention	indifferent
<i>Deskriptive Statistiken für Steuerehrlichkeit ohne Einbeziehung der Kovariaten</i>				
positiv	<i>M</i>	50.11	49.56	47.86
	<i>SD</i>	36.59	33.87	39.55
	<i>n</i>	9	16	29
negativ	<i>M</i>	52.11	52.90	48.11
	<i>SD</i>	23.78	33.24	38.07
	<i>n</i>	9	10	38
<i>Geschätzte Randmittel für Steuerehrlichkeit nach Einbeziehung der Kovariaten</i>				
positiv	<i>M</i>	52.84	47.36	47.00
	<i>SE</i>	12.33	9.20	6.82
	95 % KI	28.38 - 77.30	29.11 - 65.61	33.47 - 60.53
negativ	<i>M</i>	51.22	57.32	48.10
	<i>SE</i>	12.27	11.85	6.03
	95 % KI	26.88 - 75.57	33.81 - 80.82	36.14 - 60.05
<i>Deskriptive Statistiken für Gerechtigkeitswahrnehmung ohne Einbeziehung der Kovariaten</i>				
positiv	<i>M</i>	2.78 ^a	2.94 ^a	2.76 ^a
	<i>SD</i>	1.10	1.34	1.22
	<i>n</i>	9	16	29
negativ	<i>M</i>	3.00 ^a	3.30 ^a	3.13 ^a
	<i>SD</i>	0.87	0.82	0.99
	<i>n</i>	9	10	38
<i>Geschätzte Randmittel für Gerechtigkeitswahrnehmung nach Einbeziehung der Kovariaten</i>				
positiv	<i>M</i>	2.85 ^a	2.87 ^a	2.77 ^a
	<i>SE</i>	0.37	0.28	0.21
	95 % KI	2.10 - 3.59	2.32 - 3.42	2.36 - 3.18
negativ	<i>M</i>	2.98 ^a	3.32 ^a	3.14 ^a
	<i>SE</i>	0.37	0.36	0.18
	95 % KI	2.24 - 3.72	2.61 - 4.04	2.78 - 3.50

Anmerkungen. Steuerehrlichkeit reicht von 0 (gering) bis 100 (hoch). ^a Berücksichtigung der Kovariaten: Alter = 30.74, Geschlecht = .35 (1 = weiblich), Beruf = .22 (0: angestellt, 1: selbstständig), steuerpflichtiges Einkommen = .23 (nein = 1), Ausbildung = 2.63 (Pflichtschule = 0, Universität = 5)

Kapitel 4

Zusammenfassung und Diskussion

Vor dem Hintergrund der Schattenwirtschaft, die eine enorme finanzielle Belastung des staatlichen Haushalts darstellt, erwachsen Fragen und Theorien, wie steuerehrliches Verhalten der Bevölkerung erhöht werden kann. In diesem Zusammenhang liegt der Gedanke nahe, dass Steuerzahler eher zu kooperativem Verhalten bereit sind, wenn sie die Gegenleistungen des Staates als gleichwertig empfinden, somit den Austausch zwischen Staat und Bürgern als gerecht wahrnehmen.

Dieses Anliegen bildete den Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit. So wurden mit ihr die Hypothesen behandelt, dass Steuerehrlichkeit steigt und Austauschgerechtigkeit stärker wahrgenommen wird, wenn die Art der Beschreibung der Verwendung von Steuergeldern, den individuellen Regulationsfokus einer Person anspricht.

Grundsätzlich besagt das Konzept des dispositionellen Regulationsfokus (Higgins, 1998), dass die Quelle jener Energien, die Menschen zur Erreichung ihrer Ziele aufbringen, anhand zweier gegensätzlicher Inhaltstheorien der Motivation beschrieben werden kann: die des Promotions- und die des Präventionsfokus. Promotionsorientierte Personen versuchen zur Zielerreichung, bei persönlich hohem Einsatz, richtiges und erfolgsorientiertes Verhalten zu zeigen, sie legen Wert auf Selbstentfaltung und dem Erreichen persönlicher

Ideale. Sie möchten Wünsche und Hoffnungen umsetzen und kreative, neue Lösungswege einbringen. Versuchen präventionsorientierte Personen ihre Ziele zu erreichen, legen sie hohes Augenmerk darauf, Fehler zu vermeiden und unerwünschte, unangenehme Ergebnisse abzuwenden. Zur Erhaltung des Status Quo wollen sie Verluste verhindern und ihren hohen Sicherheitsbedürfnissen gerecht werden.

Nicht nur Menschen lassen sich anhand des Regulationsfokus unterscheiden, auch Situationen (z.B. Aufgaben, Ziele) können ihren Schwerpunkt auf einen der beiden Regulationsfoki haben - man spricht dann von situativem Regulationsfokus: der Schwerpunkt liegt auf dem Promotionsfokus, in Situationen in denen Gewinne erzielt werden können, und auf dem Präventionsfokus, wenn Verluste vermieden werden müssen. Passen nun der Regulationsfokus eines Menschen und der Regulationsfokus einer Situation zusammen, man spricht dann von regulatorischem Fit, zeigen Personen bei den Entscheidungen und Maßnahmen zur Verfolgung ihrer Ziele ein höheres Ausmaß an Verbundenheit, Hingabe und Leistungsmotivation (Avnet & Higgins, 2006).

Auf den oben angeführten Erkenntnissen bauten die Hypothesen dieser Studie auf. Es wurden die dispositionellen Regulationsfoki ermittelt und anschließend jedem Teilnehmer einer der beiden Texte (Verwendung von Steuergeldern) dargeboten. Diese Texte unterschieden sich im Sinne des situativen Regulationsfokus. Bei negativem Goal framing des Textes wurde betont, welchen Aufgaben und Leistungen der Staat nicht mehr nachkommen kann und welche staatlichen Angebote verlustig gehen, wenn Steuergelder nicht ehrlich abgeführt werden. Der positiv formulierte Text betonte, wenn Bürger steuerehrliche Angaben machen, können staatliche Aufgaben und Leistungen garantiert, gefördert und ausgebaut werden.

Schließlich wurde versucht, signifikante Unterschiede zwischen Personen nachzuweisen, deren Regulationsfokus mit dem jeweiligen Framing zueinander passten und Personen, die ihre Entscheidungen in Situationen ohne regulatorischem Fit trafen. Die Statistik verwendet hierfür den Begriff Wechselwirkung. Das bedeutet, dass die Wirkungsrichtung dahingehend vermutet wurde, dass die jeweils zueinander passenden Faktorstufenkombinationen (regulatorischer

Fit) der unabhängigen Variablen Regulationsfokus und Goal framing, stärker auf die abhängigen Variablen Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung wirken, als die sich hemmenden Kombinationen.

Die Ergebnisse zeigten zwar graphisch eine Wechselwirkung für die abhängige Variable Steuerehrlichkeit, jedoch konnte für diesen Effekt kein signifikanter Unterschied zwischen den Fit- und Non-Fit-Gruppen nachgewiesen werden. Dies galt auch für die abhängige Variable Gerechtigkeitswahrnehmung, für die weder graphisch noch rechnerisch die erwarteten Gruppenunterschiede dargestellt werden konnten. Da für steigende Steuerehrlichkeit tatsächlich eine Wechselwirkung gezeigt wurde, ist es nicht leicht zu argumentieren, warum dieser Effekt nichtsignifikant ausfiel. Im Sinne der Statistik, waren wohl die Mittelwertsunterschiede der beiden Gruppen zu gering bzw. waren die Varianzen innerhalb der Faktorstufen-Zellen nichtsignifikant kleiner als die Varianzen zwischen den Zellen. Grob bedeutet das, die Teilnehmer unter eindeutigen Fit-Bedingungen trafen nicht überwiegend steuerehrliche Entscheidungen und nahmen den Austausch zwischen Bürgern und Staat nicht bedeutend stärker als gerecht war, im Vergleich zu den Teilnehmern unter Non-Fit-Bedingungen.

Unter der Annahme, Personen würden in ihrer Steuerehrlichkeit und Wahrnehmung der Austauschgerechtigkeit tatsächlich beeinflusst, durch fokuskongruente Informationen über die Verwendung von Steuergeldern, kann gefragt werden, warum der Effekt dieser Wechselwirkung nicht als signifikant nachgewiesen werden konnte. Ohne sich wilder Spekulationen hingeben zu wollen, kann vorsichtig vermutet werden, dass in dieser Stichprobe die RFS nicht hinreichend zwischen den dispositionellen Regulationsfoki differenzierte, oder es dem Goal Framing misslang, zwei Pole des dispositionellen Regulationsfokus zu bilden. Dies könnte einerseits auf die Konstruktion des Fragebogens zurückgeführt werden, andererseits können die erwarteten Ergebnisse auch dadurch verunmöglicht worden sein, wenn Teilnehmer zu schnell und unkonzentriert die entscheidenden Teile des Fragebogens bearbeiteten. Tatsächlich wurde teilweise dieses Verhalten beobachtet. Auch da die Wechselwirkung graphisch bestätigt werden konnte, lassen sich das Auftreten nichtsignifikanter Unterschiede eher auf die Stichprobe zurückführen, als auf den Fragebogen.

