universität wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Einfluss von Mitspracherecht auf Steuerehrlichkeit

Verfasser

Julian Freiherr von Bibra

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, März 2015

Studienkennzahl:	A 298
Studienrichtung:	Psychologie
Betreuer:	Mag. Dr. Christoph Kogler

Danksagung

Hier will ich mich bei all denjenigen bedanken, die mich in meinem Studium und vor allem während der Entstehung dieser Diplomarbeit unterstützt haben.

Ich bedanke mich bei Herrn Mag. Dr. Christoph Kogler für die immense Hilfe bei Planung, Durchführung und Auswertung des Experiments und für die Betreuung der Diplomarbeit. Prof. Luigi Mittone und Prof. Erich Kirchler unterstützten mich während der Planung des experimentellen Designs, wofür ich auch sehr dankbar bin. Ebenfalls bedanke ich mich bei Sandro Casal; er war eine große Hilfe bei der Planung, bei der technischen Umsetzung der Planung, bei der Programmierung und bei der Durchführung des Experiments.

Ein besonderer Dank geht an meine Eltern, die mich auch während der Diplomarbeitsphase meines Studiums wie immer grenzenlos unterstützten.

Inhaltsverzeichnis

Danksagung....3

1. Einleitung....9

2. Theoretischer Teil....12

2.1 Terminologie....12

2.2 Grundlagen der Steuerehrlichkeit....13

2.2.1 Steuerehrlichkeit als individuelle Entscheidung....14

2.2.2 Steuerehrlichkeit als soziales Dilemma....17

2.2.3 Steuerehrlichkeit und interindividuelle Unterschiede....18

2.2.4 Externe und situative Faktoren der Steuerehrlichkeit....20

2.2.5 Slippery Slope Framework....22

2.3 Einfluss von Gerechtigkeit....24

2.4 Einfluss von Mitspracherecht....25

2.5 Kontexteffekte der Steuerabgaben....26

2.6 Choice Bracketing....28

3. Empirischer Teil....31

3.1 Ziel der Untersuchung....31

3.2 Methode....32

3.2.1 Stichprobe der Untersuchung....32

3.2.2 Durchführung und Studiendesign....33

3.3 Ergebnisse....39

3.3.1 Deskriptive Auswertung....42

3.3.2 Inferenzstatistische Auswertung....43

3.3.3 Inferenzstatistische Auswertung mit Datentrennung nach Geschlecht....44

3.4 Diskussion und Ausblick....46

4. Anhang, Abstract.....50

4.1 Anhang, Kurzzusammenfassung.....51

4.2 Anhang, Screenshots aus dem Experiment.....52

4.3 Literaturverzeichnis.....56

4.2 Eidesstaatliche Erklärung.....63

4.3 Lebenslauf.....64

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Slippery Slope Framwork nach Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008).....23

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beispiele für Steuersätze.....13

Tabelle 2: Variablen und Ausprägungen der Zwei Gruppen-Variablen und der beiden Messwiederholungsvariablen.....34

Tabelle 3: Steuern und Ausgaben, mit Anteilen der Gesamtabgabe in Prozent, in abnehmender Reihenfolge.....36

Tabelle 4: Übersicht über Studiendesign, Gruppen, Gruppenvariablen und deren Ausprägungen während den Steuerphasen.....37

Tabelle 5: Die Verteilung des Geschlechts bei der Stichprobe bei akkumulierten Gruppenzusammensetzungen.....39

Tabelle 6: Die Verteilung der Nationalität der Stichprobe auf akkumulierte Gruppenzusammensetzungen.....40

Tabelle 7: Die Verteilung der Studienrichtung der Stichprobe auf akkumulierte Gruppenzusammensetzungen.....41

Tabelle 8: Prozentuale Steuerehrlichkeit von allen Manipulationen.....42

Tabelle 9: Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells.....43

Tabelle 10: Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells für männliche Studienteilnehmer.....44

Tabelle 11: Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells für weibliche Studienteilnehmer.....45

Es wurde in dieser Arbeit keine geschlechtergerechte Sprache verwendet, um eine flüssige Lesbarkeit zu garantieren. Für alle Fälle gilt die weibliche sowie die männliche Form.

1. Einleitung

Unter Barack Obama häufte Amerika Schulden an, die mehr als 100% des Bruttoinlandsprodukts entsprachen. Am Dienstag, dem 1. Oktober 2013, war es dann so weit: Da sich die Parteien im Haushaltsstreit nicht einigen konnten, wurde wegen der Überschreitung der alten Schuldengrenze der Verwaltungsstillstand ausgerufen (Der Focus, 2013).

Nur zwei Wochen später, am Mittwoch, dem 16. Oktober 2013, hob der amerikanische Kongress erneut die oberste Grenze für Staatsschulden von 16.7 auf 17.0 Billionen an. Sofort lieh sich die Regierung mehr Geld, um den Stillstand der Bundesverwaltung zu beenden (Das Handelsblatt, 2013). Ein Ende erneuter Verschuldungen scheint in Amerika nicht in Sicht zu sein.

Aber auch in Europa häufen sich die Schuldenberge: In der Euro-Zone sind die Länder im Schnitt mit 92.6% ihres Bruttoinlandsprodukts verschuldet. Griechenland ist mit 171.8% des Bruttoinlandsprodukts verschuldet, noch höher als Italien mit 132.9% oder Portugal mit 129.7% (Statista, 2014).

Historisch betrachtet prägen Verschuldungen laut Graeber (2011) seit über 5000 Jahren die menschliche Kultur. Mit seinen anthropologischen Studien zeigt er, dass lange vor der Erfindung des Münzgeldes schon in Mesopotamien 3000 vor Christus Kreditvergabe als Handelsbasis funktionierte. Viele Menschen verschuldeten sich, und tief verschuldete Menschen wurden versklavt. Wenn zu große Anteile der Bevölkerung versklavt waren, kam es zu Unruhen und Aufständen. Erst dann wurden üblicherweise sämtliche Schulden erlassen. Auch waren Schulden immer schon der Grund für zahllose Kriege. Die antike Demokratie Griechenlands und die römische Republik Italiens schickte Söldnerheere aus, um sich auf Kosten der Nachbarländer zu bereichern. Selbst Hernán Cortés, der die Expeditionen der Spanier gegen die Azteken anführte und unvorstellbare Schätze und Rohstoffansammlungen für Spanien eroberte, war stets verschuldet, weil er ständig neue Expeditionen finanzieren wollte. Auch der Zweite Weltkrieg begann mit einer für viele Deutsche als ungerecht empfundenen Schuld aus dem Ersten Weltkrieg: den Reparaturzahlungen an Frankreich, festgehalten im Versailler Vertrag (Krumeich, 2001). Industriedemontagen und Reparationsforderungen kreierten eine Hyperinflation, die große Teile der deutschen Bevölkerung in eine tiefe

Armut trieb. Schulden, die gemacht wurden, um den Ersten Weltkrieg zu finanzieren, waren noch da, allerdings fehlten jetzt die Industrie und die Sachwerte, um diese Schuld zu begleichen. Es kam zur Abhängigkeit von amerikanischen Krediten und einer Weltwirtschaftskrise, die Deutschland besonders hart traf. Das ist einer der Umstände, der die Machtergreifung der NSDAP und den folgenden Weltkrieg ermöglichte.

Nicht nur auf staatlicher, auch auf individueller Ebene haben globale Verschuldungen enorme Auswirkungen. Die Disparität zwischen den Menschen wächst von Tag zu Tag. Während es vier Milliardäre auf der Forbesliste über die 50 Billionen Dollar Grenze schaffen, leiden laut World Food Programmen 842 Millionen Menschen in der Welt an Hunger. Überall auf der Welt werden Menschen in Versklavung hinein geboren. Kristine (2014) schätzt, dass 27 Millionen Menschen weltweit sklavenhafte Bedingungen ertragen. Sie behauptet, dass eine Schuld von 18 Dollar mancherorts ausreicht, um die Schuldner inklusive deren Kinder zu versklaven. Diese graben dann unter unmenschlichen Bedingungen in Ghana nach Metallen, stellen Bausteine in Nepal her, verkaufen sich oder stellen Textilien in Indien her und erwirtschaften zusammengefasst Profite von bis zu 13 Milliarden Dollar.

Das zugrundeliegende Problem hinter der Verschuldung ist auf individueller ebenso wie auf staatlicher Ebene das soziale Dilemma. Für jeden Menschen, für jedes Unternehmen und für jeden Staat ist es wichtig, das eigene Kapital zu erhöhen. Wenn aber alle versuchen, ihr eigenes Kapital zu vermehren, kann es passieren, dass niemand mehr auf das Gemeinwohl achtet. Wenn man selbst alles Geld der Welt hat, hat kein anderer Geld.