Vorschläge, die darauf abzielen, die gewonnenen Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen, gestalten sich nicht einfach, selbst wenn die Ergebnisse im Signifikanzbereich vorliegen würden. Der Grund hierfür kann dadurch verdeutlicht werden, dass es schwer vorstellbar scheint, unmittelbar vor der Steuererklärung eines Bürgers, dessen individuellen Regulationsfokus zu erheben und ihm darauf ein passendes Framing zuzuführen. Wenn überhaupt, könnten computerunterstützte Steuererklärungen dieses Vorhaben verwirklichen. Auf diesem Weg reichten etwa 4.5 Millionen Menschen in Deutschland im vergangenen Jahr ihre Steuererklärung online beim Finanzamt ein, in Form eines Formulars, dass sie zuvor als registrierte Benutzer von der Internetplattform www.elster.de heruntergeladen haben und auf ihrem Computer ausfüllten.

Hier könnte man Elster-Website-Betreibern empfehlen, ihren Usern den Zugang zum Download-Formular nicht über einen, sondern über zwei alternative Portale selbst wählen zu lassen. Im Sinne des Goal framings müssten diese Zugänge, jeweils auf geschickte Weise, einen der beiden dispositionellen Regulationsfoki ansprechen und im nächsten Schritt den fokuskongruenten Steuertext über die Verwendung von Steuergeldern präsentieren. Orientiert man sich an der Unterscheidung, die in dieser Arbeit zwischen eindeutig zuordenbaren und indifferenten Personen getroffen wurde, lässt sich annähernd prognostizieren: Im Vergleich zu allen *Online-Steuererklärern* werden etwa 40%, also fast zwei Millionen Menschen in Deutschland, in Summe steuerehrlichere Angaben machen.

Literaturverzeichnis

- Amodio, D. M., Shah, J. Y., Sigelman, J., Brazy, P. C. & Harmon-Jones, E. (2003). Implicit regulatory focus associated with asymmetrical frontal cortical activity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 225-232.
- Atkinson, A. B. (1997). *Public Economics in Action*. Oxford: Clarendon Press.
- Avnet, T. & Higgins, E. T. (2006). How regulatory fit affects value in consumer choices and opinions. *Journal of Marketing Research*, 43 (1), 1-10.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, R. & Weiber, R. (2003). *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung* (10. Aufl.). Berlin: Springer.
- Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results. *Public Finance*, 42, 357-383.
- Bosl, K. (1975). *Die Gesellschaft in der Geschichte des Mittelalters* (Edition 3). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Bortz, J. (1999). *Statistik für Sozialwissenschaftler* (5., vollständig überarbeitete Aufl.). Berlin: Springer.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Noncompliant Actions. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (S. 15-39). Aldershot: Ashgate.
- Braithwaite, V. & Ahmed, E. (2005). A threat to tax morale: The case of Australian higher education policy. *Journal of Economic Psychology*, 26 (4), 523-540.
- Brennan, L. & Mavondo F. (2000). *Involvement: An Unfinished Story?* (schriftliche Fassung eines Vortrages zur ANZMAC2000 Konferenz: Visionary Marketing for 21st Century). Australien: Griffith University.

- Bühl, A. & Zöfel, P. (2003). *SPSS 11. Einführung in die moderne Datenanalyse unter Windows* (8. Aufl.). München: Pearson.
- Bundesministerium für Finanzen. (2009). *Die Steuerreform 2009* [Broschüre]. Wien: Author.
- Calderwood, G. & Webley, P. (1992). Who responds to changes in taxation? The relationship between taxation and incentive to work. *Journal of Economic Psychology*, 13 (4), 735-748.
- Camacho, C. J., Higgins, E. T. & Luger, L. (2003). Moral value transfer from regulatory fit: What feels right is right and what feels wrong is wrong. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84 (3), 498-510.
- Cesario, J., Grant, H. & Higgins, E. T. (2004). Regulatory Fit and Persuasion: Transfer From "Feeling Right". *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (3), 388-404.
- Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory Focus and Strategic Inclinations: Promotion and Prevention in Decision-Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69 (2), 117-132.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- De Kam, F. (2005). Tax reform: dreaming about though realities. *Journal of Economic Psychology*, 13, 679-686.
- Der Brockhaus. (2005). Der Brockhaus in Text und Bild 2005 (Version V3) [Computer software]. Mannheim: Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG
- Der digitale Grimm. (2004). Deutsches Wörterbuch (Version 05-04) [Computer software]. Frankfurt am Main: Zweitausendeins
- Enste, D. (2003). Ursachen der Schattenwirtschaft in den OECD-Staaten. *IW-Trends*, 4, 15-23.
- Enste, D. & Schneider, F. (2006). Wie groß ist die Schattenwirtschaft? Des Rätsels Lösung. *Wirtschaftsdienst - Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 86 (3), 185-191.
- Fellner, B., Holler, M., Kirchler, E. & Schabmann, A. (2007). Regulatory Focus Scale (RFS): Development of a Scale to Record Dispositional Regulatory Focus. *Swiss Journal of Psychology*, 66 (2), 109-116.

- Förster, J. (2003). The influence of approach and avoidance motor actions on food intake. *European Journal of Social Psychology*, 33, 339-350.
- Förster, J., Higgins, E. T. & Idson, L. C. (1998). Approach and Avoidance Strength During Goal Attainment: Regulatory Focus and the 'Goal Looms Larger' Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (5), 1115-1131.
- Förster, J. & Higgins, E. T. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16 (8), 631-636.
- Freitas, A. L. & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal directed-action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, 13 (1), 1-6.
- Freud, S. (1911). Formulierungen über die zwei Prinzipien des psychischen Geschehens. In E. Bleuler & S. Freud (Hrsg.), *Jahrbuch für psychoanalytische und psychopathologische Forschungen* (Band 3, S. 1-8). Wien: Deuticke.
- Freund, A. M. (2006). Age-differential motivational consequences of optimization versus compensation focus in younger and older adults. *Psychology and Aging*, 21 (2), 240-252.
- Frey, B. S. & Feld, L. P. (2002). *Deterrence and morale in taxation: An empirical analysis*: Working Paper No. 760. CESifo GmbH.
- Friedman, R. & Förster, J. (2001). The Effects of Promotion and Prevention Cues on Creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (6), 1001-1013.
- Gierl, H. (2005). Der optimale Einsatz von Goal Frames in der Anzeigenwerbung. *Werbeforschung und Praxis*, 3, 4-17.
- Häcker, H. & Stapf, K. H. (Hrsg.). (1998). *Dorsch Psychologisches Wörterbuch* (13., überarbeitete und erweiterte Aufl.). Bern: Hans Huber.
- Hasseldine, J. (1998). Prospect theory and tax reporting decision: Implications for tax administrators. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 52, 501-505.
- Hasseldine, J. & Hite, P. A. (2003). Framing, gender and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 24 (4), 517-533.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. *American Psychologist*, 52 (12), 1280-1300.

- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Band 30, S. 1–46). New York: Academic Press.
- Higgins, E. T. (2000). Making a Good Decision: Value From Fit. *American Psychologist*, 55 (11), 1217-1230.
- Higgins, E. T. (2005). Value from regulatory fit. *Current Directions in Psychological Science*, 14 (4), 209-213.
- Higgins, E. T. (2006). Value from hedonic experience and engagement. *Psychological Review*, 113 (3), 439-460.
- Higgins, E. T., Roney, C., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal Versus Ought Predilections for Approach and Avoidance: Distinct Self-Regulatory Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (2), 276-286.
- Holler, M., Fellner, B. & Kirchler E. (2005). *Selbstregulation, Regulationsfokus und Arbeitsmotivation* (Forschungsbericht). Wien: Universität, Fakultät für Psychologie, Abteilung für Wirtschaftspsychologie.
- Holler, M., Hölzl, E., Kirchler, E., Leder, S. & Mannetti, L. (2008). Framing of information on the use of public finances, regulatory fit of recipients and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 29 (4), 597-611.
- Idson, L. C., Liberman, N. & Higgins, E. T. (2000). Distinguishing Gains from Nonlosses and Losses from Nongains: A Regulatory Focus Perspective on Hedonic Intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 252-274.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of choice under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
- 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 & Policy*, 15 (4), 239-325.
- Kirchler, E. (1995). *Wirtschaftspsychologie: Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomische Psychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. (1997). The burden of new taxes: Acceptance of taxes as a function. *Journal of Socio-Economics*, 26 (4), 421-437.
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgements of five employment groups. *Journal of Socio-Economics*, 27, 117-131.

- Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio-Economics*, 28 (2), 131-138.
- Kirchler, E. (Hrsg.). (2008). *Arbeits- und Organisationspsychologie* (2., korrigierte Aufl.). Wien: WUV.
- Kirchler, E. & Maciejovski, 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.
- Kirchler, E. & Maciejovski, B. (2002). Steuermoral und Steuerhinterziehung. In D. Frey & L. von Rosenstiel (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie. Wirtschaftspsychologie*. Göttingen et al.: Hogrefe.
- Kirchler, E. & Rodler, C. (1997). Psychologie und Wirtschaft. In E. Kirchler, C. Rodler & D. Bernold (Hrsg.), *Psychologie der Wirtschaft: Porträts aus der Praxis* (S. 9-41). Wien: WUV.
- Kirchler, E., Hölzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The slippery slope framework. *Journal of Economic Psychology*, 29 (2), 210-225.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Schneider (2003). Everyday Representations of Tax Avoidance, Tax Evasion, and Tax Flight: Do Legal Differences Matter. *Journal of Economic Psychology*, 24 (4), 535-553.
- Kubinger, K. D. (2006). *Psychologische Diagnostik: Theorie und Praxis psychologischen Diagnostizierens*. Göttingen: Hogrefe.
- Kühberger, A. (1995). The framing of decisions: A new look at old problems. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 62 (2), 230-240.
- Kumpf, J. H. (1996). *5000 Jahre Steuern und Zölle* [On-line]. Verfügbar unter: http://80.245.147.98/120_menu_links/080_Steuermuseum/60_Museumsfuehrer/index.html [28.06.2009].
- Levin, I. P., Gaeth, G. J., Schreiber, J. & Lauriola, M. (2001). *A New Look at Framing Effects: Distribution of Effect Sizes, Individual Differences, and Independence of Types of Effects* (research bulletin). Iowa City: University of Iowa, Department of Psychology.
- Liebig, S. & Mau, S. (2005). Wann ist ein Steuersystem gerecht? Einstellungen zu allgemeinen Prinzipien der Besteuerung und zur Gerechtigkeit der eigenen Steuerlast. *Zeitschrift für Soziologie*, 34 (6), 468-491.

- McBarnet, D. (2003). When Compliance is not the Solution but the Problem: From Changes in Law to Changes in Attitude. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (S. 229-243). Aldershot: Ashgate.
- Meyerowitz, B. E. & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast selfexamination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
- Moscovici, S. (1981). On social representations. In Forgas, J. P. (Hrsg.), *Social Cognition: perspectives, on everyday understanding* (S. 181-209). London: Academic Press.
- Pelzmann, E. (1988). *Wirtschaftspsychologie. Arbeitslosenforschung. Schattenwirtschaft. Steuerpsychologie* (2. Aufl.). Wien: Springer.
- Pommerehne, W., Hart, A. & Frey, B. S. (1994). Tax morale, tax evasion and the choice of policy instruments in different political systems. *Public Finance*, 49, 52-69.
- Porschke, C. & Witte, E. H. (2002). Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit. In E. H. Witte (Hrsg.), *Sozialpsychologie wirtschaftlicher Prozesse* (S. 256-288). Lengerich: Pabst.
- Schmölbers, G. (1975). *Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgemeinschaft.
- Spicer, M. W. & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding tax evasion. *Public Finance*, 31, 295-305.
- Spiegel, S., Grant-Pillow, H. & Higgins, E. T. (2004). How regulatory fit enhances motivational strength during goal pursuit. *European Journal of Social Psychology*, 34 (1), 39-54.
- Tumpel, M. (2007). *Steuern Kompakt 2007: Eine Einführung in die Steuerlehre*. Wien: Linde.
- Turner, J. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35 (1), 1-22.
- Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the law: Procedural justice, legitimacy, and compliance*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vogel, J. (1974). Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data. *National Tax Journal*, 37, 499-514.

- von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Wallschutzky, I. G. (1984). Possible causes of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 5, 371-384.
- Wenzel, M. (2003). Tax Compliance and the Psychology of Justice: Mapping the Field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy* (pp. 41-69). Aldershot: Ashgate.
- Werth, L., Mayer, J. & Mussweiler, T. (2006). Der Einfluss des regulatorischen Fokus auf integrative Verhandlungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 37 (1), 19-25.
- Wirtschaftskammern Österreichs. (2009a). *Abgaben und Steuern: Der Einkommensteuertarif ab 2005* [Broschüre]. Wien: Author.
- Wirtschaftskammern Österreichs. (2009b). *Abgaben und Steuern: Körperschaftsteuer* [Broschüre]. Wien: Author.

Abbildungsverzeichnis

1	Soziale Repräsentation von Steuerzahlern und Steuersündern .	22
2	Die Prospect-Theorie im Steuerkontext	26
3	Das Slippery-Slope-Modell im Steuerkontext	30
4	Ursachen des Regulationsfokus und seine Auswirkungen	34
5	Versuchsdesign mit Wechselwirkung	41
6	Geschätzte Randmittel für die Steuerehrlichkeit	54
7	Geschätzte Randmittel für die Gerechtigkeitswahrnehmung . .	55

Tabellenverzeichnis

1	Einkommensteuertarif	11
2	Der Fragebogen	45
3	Die Stichprobe	56
4	Deskriptive Statistiken der Regulatory Focus Scale	57
5	Ergebnisse der Faktoren- und Reliabilitätsanalyse	58
6	Ergebnisse der MANOVA (Zwischensubjekteffekte)	59
7	Steuerehrlichkeit und Gerechtigkeitswahrnehmung unter Einfluss der UVs	60

Abkürzungsverzeichnis

AHS	Allgemeinbildende höhere Schule
AV	Abhängige Variable
BHS	Berufsbildende höhere Schule
C- α	Cronbach-alpha
df	Freiheitsgrade
E.Var.	Erklärter Varianzanteil
EStG	Einkommensteuergesetz
η^2	Eta-Quadrat: erklärter Varianzanteil in der Varianzanalyse
f	Häufigkeit
F	Faktor
F	F -Wert
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
H	Hypothese
$k.I-S-K$	korrigierte Item-Skala-Korrelation
$K-S-Z$	Kolmogorov-Smirnov-Z-Wert
KES	Kapitalertragsteuer
KSt	Körperschaftsteuer
λ	Lambda: Eigenwerte der Faktoren
M	Mittelwert

MANOVA	multivariate Varianzanalyse
Md	Median
N, n	Stichprobe (gesamt), Stichprobe (reduziert)
p	Wahrscheinlichkeit
prä	präventionsorientiert
pro	promotionsorientiert
r	Korrelationskoeffizient
RegFok	Regulationsfokus
RF	Regulatorischer Fit
SD	Standardabweichung
SE	Standardfehler
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
Σ	Summe
t	t -Wert
UNI	Universität
USt	Umsatzsteuer
UV	Unabhängige Variable
VG	Versuchsgruppe

Anhang

A. Danksagung

Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Kollegen und Teilnehmern der Studie bedanken, die zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

Mein besonderer Dank gilt:

- Herrn Professor Dr. Erich Kirchler, der meine Diplomarbeit betreute und den viel zu langen Zeitaufwand zur Fertigstellung der Studie, mit Nachsicht und Geduld tolerierte;
- meiner Mutter Barbara, die in guten und schlechten Zeiten immer für mich da war und sich, wie kein anderer Mensch mehr, wünschte und freute, dass ich mein Studium mit positivem Erfolg absolviere;
- meinem besten Freund Andreas, der selbst nach 25 Jahren, dieser Freundschaft nicht Müde ist und mein Leben, nicht nur durch seine kulinarischen Köstlichkeiten, bereichert;
- allen Freunden (in alphabetischer Reihenfolge), die mir wichtig sind und die ich nach all den Jahren nicht mehr missen möchte: Eva, Fabian, Florian, Gabi, Georg, Martin, Nuki, Sascha, Stefanie, Vincent;
- Frau Mag. Ingrid Wahl, die diese Arbeit gelesen und mir ihre Korrekturvorschläge unterbreitet hat.

B. Fragebögen



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit unter der Leitung von Prof. Dr. Kirchler am Institut für Wirtschaftspsychologie der Fakultät für Psychologie, führe ich eine Untersuchung durch, bei der ich Sie um Ihre Mitarbeit bitte.

Bitte bearbeiten Sie den Fragebogen konzentriert und aufrichtig, falsche und richtige Antworten gibt es nicht, es zählt lediglich Ihre Meinung und Einstellung.

Die Teilnahme ist anonym, Ihre Angaben werden vertraulich behandelt und ausschließlich für meine Diplomarbeit verwendet.

Ich danke für Ihre Mitarbeit!

Michael Mosler

Bitte kreuzen Sie bei jeder Aussage an, inwieweit sie für Sie zutrifft.