Die Lösung der Schuldenspirale auf staatlicher Ebene ist trivial: In einem Haushalt sollte nur so viel ausgegeben werden, wie auch vorhanden ist. Ein Sozialstaat schichtet Geld um, indem er mehr Steuern von den Reichen verlangt, um den Armen einen sozialen Schutz bieten zu können. Das funktioniert allerdings nur auf nationaler Ebene, und auch nur wenn genug Menschen ihre Steuern bezahlen. Wenn Bürger ihre Steuern nicht bezahlen, oder Arbeit am Staat vorbei schleusen, verliert der Staat Gelder.

Laut Gabler-Wirtschaftslexikon besteht die Schattenwirtschaft einer Nation aus genau diesen ökonomischen und Wert schöpfenden Aktivitäten, die nicht in der offiziellen Wirtschaftsstatistik ausgewiesen werden und damit keine Steuereinnahmen generieren.

Schneider und Enste (2000) definieren die Schattenwirtschaft ähnlich: demnach handelt es sich bei Schattenwirtschaft um bei den Steuerbehörden nicht angegebene Einkommen, die durch legal gehandelte Waren und Dienstleistungen erarbeitet sind. Allerdings wird dieses Einkommen oft im Geheimen von Personen durchgeführt, die nicht registriert sind und keine Steuern bezahlen. In vielen Ländern könnte man Schulden bekämpfen, in dem man Schattenwirtschaft reduziert, da dadurch die Steuereinnahmen steigen würden. Das Ausmaß der Schattenwirtschaft wird in Griechenland auf 24.6%, in Italien auf 21.1%, und in Portugal auf 19.0% des Bruttoinlandsprodukts geschätzt. Besser wird das Ausmaß hingegen in Österreich mit 7.5% und in der USA mit 6.6% des Bruttoinlandsprodukts eingeschätzt (Statista, 2014).

Wenn es eine Regierung schafft, die Schattenwirtschaft zu reduzieren, so dass Unternehmen und Bürger ihre Steuern bezahlen und nicht versuchen, Steuern zu vermeiden, profitiert auf lange Sicht die Allgemeinheit. Für jeden einzelnen erscheint es besser und vielleicht wirtschaftlich sicherer, möglichst wenig Steuern zu bezahlen. Aber wenn auf lange Sicht nicht national und international erfolgreich umgeschichtet wird, folgen laut Graeber (2010) Wirtschaftskrisen, Arbeitslosigkeit, riesige Umschuldungen und damit verbundene Aufstände und sklavenhafte Arbeitsbedingungen. Für alle das Beste wäre es, wenn alle fair ihre Steuern bezahlen würden, und die Schuldenspirale aufrichtig bekämpft würde.

Die Frage, wie man Menschen dazu bringt, ehrlich Steuern zu bezahlen um das Gemeinwohl und den Staat zu unterstützen, beschäftigt nicht nur die Politiker und Regierungen auf der ganzen Welt, sondern auch die Wissenschaft. Seit dem eher wirtschaftlichen Ursprung der wissenschaftlichen Untersuchung dieser Frage vor knapp 50 Jahren haben sich viele andere Fachrichtungen damit beschäftigt, unter anderem die Psychologie. Dieser Frage und dem Versuch einer Antworten darauf widmet sich diese Diplomarbeit.

2. Theoretischer Teil

Im Theorieteil findet sich ein Überblick über die wissenschaftliche Literatur über Steuerehrlichkeit und verschiedenen Variablen, die auf Steuerehrlichkeit Einfluss nehmen.

2.1 Terminologie

Die Idee, mit privaten Geldern das geordnete Zusammenleben zu organisieren, kann als Grundstein unserer heutigen Zivilisation angesehen werden. Schon 3000 Jahre vor Christus wurden in Ägypten eine Erntesteuer und ein Nilzoll und in Mesopotamien unter anderem Abgaben für Fischfang und Viehzucht erhoben (Bundeszentrale für politische Bildung, 2012). Heute unterteilt die Volkswirtschaftslehre erhobene Steuern in drei unterschiedliche Gruppen: Verkehrssteuern, Verbrauchsteuern und Besitzsteuern. Verkehrsteuern, zum Beispiel die Grunderwerbsteuer, werden bei Teilnahmen im Rechts- und Wirtschaftsverkehr erhoben. Verbrauchsteuern hingegen fallen weniger auf, denn sie werden durch den Verbrauch von Gütern erhoben, wie zum Beispiel beim Kauf von Benzin die Mineralölsteuer. Die Besitzsteuer wird fällig, wenn Vermögen besessen oder vergrößert werden.