	Trifft ganz sicher nicht zu	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu	Trifft ganz sicher zu	Weiß nicht
	1	2	3	4	5	6	7	?
Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich erledige Dinge gerne auf eine neue Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist es sehr wichtig, meinen Verpflichtungen nachzukommen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Probleme löse ich meist auf kreative Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dinge ganz genau zu überprüfen beziehungsweise zu kontrollieren liegt mir nicht.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich probiere gerne viele verschiedene Sachen aus und habe auch oft Erfolg damit.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist wichtig für mich, dass meine Leistungen von anderen erkannt und geschätzt werden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Im Folgenden finden Sie Aussagen zu Ihrem persönlichen Bezug zum Thema Steuern.
Bitte kreuzen Sie bei jeder Frage die für Sie zutreffende Antwort an.

	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu
	1	2	3	4	5
Ich interessiere mich für das Thema Steuern.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich hole mir immer wieder aktuelle Informationen zum Thema Steuern (z.B. Steuerberater, Homepage des Finanzministeriums etc.).	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lese mit Interesse Artikel zum Thema Steuern (z.B. in Tageszeitungen, Magazinen, Büchern, im Internet etc.).	☐	☐	☐	☐	☐
Ich unterhalte mich im Freundes-, Bekannten- oder Familienkreis oft über sachliche Details zum Thema Steuern.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich befasse mich mit Steuerangelegenheiten (Zuverdienstgrenzen, Steuerfreibetrag, Absetzbarkeit, Einkommenssteuerausgleich etc.) um Steuervorteile für mich zu nutzen.	☐	☐	☐	☐	☐

Bitte lesen Sie den nun folgenden Text zur Verwendung der Steuergelder besonders aufmerksam durch.

Steuern machen den modernen Staat

Die Steuerleistungen jedes einzelnen Bürgers stellen die wichtigste Einnahmequelle des Staates dar. Im Jahr 2008 hatte der Staat Österreich Einnahmen aus Steuern, Gebühren und Abgaben in der Höhe von 66,9 Mrd. €. Davon wurden 34,7 Mrd. € als so genannte Transferzahlungen vom Bund nicht zur Erfüllung eigener Aufgaben verwendet, sondern gingen auf vielfältige Weise als Leistungen an die Bürger zurück.

Führen die Bürger ihre Steuern ehrlich ab, ist der Staat mit diesen finanziellen Mitteln in der Lage, das Sozialsystem zu finanzieren, zu verbessern und für alle ein Gesundheitssystem auf neuestem Stand zu Verfügung zu stellen.

Weiters kann der Staat mit den Steuereinnahmen die Infrastruktur, wie zum Beispiel das Straßen- und Schienennetz, im Land ausbauen, sowie den Bürgern ein modernes Rechtssystem auf hohem Niveau bieten und innere Sicherheit garantieren.

Mit diesen Geldern wird auch ein qualitativ hochwertiges Bildungssystem finanziert und somit ein breites Bildungsangebot an Schulen und Universitäten zu Verfügung gestellt. Im Bereich Kunst und Kultur wird ein vielfältiges, kulturelles Angebot gefördert. Außerdem ermöglicht der Staat mit der Unterstützung von Forschung und Wissenschaft eine positive Weiterentwicklung und Konkurrenzfähigkeit des Landes.

Diese Leistungen können allen Bürgern zu Gute kommen, wenn die Steuerzahler ihr Einkommen ehrlich versteuern.

Bitte kreuzen Sie nun bei jeder Aussage die für Sie zutreffende Antwort an.

	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu
	1	2	3	4	5
Ich empfinde das Verhältnis zwischen den Steuern, die bezahlt werden, und den Leistungen des Staates für den Einzelnen als ausgewogen.	☐	☐	☐	☐	☐
Verglichen mit den Gegenleistungen, die ich vom Staat bekomme, empfinde ich die Höhe meiner Steuern als gerechtfertigt.	☐	☐	☐	☐	☐

Bitte versetzen Sie sich nun in folgende Situation...

Sie sind Angestellter in einem internationalen Unternehmen und verdienen recht gut. Sie planen, sich bald ein neues Auto zu kaufen, und brauchen noch mehr Geld, um diese Investition tätigen zu können. Daher arbeiten Sie gelegentlich bei Projekten im Betrieb eines Bekannten mit. Diese Projektarbeit erfolgt auf selbständiger Basis, und Sie haben im Zeitraum von Juni bis August € 4.500.- dazu verdient.

Es ist Ihre Pflicht, diesen Zusatzverdienst in einer Einkommenssteuererklärung offen zu legen und dafür sowohl ca. € 954.- Sozialversicherungsbeiträge als auch ca. € 1.620.- Einkommenssteuer zu zahlen. Insgesamt müssen Sie also für die angeführten € 4.500.- Abgaben in der Höhe von etwa € 2.574.- entrichten.

Aus verlässlichen Quellen erfahren Sie, dass die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung äußerst gering ist. Das bedeutet, dass die Steuerbehörde in den meisten Fällen nicht bemerken würde, wenn Sie die € 4.500.- in Ihrer Einkommenssteuererklärung nicht anführen würden. Im Falle einer Steuerprüfung müssten Sie jedoch eine Strafe zahlen, die bis zur doppelten Höhe des hinterzogenen Betrages ausmacht.

Werden Sie Ihren Zusatzverdienst von € 4.500.- in der Einkommenssteuererklärung anführen? Machen Sie bitte einmal ein Kreuz auf der Linie zwischen Nein und Ja, je nachdem wie sehr Sie zu einer Antwort tendieren.

Nein, auf keinen Fall
Ja, auf jeden Fall

Zum Schluss bitte ich Sie noch um persönliche Angaben.

Alter _____ Jahre	Ich bin... angestellt ☐ selbstständig ☐ erwerbstätig ☐	Ich habe ein steuerpflichtiges Einkommen ja ☐ nein ☐ weiß nicht ☐	Höchste abgeschlossene Ausbildung Pflichtschule ☐ Lehre ☐ Fachschule ☐ AHS ☐ BHS ☐ Universität / Fachhochschule ☐
Geschlecht männlich ☐ weiblich ☐			

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit unter der Leitung von Prof. Dr. Kirchler am Institut für Wirtschaftspsychologie der Fakultät für Psychologie, führe ich eine Untersuchung durch, bei der ich Sie um Ihre Mitarbeit bitte.

Bitte bearbeiten Sie den Fragebogen konzentriert und aufrichtig, falsche und richtige Antworten gibt es nicht, es zählt lediglich Ihre Meinung und Einstellung.

Die Teilnahme ist anonym, Ihre Angaben werden vertraulich behandelt und ausschließlich für meine Diplomarbeit verwendet.

Ich danke für Ihre Mitarbeit!

Michael Mosler

Bitte kreuzen Sie bei jeder Aussage an, inwieweit sie für Sie zutrifft.

	Trifft ganz sicher nicht zu	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu	Trifft ganz sicher zu	Weiß nicht
	1	2	3	4	5	6	7	?
Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich erledige Dinge gerne auf eine neue Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist es sehr wichtig, meinen Verpflichtungen nachzukommen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Probleme löse ich meist auf kreative Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dinge ganz genau zu überprüfen beziehungsweise zu kontrollieren liegt mir nicht.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich probiere gerne viele verschiedene Sachen aus und habe auch oft Erfolg damit.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist wichtig für mich, dass meine Leistungen von anderen erkannt und geschätzt werden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Im Folgenden finden Sie Aussagen zu Ihrem persönlichen Bezug zum Thema Steuern.
Bitte kreuzen Sie bei jeder Frage die für Sie zutreffende Antwort an.

	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu
	1	2	3	4	5
Ich interessiere mich für das Thema Steuern.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich hole mir immer wieder aktuelle Informationen zum Thema Steuern (z.B. Steuerberater, Homepage des Finanzministeriums etc.).	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lese mit Interesse Artikel zum Thema Steuern (z.B. in Tageszeitungen, Magazinen, Büchern, im Internet etc.).	☐	☐	☐	☐	☐
Ich unterhalte mich im Freundes-, Bekannten- oder Familienkreis oft über sachliche Details zum Thema Steuern.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich befasse mich mit Steuerangelegenheiten (Zuverdienstgrenzen, Steuerfreibetrag, Absetzbarkeit, Einkommenssteuerausgleich etc.) um Steuervorteile für mich zu nutzen.	☐	☐	☐	☐	☐

Bitte lesen Sie den nun folgenden Text zur Verwendung der Steuergelder besonders aufmerksam durch.

Ohne Steuern ist kein Staat zu machen

Die Steuerleistungen jedes einzelnen Bürgers stellen die wichtigste Einnahmequelle des Staates dar. Im Jahr 2008 hatte der Staat Österreich Einnahmen aus Steuern, Gebühren und Abgaben in der Höhe von 66,9 Mrd. €. Davon wurden 34,7 Mrd. € als so genannte Transferzahlungen vom Bund nicht zur Erfüllung eigener Aufgaben verwendet, sondern gingen auf vielfältige Weise als Leistungen an die Bürger zurück.

Führen die Bürger ihre Steuern nicht ehrlich ab, sind die Steuereinnahmen zu gering und der Staat ist nicht ausreichend in der Lage, für soziale Absicherung und gleiche medizinische Versorgung für alle Bürger im Land zu sorgen.