Diese drei Steuerarten können entweder direkt oder indirekt bezahlt werden. Beim direkten Weg, Steuern zu bezahlen, zahlt derjenige, der steuerpflichtig ist. Beim indirekten Weg zahlt die Steuerschuld ein Dritter. Wenn also ein Bruttoeinkommen versteuert wird, teilt sich das Einkommen in den direkt versteuerten Teil (zum Beispiel Einkommensteuer) und das Nettoeinkommen auf. Wenn dieses Nettoeinkommen verwendet wird, um etwas zu kaufen, wird von diesem Einkauf ein Teil indirekt versteuert (zum Beispiel über die Umsatzsteuer) während der andere Teil in den tatsächlichen Konsum fließt. Wie viele Steuerabgaben tatsächlich gezahlt werden müssen, hängt vom geltenden Steuersatz ab. Steuersätze sind allerdings nicht immer fixiert, sondern können auch variabel sein.

Vor allem bei der Einkommenssteuer werden Vielverdiener oft anders besteuert als Niedrigverdiener. In einem Land mit progressivem Satz bei der Einkommenssteuer zahlen Niedrigverdiener einen geringeren prozentualen Steuersatz als Vielverdiener. Hat das Land einen einheitlichen oder proportionalen Steuersatz, ist er bei allen gleich.

Nur beim regressiven Steuersatz verhält es sich genau umgekehrt: Vielverdiener bezahlen prozentual weniger als Niedrigverdiener. Da ein regressiver Steuersatz als unfair betrachtet wird, ist dieser sehr selten. In der Schweiz wurde er sogar als verfassungswidrig eingestuft (Vimentis, 2014). Für eine Verdeutlichung der Steuersätze siehe Tabelle 1.

Tabelle 1: *Beispiele für Steuersätze*

	Einkommen	€20,000	€50,000	€100,000
Progressiv	Steuersatz	10%	30%	50%
	Abgabe	€2,000	€15,000	€50,000
Einheitlich	Steuersatz	30%	30%	30%
	Abgabe	€6,000	€15,000	€30,000
Regressiv	Steuersatz	50%	30%	10%
	Abgabe	€10,000	€15,000	€10,000

Den Willen oder die Moral, diese Steuern zu bezahlen, wird von James und Alley (2002) als Kontinuum gesehen: auf der einen Seite ist die freiwillige Steuerehrlichkeit, bei der alle Steuern „freiwillig“ bezahlt werden; in der Mitte befindet sich die erzwungene Steuerehrlichkeit, bei der Steuern bezahlt werden, um Bestrafungen zu vermeiden. Am Ende befindet sich die kreative Steuerehrlichkeit, bei der es von der „kreativen“ aber noch legalen Steuervermeidung bis hin zur illegalen Steuerhinterziehung kommt. Wovon Steuerehrlichkeit abhängt und wodurch sie unter anderem beeinflusst werden kann, wird in den nächsten Abschnitten genauer beschrieben.

2.2 Grundlagen der Steuerehrlichkeit

Das komplexe Feld der Steuerpsychologie wurde am Anfang noch recht einfach betrachtet. Im Laufe der Zeit wurden dann immer mehr Faktoren gefunden, die auf Steuerehrlichkeit einen Einfluss haben. Forscher haben früh erkannt, dass die

Grundhaltung der Steuerzahler gegenüber dem Staat und den Steuern Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben (Schmölders 1959; Veit 1927). Danach wurde allerdings für einige Zeit die Steuerehrlichkeit aus wissenschaftlicher Perspektive vor allem als eine rein ökonomische Entscheidung gesehen.

2.2.1 Steuerehrlichkeit als individuelle Entscheidung

Da Steuerhinterziehung ein krimineller Akt ist, gingen viele ursprüngliche Theorien und Paradigmen von Theorien aus der Kriminalitätsforschung hervor. Einer der bekanntesten aus diesem Bereich war Becker, der 1968 mit seiner Theorie der Kriminalität ökonomische Modelle auf Kriminelle übertrug. Er behauptete, dass Kriminelle ähnlich wie Nicht-Kriminelle am Markt ihre Handlungen rational durchdenken und den größten Profit und ihr größtes Wohl suchen. Die Idee zu dieser Theorie kam ihm, als er zu spät zu einer mündlichen Prüfung seiner Doktoranden kam und sein Auto noch nicht geparkt hat. Er hatte die Wahl zwischen einem legalen Parkplatz auf dem er sich weiter verspäten würde, oder einem illegalen Parkplatz, auf dem er mit einer finanziellen Strafe zu rechnen hatte. Darauf aufbauend postulierten die Wirtschaftswissenschaftler Allingham und Sandmo (1972) sowie Srinivasan (1973) die bekanntesten mathematische Modelle und Formeln, wie Steuerzahler ihre Entscheidungen treffen. Hier zahlt der repräsentative Steuerzahler entweder ehrlich und mit Sicherheit seine Steuern, oder er entscheidet sich für die riskantere Variante und hinterzieht Steuern. Wenn die Steuerhinterziehung allerdings erkannt wird (zum Beispiel durch eine Steuerprüfung), muss der Steuerzahler seine Steuern und eine zusätzliche Strafe bezahlen, und hat dann am Ende mehr bezahlt, als wenn er seine Steuern von Anfang an richtig bezahlt hätte. Wenn die Steuerhinterziehung allerdings nicht erkannt wird, bekommt der Steuerhinterzieher keine Strafe und hat effektiv mehr Geld zur Verfügung, als wenn er seine Steuern ehrlich bezahlt hätte. Die errechneten Formeln der Wirtschaftswissenschaftler zeigen, dass Personen umso ehrlicher Steuern bezahlen, desto größer die Wahrscheinlichkeit ist, beim Steuerhinterziehen erwischt zu werden. Außerdem spielt es eine Rolle, wie schwerwiegender die Bestrafung ist, wenn man beim Steuerhinterziehen erwischt wird. Noch dazu führt ein kleineres Einkommen und ein geringerer Steuersatz zu ehrlichen Steuerzahlungen.

Diese Funde sind aus heutiger Sicht allerdings zu relativieren: Kirchler, Muehlbacher, Kastlunger und Wahl (2007) fassten für diese vier postulierten Variablen Studien zusammen und fanden nur sehr wenig eindeutige Ergebnisse. So hat das Einkommen positive, oder gar keine bis negative Effekte, die Steuerrate meist negative aber auch gar keine oder positive Effekte, die Prüfwahrscheinlichkeit meist positive aber auch gar keine Effekte und die Strafen meist positive aber auch keine Effekte auf Steuerehrlichkeit.

Die ursprünglichen Ergebnisse von Allingham und Sandmo basieren auf dem alten Menschenbild des Homo Oeconomicus, einem Menschenbild, in dem alle Menschen ständig rationale Entscheidungen anhand von Kosten-Nutzen Rechnungen treffen. Es geht davon aus, dass jeder Mensch für jede Entscheidung alle Information zur Verfügung hat und die Fähigkeit besitzt, dann genau zu berechnen, bei welcher Option der größte Nutzen für ihn entspringt, und sich dementsprechend für eine Option entscheidet. Dass dies nicht der Fall ist, fanden unter anderem Alm, McClelland und Schulze (1992) heraus. In ihrem Experiment bezahlten Versuchspersonen Steuern, selbst wenn es gar keine Überprüfwahrscheinlichkeit gab und eine rational durchdachte Entscheidung zu Steuervermeidung geführt hätte. Das Experiment spiegelt die Wirklichkeit sehr gut wieder: Laut Kirchler et al. (2010) ist in den meisten Ländern die Steuerprüfungswahrscheinlichkeit sehr gering, und die Bestrafung für Steuerhinterziehung ebenfalls. Rein mathematisch gesehen müssten nach dem Menschenbild des Homo Oeconomicus und nach den Formeln der Wirtschaftswissenschaftler fast alle Individuen, die die Gelegenheit dazu haben, kein Einkommen deklarieren, da es vom Erwartungswert her profitabler ist, Steuern zu hinterziehen. Dennoch wird dieses Verhalten selten beobachtet. Die Langzeiteffekte der Steuerprüfung und der Bestrafung der Steuerzahler müssen auch aus anderen Gründen weiter relativiert werden. So fanden zum Beispiel Guala und Mittone (2005) in Experimenten heraus, dass die Steuerehrlichkeit nach einer Steuerprüfung kurzfristig rapide abnahm, ohne dass sich die Prüfwahrscheinlichkeit oder die Bestrafung verändert hätten. Dieser Effekt wurde nach Soldaten genannt, die im ersten Weltkrieg in Bombenkratern Unterschlupf suchten. Sie versteckten sich dort, weil sie glaubten, dass die Wahrscheinlichkeit, von einer Bombe getroffen zu werden, dort geringer ist, wo

zuvor schon eine Bombe eingeschlagen ist. Im Kontext der Experimente heißt das, dass die Probanden glaubten, dass direkt nach einer Steuerprüfung in der darauf folgenden Steuerrunde die Wahrscheinlichkeit für eine erneute Steuerprüfung sehr viel geringer sein würde, als sonst, also die Wahrscheinlichkeit falsch eingeschätzt wurde. Eine zweite Erklärung für den Bombenkratereffekt ist, dass Probanden durch Prüfungen verlorenes Geld zurückgewinnen wollen.