Weiters kann der Staat ohne diese Steuereinnahmen infrastrukturelle Aufgaben nur mehr in geringerem Ausmaß wahrnehmen, so kann zum Beispiel die notwendige regelmäßige Wartung des Straßen- und Schienennetzes nicht mehr gewährleistet werden. Außerdem drohen massive Einsparungen im Bereich Sicherheit und Recht.

Stehen nicht ausreichend Gelder zur Verfügung, leidet das Bildungssystem. Das Niveau der Schulen und Universitäten sinkt. Fehlende Gelder im Bereich Kunst und Kultur schränken das kulturelle Angebot stark ein. Außerdem können Aufgaben des Katastrophenschutzes und der finanziellen Soforthilfe nicht befriedigend erfüllt werden.

Diese Leistungen können nicht mehr für alle Bürger gewährleistet werden, wenn ein Großteil der Steuerzahler Steuern hinterzieht.

Bitte kreuzen Sie nun bei jeder Aussage die für Sie zutreffende Antwort an.

	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu
	1	2	3	4	5
Ich empfinde das Verhältnis zwischen den Steuern, die bezahlt werden, und der Leistung des Staates für den Einzelnen als ausgewogen..	☐	☐	☐	☐	☐
Verglichen mit den Gegenleistungen, die ich vom Staat bekomme, empfinde ich die Höhe meiner Steuern als gerechtfertigt.	☐	☐	☐	☐	☐

Bitte versetzen Sie sich nun in folgende Situation...

Sie sind Angestellter in einem internationalen Unternehmen und verdienen recht gut. Sie planen, sich bald ein neues Auto zu kaufen, und brauchen noch mehr Geld, um diese Investition tätigen zu können. Daher arbeiten Sie gelegentlich bei Projekten im Betrieb eines Bekannten mit. Diese Projektarbeit erfolgt auf selbständiger Basis, und Sie haben im Zeitraum von Juni bis August € 4.500.- dazu verdient.

Es ist Ihre Pflicht, diesen Zusatzverdienst in einer Einkommenssteuererklärung offen zu legen und dafür sowohl ca. € 954.- Sozialversicherungsbeiträge als auch ca. € 1.620.- Einkommenssteuer zu zahlen. Insgesamt müssen Sie also für die angeführten € 4.500.- Abgaben in der Höhe von etwa € 2.574.- entrichten.

Aus verlässlichen Quellen erfahren Sie, dass die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung äußerst gering ist. Das bedeutet, dass die Steuerbehörde in den meisten Fällen nicht bemerken würde, wenn Sie die € 4.500.- in Ihrer Einkommenssteuererklärung nicht anführen würden. Im Falle einer Steuerprüfung müssten Sie jedoch eine Strafe zahlen, die bis zur doppelten Höhe des hinterzogenen Betrages ausmacht.

Werden Sie Ihren Zusatzverdienst von € 4.500.- in der Einkommenssteuererklärung anführen? Machen Sie bitte einmal ein Kreuz auf der Linie zwischen Nein und Ja, je nachdem wie sehr Sie zu einer Antwort tendieren.

Nein, auf keinen Fall
Ja, auf jeden Fall

Zum Schluss bitte ich Sie noch um persönliche Angaben.

Alter _____ Jahre	Ich bin... angestellt ☐ selbstständig ☐ erwerbstätig ☐	Ich habe ein steuerpflichtiges Einkommen ja ☐ nein ☐ weiß nicht ☐	Höchste abgeschlossene Ausbildung Pflichtschule ☐ Lehre ☐ Fachschule ☐ AHS ☐ BHS ☐ Universität / Fachhochschule ☐
Geschlecht männlich ☐ weiblich ☐			

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

C. Rohdaten

Nummer	D1	D2	D3	D4	D5	uD5	D6	uD6	D7	D8	D9	D10	I1	I2	I3	I4	I5
1	7	3	5	5	3	5	5	3	7	7	5	6	2	1	1	2	4
2	5	7	7	7	4	4	6	2	7	7	7	7	5	1	5	5	5
3	6	6	7	6	2	6	99	99	7	6	6	6	1	1	2	1	4
4	5	4	7	7	1	7	7	2	7	7	6	3	4	2	5	5	2
5	3	5	5	7	7	1	4	4	3	6	6	6	2	2	2	2	4
6	3	3	1	3	3	5	6	2	7	5	5	5	1	1	1	1	1
7	5	5	7	6	2	6	5	3	6	7	4	4	4	1	3	1	4
8	6	6	5	5	5	3	3	5	6	6	6	4	3	4	4	4	3
9	5	5	6	5	2	6	6	6	6	6	4	5	3	5	5	4	4
10	6	6	3	4	7	1	3	5	7	7	5	7	1	1	1	1	1
11	1	6	7	7	6	2	7	1	6	7	7	6	5	1	1	3	5
12	3	4	7	7	2	6	6	2	7	7	6	6	3	2	2	2	3
13	1	2	7	6	3	5	7	1	6	7	7	6	5	4	2	3	5
14	1	5	7	5	3	5	4	4	6	5	5	3	3	3	3	3	3
15	6	6	6	2	2	6	4	4	6	2	2	3	5	2	4	1	2
16	5	5	5	6	2	6	5	3	6	5	3	3	4	4	4	2	4
17	4	5	6	6	6	2	4	4	6	6	5	7	4	4	4	4	4
18	5	5	5	6	1	7	3	5	6	5	5	5	5	2	1	1	3
19	7	5	6	5	3	5	3	3	7	6	6	3	2	2	4	1	2
20	5	5	6	5	3	5	3	5	6	5	4	3	4	2	2	2	2
21	5	7	6	5	4	4	6	2	6	6	6	5	1	1	1	2	1
22	2	4	6	5	2	6	6	2	6	5	5	5	4	4	4	3	4
23	7	5	99	6	1	7	7	1	7	7	5	3	5	5	4	3	5
24	5	4	7	6	1	7	7	1	7	6	7	7	2	1	1	1	5
25	6	7	6	5	3	5	4	4	6	6	6	6	99	2	2	3	2
26	6	5	6	2	2	6	1	7	5	6	6	3	1	1	1	1	1
27	6	4	7	2	5	3	5	3	7	3	6	6	2	2	3	2	4
28	3	6	5	6	4	5	4	5	3	6	5	6	2	1	1	1	1
29	4	6	5	5	2	6	4	4	6	5	6	2	1	1	1	1	1
30	7	6	7	6	1	7	7	7	7	5	7	7	4	1	4	5	4
31	4	4	7	4	2	6	4	4	6	4	4	5	5	4	3	3	3
32	5	3	5	3	5	3	2	6	2	3	6	3	2	1	1	2	2
33	6	6	7	6	1	7	4	4	7	5	7	5	5	4	4	4	5
34	5	5	5	6	5	3	5	3	5	6	6	6	3	1	1	1	4
35	3	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	3	2	2	2	2	2
36	2	5	4	5	7	1	4	4	3	5	6	5	4	4	99	4	4
37	7	5	6	6	2	6	5	3	7	6	6	5	1	1	1	2	1
38	6	5	6	7	2	6	7	1	7	6	3	3	2	2	4	4	4
39	5	3	7	2	2	6	6	2	6	4	7	7	1	1	1	1	1
40	5	2	6	3	1	7	6	2	6	2	6	5	4	4	4	3	4

Nummer	D1	D2	D3	D4	D5	u05	D6	u06	D7	D8	D9	D10	I1	I2	I3	I4	I5
41	4	2	6	6	5	3	6	2	7	5	7	3	2	1	1	1	5
42	5	2	6	4	2	6	6	2	6	4	6	3	5	4	4	4	4
43	6	5	7	4	1	7	5	3	7	5	5	4	1	1	1	1	2
44	5	6	7	5	1	7	7	3	7	5	5	6	4	2	1	2	2
45	7	6	7	5	6	2	4	4	6	6	7	6	1	1	1	3	1
46	6	5	7	6	2	6	6	3	7	6	5	4	3	4	3	4	3
47	7	6	6	7	5	3	2	6	7	6	5	5	5	4	4	4	5
48	6	4	5	4	3	5	3	5	6	3	6	3	4	4	4	4	4
49	2	5	6	5	4	4	5	3	7	6	7	7	3	2	1	1	4
50	3	4	6	5	2	6	5	3	6	6	6	5	4	4	3	4	4
51	4	5	7	4	1	7	5	3	1	6	6	3	2	2	2	2	5
52	5	5	6	5	3	5	5	3	7	5	7	3	3	2	2	1	2
53	6	6	6	5	2	6	6	2	6	6	5	5	4	4	4	2	4
54	3	3	7	99	2	6	6	2	7	3	7	3	2	1	1	2	1
55	6	6	5	6	2	6	1	7	7	6	6	5	4	1	4	2	4
56	5	5	6	99	5	3	3	5	5	3	6	3	2	2	4	2	2
57	6	5	6	5	3	5	6	2	6	5	5	3	2	1	2	2	2
58	3	5	5	6	4	4	6	2	5	6	7	7	3	2	2	2	2
59	3	6	7	5	1	7	7	1	7	6	6	5	2	2	4	2	2
60	6	6	7	7	5	3	5	3	7	7	7	7	4	3	3	4	4
61	6	5	7	5	2	6	3	5	6	5	4	5	1	1	1	2	4
62	5	6	5	5	3	5	3	5	5	5	4	3	4	2	4	4	4
63	2	3	6	6	5	3	5	3	6	6	7	6	4	2	4	4	4
64	6	6	7	6	3	5	3	5	7	5	7	5	4	4	4	3	4
65	5	5	5	5	2	6	5	3	6	3	3	2	5	4	4	4	4
66	7	6	7	3	5	3	5	3	7	7	7	7	5	5	2	1	5
67	5	5	5	5	6	2	3	5	6	5	6	6	3	1	2	1	1
68	6	5	6	7	1	7	7	7	1	6	7	4	4	3	2	4	4
69	6	5	5	6	1	7	3	5	7	5	6	5	4	5	2	2	4
70	5	6	2	4	3	5	2	6	4	6	5	6	1	1	1	1	1
71	5	5	7	6	3	5	6	2	7	5	6	4	4	3	4	3	4
72	7	3	6	5	1	7	5	3	7	6	7	7	1	1	1	2	1
73	5	6	6	5	3	5	2	6	5	4	6	6	1	1	1	1	1
74	3	6	6	6	4	4	4	4	4	5	5	5	7	3	1	4	2
75	5	5	6	99	1	7	3	5	7	5	6	5	2	2	1	2	4
76	5	3	6	2	5	3	5	3	5	3	5	3	3	2	2	2	4
77	6	5	6	6	3	5	6	5	7	6	6	5	2	1	1	3	4
78	3	7	6	99	1	7	6	2	7	5	7	3	4	2	4	2	4
79	4	4	7	5	7	1	6	2	6	6	7	3	4	4	2	4	5
80	6	7	7	4	2	6	6	2	6	6	7	5	3	2	4	2	3

Nummer	D1	D2	D3	D4	D5	u05	D6	u06	D7	D8	D9	D10	I1	I2	I3	I4	I5
81	5	6	6	6	3	5	3	5	2	6	6	6	2	1	1	1	4
82	5	6	6	4	2	6	6	2	6	5	5	4	2	1	1	2	3
83	5	3	7	5	2	6	5	3	7	6	6	3	2	1	1	1	1
84	6	6	7	6	2	6	5	3	7	5	6	6	2	3	2	2	2
85	7	6	7	6	2	6	6	2	7	7	6	5	5	5	5	4	4
86	5	3	3	6	5	3	3	1	5	5	7	4	2	1	3	3	1
87	5	5	6	6	3	5	6	2	7	4	5	2	4	2	4	3	2
88	5	6	7	6	1	7	5	3	7	6	6	6	2	2	2	2	3
89	5	4	6	5	4	4	5	3	5	5	5	5	3	3	3	4	3
90	6	4	7	3	1	7	6	2	6	6	6	6	4	4	3	4	4
91	6	6	6	5	2	6	5	3	7	5	7	3	2	5	2	4	5
92	5	6	4	4	3	5	2	6	6	3	5	4	1	1	1	1	1
93	5	5	6	6	2	6	4	4	6	6	6	4	1	1	1	1	3
94	7	5	6	6	5	3	6	2	7	4	7	7	3	4	4	2	4
95	6	6	6	6	2	6	4	4	5	5	5	3	4	4	4	5	5
96	7	7	7	7	2	6	4	4	4	6	6	6	6	4	2	4	4
97	5	6	7	7	2	6	4	4	7	7	3	5	2	3	4	2	4
98	2	4	6	5	2	6	4	4	6	5	6	6	5	4	4	4	5
99	4	5	6	6	3	5	4	4	6	6	7	4	4	4	4	2	3
100	6	4	6	7	2	6	3	5	4	3	6	3	1	1	2	1	2
101	6	5	7	5	1	7	4	4	5	3	5	5	2	2	1	1	1
102	7	6	6	5	3	5	6	2	7	6	7	6	5	4	4	2	5
103	5	5	6	5	2	6	5	3	6	5	6	5	4	4	3	4	4
104	6	5	6	6	3	5	5	3	6	6	6	6	2	2	2	1	1
105	6	3	6	5	5	3	3	5	6	5	6	6	2	1	1	4	1
106	5	3	6	6	4	4	5	3	5	4	7	5	4	2	2	3	4
107	7	7	6	7	5	3	3	5	6	7	7	5	4	4	1	2	5
108	5	5	5	7	2	6	6	2	7	5	6	6	3	1	1	1	4
109	5	2	7	2	3	5	5	3	7	3	6	6	4	4	5	2	5
110	3	3	6	5	2	6	6	2	6	5	7	6	3	2	1	2	4
111	5	5	5	5	5	3	3	5	3	5	6	6	4	2	2	2	4
112	6	6	7	6	1	7	6	2	6	6	5	5	5	4	4	4	4
113	5	3	5	4	5	3	5	3	5	3	6	6	3	2	2	2	4
114	6	4	5	6	5	3	5	3	4	6	6	6	2	1	1	2	2
115	4	3	6	6	5	3	6	2	6	5	7	6	3	2	2	3	3
116	6	6	6	6	2	6	6	2	5	5	6	6	1	1	1	1	1
117	5	4	7	6	1	7	7	1	7	6	7	4	2	2	1	1	2
118	5	7	7	7	1	7	6	2	7	6	5	5	5	5	5	4	4
119	7	7	7	5	7	6	2	5	3	5	6	7	6	1	2	2	2
120	3	6	6	5	3	5	5	3	6	5	6	6	5	4	4	3	4

	MW_Invol	Framing	G1	G2	MW_Ger	H	Alter	Sex	Beruf	Einkommen	Schulbildung	MW_Pro	MW_Pra	ProSplit	PraSplit	RegFok	Fit
1	2,00	0	2	2	2,00	3	31	0	0	0	2	4,33	5,75	0	1	2	3
2	4,20	0	1	99	1,00	0	28	0	0	1	1	7,00	7,00	1	1	1	99
3	1,80	1	2	2	2,00	11	27	1	0	0	0	1	6,00	6,50	1	1	99
4	3,60	1	4	1	2,50	50	32	1	0	0	0	1	6,00	5,75	1	1	99
5	2,40	1	3	3	3,00	62	28	1	1	1	1	5	6,00	5,00	1	0	2
6	1,00	0	4	3	3,50	999	31	1	0	0	0	1	3,67	4,50	0	0	99
7	2,60	1	2	2	2,00	999	22	0	0	0	0	3	6,00	5,25	1	0	2
8	3,40	1	2	2	2,00	77	36	0	0	0	0	1	5,67	4,50	1	0	2
9	4,20	0	2	4	3,00	29	19	1	0	0	0	2	5,33	5,25	1	0	1
10	1,00	0	1	5	3,00	41	21	1	0	0	0	2	5,00	6,00	0	1	2
11	3,00	1	5	5	5,00	100	28	0	0	0	0	1	6,67	6,50	1	1	99
12	2,40	0	5	5	5,00	81	21	1	0	0	0	4	6,00	6,50	1	1	99
13	3,80	1	3	3	3,00	50	20	0	0	0	0	3	5,00	6,50	0	1	2
14	3,00	1	4	4	4,00	46	20	1	0	1	0	0	5,00	5,25	0	0	99
15	2,80	1	2	5	3,50	100	42	0	0	0	0	1	3,33	4,00	0	0	99
16	3,60	0	2	2	2,00	32	22	1	1	1	1	3	5,33	4,25	1	0	1
17	4,00	0	2	1	1,50	32	36	0	0	0	0	4	5,67	6,00	1	1	99
18	1,60	1	2	2	2,00	57	31	0	0	0	0	4	5,33	5,25	1	0	2
19	2,00	0	2	2	2,00	28	37	0	1	1	1	2	5,33	5,50	1	0	1
20	2,40	1	2	2	2,00	26	36	0	1	0	0	2	5,00	4,75	0	0	99
21	1,20	0	1	1	1,00	25	29	0	0	0	0	2	6,00	5,75	1	1	99
22	3,80	1	2	2	2,00	71	47	0	0	0	0	2	4,67	5,50	0	0	99
23	4,40	0	2	2	2,00	83	48	0	1	0	0	2	5,33	5,00	1	0	1
24	2,00	1	3	3	3,00	100	23	1	0	0	0	3	5,33	7,00	1	1	99
25	2,25	1	3	4	3,50	62	23	0	0	0	0	4	6,00	5,25	1	0	2
26	1,00	1	2	2	2,00	0	27	0	0	0	0	1	4,33	5,00	0	0	99
27	2,60	0	4	3	3,50	0	31	0	0	0	0	0	3,00	6,50	0	1	2
28	1,20	1	3	1	2,00	0	20	0	0	0	1	0	5,67	5,75	1	1	99
29	1,00	0	3	1	2,00	1	27	0	1	0	0	0	5,33	4,75	1	0	1
30	3,60	0	1	1	1,00	999	23	1	0	0	0	1	5,67	7,00	1	1	99
31	3,20	1	4	4	4,00	50	39	0	0	0	0	5	4,00	5,75	0	1	4
32	1,60	0	4	2	3,00	100	32	0	0	0	0	5	3,00	4,00	0	0	99
33	4,40	0	2	2	2,00	0	34	0	0	0	0	4	5,67	6,50	1	1	99
34	2,00	1	4	3	3,50	22	32	1	1	1	0	5	5,67	5,50	1	0	2
35	2,00	0	2	2	2,00	49	34	0	0	0	0	3	5,00	4,50	0	0	99
36	4,00	0	4	4	4,00	25	51	0	1	0	0	2	5,00	4,50	0	0	99
37	1,20	1	4	5	4,50	78	59	0	99	1	2	2	5,67	6,00	1	1	99
38	3,20	0	5	4	4,50	98	42	0	0	0	0	4	6,00	4,75	1	0	1
39	1,00	1	3	3	3,00	49	31	0	0	0	0	3	3,00	6,75	0	1	2
40	3,80	0	2	2	2,00	93	38	0	0	0	0	4	2,33	5,75	0	1	2
																	3

	MW_Invol	Framing	G1	G2	MW_Ger	H	Alter	Sex	Beruf	Einkommen	Schulbildung	MW_Pro	MW_Pra	ProSplit	PräSplit	RegFok	Fit
41	2,00	0	4	4	4,00	48	36	0	0	0	5	4,33	5,75	0	1	2	3
42	4,20	1	4	4	4,00	36	32	0	1	0	2	3,33	5,25	0	0	1	99
43	1,40	0	3	2	2,50	71	36	1	0	0	5	4,67	5,75	0	1	2	3
44	2,20	0	4	4	4,00	100	27	0	0	0	1	5,33	6,25	1	1	1	99
45	1,40	1	3	2	2,50	15	40	0	0	0	1	5,67	6,50	1	1	1	99
46	3,40	1	4	5	4,50	97	31	0	1	0	2	5,67	5,75	1	1	1	99
47	4,40	1	3	2	2,50	73	31	0	1	0	1	6,33	5,75	1	1	1	99
48	4,00	0	2	2	2,00	0	32	0	0	0	4	3,67	5,00	0	0	1	99
49	2,20	1	2	2	2,00	52	27	0	0	0	2	5,33	6,75	1	1	1	99
50	3,80	0	2	2	2,00	86	30	0	0	0	4	5,00	5,75	0	1	2	3
51	2,60	1	4	4	4,00	97	21	1	0	1	4	5,00	4,25	0	0	1	99
52	1,80	0	2	2	2,00	22	36	1	0	0	3	5,00	5,75	0	1	2	3
53	3,60	0	4	4	4,00	999	36	0	0	0	2	5,67	5,50	1	0	0	1
54	1,40	0	5	5	5,00	47	36	0	0	0	4	3,00	6,00	0	1	2	3
55	3,00	1	4	3	3,50	13	36	0	0	0	4	6,00	5,75	1	1	1	99
56	2,40	0	2	2	2,00	8	38	1	0	0	3	4,00	5,00	0	0	1	99
57	1,80	1	2	2	2,00	20	48	0	0	0	4	5,00	5,00	0	0	1	99
58	2,20	1	4	5	4,50	89	20	0	0	0	3	5,67	6,25	1	1	1	99
59	2,40	0	5	4	4,50	100	26	0	0	0	3	5,67	6,25	1	1	1	99
60	3,60	0	2	2	2,00	0	25	0	0	0	3	6,67	7,00	1	1	1	99
61	1,80	0	5	2	3,50	88	29	1	0	0	2	5,00	5,50	0	0	1	99
62	3,60	1	2	4	3,00	30	38	0	0	0	5	5,33	4,25	1	0	0	2
63	3,60	0	2	2	2,00	4	31	0	0	0	5	5,00	6,25	0	1	2	3
64	3,60	0	4	4	4,00	0	36	1	0	0	4	5,67	6,50	1	1	1	99
65	4,20	1	2	2	2,00	15	31	0	0	0	4	4,33	4,00	0	0	1	99
66	3,60	1	1	2	1,50	100	45	0	0	0	5	5,33	7,00	1	1	1	99
67	1,60	0	4	5	4,50	69	22	0	1	1	4	5,00	5,75	0	1	2	3
68	3,40	1	3	1	2,00	100	38	0	1	0	5	6,33	5,75	1	1	1	99
69	3,40	0	2	1	1,50	98	42	0	0	0	2	5,33	5,75	1	1	1	99
70	1,00	1	3	3	3,00	16	19	0	99	1	3	5,33	4,25	1	0	0	2
71	3,60	0	2	4	3,00	62	22	0	0	1	4	5,33	6,00	1	1	1	99
72	1,20	1	2	3	2,50	7	29	0	1	1	5	4,67	6,75	0	1	2	4
73	1,00	1	4	4	4,00	2	28	0	0	1	3	5,00	5,75	0	1	2	4
74	2,20	0	1	1	1,00	19	20	0	1	1	0	5,67	6,00	1	1	1	99
75	2,20	1	4	4	4,00	59	26	1	0	1	5	5,00	6,00	0	1	2	4
76	2,60	1	4	4	4,00	31	19	1	0	0	2	2,67	4,75	0	0	1	99
77	2,20	0	2	2	2,00	25	36	0	0	0	5	5,67	5,75	1	1	1	99
78	3,20	0	4	1	2,50	4	32	1	0	0	3	6,00	5,75	1	1	1	99
79	3,60	0	5	1	3,00	99	41	1	0	0	2	5,00	5,75	0	1	2	3
80	2,80	1	3	2	2,50	33	23	0	0	0	1	5,67	6,25	1	1	1	99

	MW_Invol	Framing	G1	G2	MW_Ger	H	Alter	Sex	Beruf	Einkommen	Schulbildung	MW_Pro	MW_Pra	ProSplit	PraSplit	RegFok	Fit
81	1,80	1	4	4	4,00	74	20	0	0	0	1	3	6,00	5,00	1	0	2
82	1,80	0	2	3	2,50	83	18	0	0	0	0	1	5,00	5,25	0	0	1
83	1,20	0	4	4	4,00	48	30	0	0	0	0	0	4,67	5,75	0	1	2
84	2,00	1	3	3	3,00	14	29	0	0	0	0	1	5,67	5,50	1	0	0
85	4,60	1	4	4	4,00	100	64	0	0	0	0	3	6,33	6,25	1	1	1
86	2,00	0	3	3	3,00	30	20	1	0	1	0	0	4,67	5,50	0	0	1
87	3,00	1	2	5	3,50	0	38	0	0	0	0	2	5,00	5,00	0	0	1
88	2,20	0	3	3	3,00	63	33	1	0	0	0	1	6,00	6,50	1	1	1
89	3,20	1	4	4	4,00	100	25	0	0	0	0	2	4,67	5,25	0	0	1
90	3,60	0	1	1	1,00	98	27	1	0	0	0	2	4,33	6,25	0	1	2
91	3,60	1	2	2	2,00	4	24	1	0	1	1	1	5,33	5,75	1	1	1
92	1,00	1	2	1	1,50	1	28	1	1	1	1	1	4,33	4,75	0	0	1
93	1,40	0	3	3	3,00	100	44	1	0	0	0	1	5,67	5,50	1	0	0
94	3,40	1	4	3	3,50	100	24	1	0	0	0	2	5,00	6,75	0	1	2
95	4,40	1	4	2	3,00	71	30	1	0	0	0	2	5,67	4,75	1	0	0
96	3,60	1	2	2	2,00	50	29	0	0	0	0	3	6,67	5,75	1	1	1
97	3,00	0	2	2	2,00	18	27	0	0	1	0	3	6,67	5,50	1	0	0
98	4,40	0	3	3	3,00	0	24	0	99	1	1	2	4,67	6,00	0	1	2
99	3,00	0	3	3	3,00	26	22	0	0	1	0	0	5,67	5,75	1	1	1
100	1,40	0	2	2	2,00	100	45	0	1	0	0	3	4,67	4,75	0	0	1
101	1,40	1	4	4	4,00	0	20	1	0	0	0	1	4,33	5,50	0	0	1
102	4,00	1	4	1	2,50	27	61	0	1	0	0	5	5,67	6,50	1	1	1
103	3,80	0	1	1	1,00	999	32	1	0	0	0	1	5,00	5,75	0	1	2
104	1,60	1	4	4	4,00	27	28	1	1	1	1	3	5,67	6,00	1	1	1
105	1,80	0	2	2	2,00	42	23	1	1	1	1	3	4,33	6,00	0	1	2
106	3,00	1	4	3	3,50	37	26	1	1	1	1	4	4,33	5,75	0	1	2
107	3,20	0	2	2	2,00	1	26	0	1	0	0	5	7,00	6,00	1	1	1
108	2,00	1	4	4	4,00	80	23	1	0	1	0	3	5,67	6,00	1	1	1
109	4,00	0	4	4	4,00	22	23	1	0	1	0	3	2,33	6,50	0	1	2
110	2,40	1	2	2	2,00	75	26	1	1	1	1	0	4,33	6,25	0	1	2
111	2,80	1	4	4	4,00	35	29	1	1	1	1	3	5,00	5,00	0	0	1
112	4,20	0	3	4	3,50	87	29	0	0	0	0	2	6,00	5,75	1	1	1
113	2,60	0	2	1	1,50	100	26	1	0	0	0	4	3,33	5,50	0	0	1
114	1,40	0	4	3	3,50	62	28	0	0	0	0	5	5,33	4,25	1	0	0
115	2,60	1	3	4	3,50	100	20	0	0	0	0	1	4,67	6,25	0	1	2
116	1,00	0	3	3	3,00	999	25	1	0	1	1	1	5,67	6,00	1	1	1
117	1,40	0	4	5	4,50	82	30	0	0	0	0	1	5,33	6,25	1	1	1
118	4,60	1	4	2	3,00	3	39	1	0	0	0	1	6,67	6,00	1	1	1
119	1,60	1	3	4	3,50	96	36	1	0	0	0	4	6,33	5,75	1	1	1
120	3,80	1	4	4	4,00	29	26	0	0	0	0	1	5,33	5,75	1	1	1

D. Abstract

Vor dem Hintergrund der Schattenwirtschaft, die eine enorme finanzielle Belastung des staatlichen Haushalts darstellt, erwachsen Fragen und Theorien, wie steuerehrliches Verhalten der Bevölkerung erhöht werden kann. In diesem Zusammenhang liegt der Gedanke nahe, dass Steuerzahler eher zu kooperativem Verhalten bereit sind, wenn sie die Gegenleistungen des Staates als gleichwertig empfinden, somit den Austausch zwischen Staat und Bürgern als gerecht wahrnehmen. Dieses Anliegen bildete den Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit. So wurden mit ihr die Hypothesen behandelt, dass Steuerehrlichkeit steigt und Austauschgerechtigkeit stärker wahrgenommen wird, wenn die Art der Beschreibung der Verwendung von Steuergeldern, den individuellen Regulationsfokus einer Person anspricht.

Grundsätzlich besagt das Konzept des dispositionellen Regulationsfokus (Higgins, 1998), dass die Quelle jener Energien, die Menschen zur Erreichung ihrer Ziele aufbringen, anhand zweier gegensätzlicher Inhaltstheorien der Motivation beschrieben werden kann: die des Promotions- und die des Präventionsfokus. Promotionsorientierte Personen versuchen zur Zielerreichung, bei persönlich hohem Einsatz, richtiges und erfolgsorientiertes Verhalten zu zeigen, sie legen Wert auf Selbstentfaltung und dem Erreichen persönlicher Ideale. Sie möchten Wünsche und Hoffnungen umsetzen und kreative, neue Lösungswege einbringen. Versuchen präventionsorientierte Personen ihre Ziele zu erreichen, legen sie hohes Augenmerk darauf, Fehler zu vermeiden und unerwünschte, unangenehme Ergebnisse abzuwenden. Zur Erhaltung des Status Quo wollen sie Verluste verhindern und ihren hohen Sicherheitsbedürfnissen gerecht werden.

Nicht nur Menschen lassen sich anhand des Regulationsfokus unterscheiden, auch Situationen (z.B. Aufgaben, Ziele) können ihren Schwerpunkt auf einen der beiden Regulationsfoki haben - man spricht dann von situativem Regula-

tionsfokus: der Schwerpunkt liegt auf dem Promotionsfokus, in Situationen in denen Gewinne erzielt werden können, und auf dem Präventionsfokus, wenn Verluste vermieden werden müssen. Passen nun der Regulationsfokus eines Menschen und der Regulationsfokus einer Situation zusammen, man spricht dann von regulatorischem Fit, zeigen Personen bei den Entscheidungen und Maßnahmen zur Verfolgung ihrer Ziele ein höheres Ausmaß an Verbundenheit, Hingabe und Leistungsmotivation (Avnet & Higgins, 2006).

Auf den oben angeführten Erkenntnissen bauten die Hypothesen dieser Studie auf. In der Stichprobe wurden die dispositionellen Regulationsfoki ermittelt und anschließend jedem Teilnehmer einen von zwei unterschiedlichen Texten (Verwendung von Steuergeldern) dargeboten. Diese Texte unterschieden sich im Sinne des situativen Regulationsfokus. Bei negativem Goal framing des Textes wurde betont, welchen Aufgaben und Leistungen der Staat nicht mehr nachkommen kann und welche staatlichen Angebote verlustig gehen, wenn Steuergelder nicht ehrlich abgeführt werden. Der positiv formulierte Text betonte, wenn Bürger steuerehrliche Angaben machen, können staatliche Aufgaben und Leistungen garantiert, gefördert und ausgebaut werden.

Schließlich wurde versucht, signifikante Unterschiede zwischen Personen nachzuweisen, deren Regulationsfokus mit dem jeweiligen Framing zueinander passten und Personen, die ihre Entscheidungen in Situationen ohne regulatorischem Fit trafen.

Es zeigten sich zwar graphisch die erwarteten Ergebnisse für die abhängige Variable Steuerehrlichkeit, sie stieg also, wenn dem Steuerzahler fokuskongruente Informationen zur Verwendung von Steuergeldern dargeboten wurden. Für diesen Effekt konnte jedoch kein signifikanter Unterschied zwischen den Fit- und Non-Fit-Gruppen nachgewiesen werden. Dies galt auch für die abhängige Variable Gerechtigkeitswahrnehmung, für die weder graphisch noch rechnerisch die erwarteten Gruppenunterschiede dargestellt werden konnten. Grob bedeutet das, die Teilnehmer unter eindeutigen Fit-Bedingungen trafen nicht überwiegend steuerehrliche Entscheidungen und nahmen den Austausch zwischen Bürgern und Staat nicht bedeutend stärker als gerecht war, im Vergleich zu den Teilnehmern unter Non-Fit-Bedingungen.

E. Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt zu haben. Die Arbeit hat in gleicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und alle Ausführungen, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, 18. Oktober 2009

Michael Mosler

F. Lebenslauf

Zu meiner Person:

Name: Mosler Michael
Anschrift: 1140 Wien, Linzerstr. 131/10
Geburtsdatum: 07.09.1973 in Wien
Staatsbürgerschaft: österreichisch
Familienstand: ledig
Telefonnummer/Email: 0650/8754321 michael.mosler@gmx.at

Schule, Präsenzdienst, Studium:

1979 - 1987 Volksschule - Hauptschule, Wien XIV
1987 - 1988 Polytechnischer Lehrgang, Wien XV
1988 - 1991 HTBLuVA für Hochbau, Wien III

1994 - 1995 Jägerregiment, Wien XII

1997 - 2000 *Berufsreifeprüfung*
Polycollege, Wien V
2000 - dato *Studium der Psychologie*
Hauptuniversität, Wien I

Berufsausbildung:

1991 - 1994 *Lehre zum Einzelhandelskaufmann*
Fa. Josef EGGER KG (Herrenmoden), Wien XIV
Lehrabschlußprüfung als Einzelhandelskaufmann mit Auszeichnung

Beruflicher Werdegang:

1995 - 1996 *Herrenmodenverkäufer*
Fa. DON GIL AG, Wien VI
Kundenberatung, Warenpräsentation, Lagerhaltung

1996 - 1997 *Sicherheitstransportfahrer*
Fa.STS, Wr.Neudorf
Geldtransport, Geldzählung

1996 - 2007	<i>Vereinstrainer, Mannschaftsspieler und -führer</i> 1.PBC-Union Wien (Poolbillard), Wien V
2007 - 2008	<i>Webmanagement</i> Fa. UDM, Wien I Mitarbeit bei Umsetzung der Post- und AMS-Website in Form der Anwendung der Contentmanagement-Software REDDOT
2007 - 2009	<i>Allroundkraft</i> Fa. Cafe Royal, Wien V Wareneinkauf, Bestellungen, Lager, Hausreparaturen
Seit 2009	<i>Büromanagement</i> Fa. DermoSan, Wien XIV Auftragsannahme, administrative Tätigkeiten, Vergleich von Studien

Berufliche Weiterbildung:

1995 - 1996	firmeninterne Seminare: Verkaufsgespräch, Warenkenntnis, WIFI-Seminar: Kundenberatung
-------------	--

Kenntnisse:

Führerschein B,
sehr gute PC-Kenntnisse (Microsoft-Office-Paket, Adobe-Medien-
Software, SPSS-Statistik, RedDot- Contentmanagement, etc.),
Englisch in Wort und Schrift