Der Blick von außen auf die einzelne Person während der Steuerentscheidung lässt viele Faktoren unbeachtet, und behandelt die Person wie eine Blackbox, bei der nur die Eingabe und die Ausgabe beachtet wird. Auch wenn die Art der Bestrafung sowie die Überprüfwahrscheinlichkeit wichtige Determinanten von Steuerehrlichkeit sind, gibt es darüber hinaus noch viele andere Variablen in und um diese Blackbox herum, die Steuerzahler in ihrer Entscheidung beeinflussen (für einen Überblick über die Literatur dazu siehe Kirchler, 2007). Zusammenfassend kann man sagen, dass viele individuelle Motivatoren ihren Einfluss auf eine Steuerentscheidung haben. Darunter fallen alle Gefühle von Schuld, Scham, Moral, Altruismus oder Entfremdung. Aber auch gruppendynamische Prozesse wirken sich auf jede Person sowie seiner Entscheidung zur Steuerehrlichkeit aus: soziale Normen, soziale Bräuche, Aspekte von Fairness, Vertrauen, Reziprozität, Steuermoral, Patriotismus und die Qualität der öffentlichen Güter, die zum Wohle der Allgemeinheit durch Steuergelder finanziert werden. Diese Gruppendynamischen Prozesse zeigen die Wichtigkeit von anderen Akteuren, die jeden Steuerzahler in ihrer Entscheidung beeinflussen können. So werden Steuererklärungen oft von Steuerberatern berechnet. Von ihnen wird erwartet, die Steuerzahler ehrlich zu beraten und die Steuerlast zu reduzieren. Individuen reden mit anderen Bürgern, die ebenfalls Steuern zahlen oder hinterziehen. Welche Auswirkung hat die Angst eines Steuerzahlers, nur von Trittbrettfahrern umgeben zu sein? Die Steuerbehörde sammelt das Geld ein. Wie kommuniziert sie mit dem Steuerzahler? Wie klar, verständlich und fair sind die Regeln, die die endgültige Steuerlast definieren? Wie vertrauenswürdig sind die Politiker, die das Geld am Ende umverteilen? Wird öffentlich bekannt, ob jemand Steuern hinterzieht? Auf viele dieser Fragen liefert die Ansicht des Homo Oeconomicus keine Antworten. Sie fokussierte sich lediglich auf den Reiz des Geldes.

Später kamen allerdings andere Auffassungen des Menschenbilds, die nach und nach mehr Elemente entdeckten.

2.2.2 Steuerehrlichkeit als soziales Dilemma

Einen ersten Blick auf eine andere Perspektive bietet zum Beispiel die Spieltheorie. Der praktisch ausgelegte Bereich der Mathematik befasst sich mit Entscheidungssituationen, in denen sich Teilnehmer oft gegenseitig beeinflussen. Dawes (1980) definiert soziale Dilemmata als Kollision individueller mit kollektiven Interessen. Wenn man egoistisch handelt, kann man selbst profitieren, indem man von seinem eigenen Gut nichts zum Allgemeingut abgibt. Wenn aber alle egoistisch handeln, tragen alle den Schaden davon, weil es kein verfügbares, öffentliches Gut mehr gibt. Experimentell ist es einfach, so eine Situation herzustellen: Teilnehmer eines Experiments verfügen über eine bestimmte Summe an Geld. Sie haben die Option, Geld auf ein gemeinsames Konto zu überweisen, wo das Geld multipliziert und an alle Teilnehmer wieder gleich verteilt wird. Das Beste für alle wäre es, wenn alle ihr gesamtes Geld einzahlen. Dann würde jeder das multiplizierte Geld zurück bekommen. Allerdings kann es für ein Individuum besser sein, nichts einzuzahlen. Dann behält das Individuum sein Geld und bekommt noch dazu das Geld aus dem Gemeinschaftskonto. Wenn allerdings niemand Geld bezahlt, behalten alle Teilnehmer nur das, was sie am Anfang hatten. Da das Experiment sehr gut mit der Steuersituation zu vergleichen ist (das Gemeinschaftskonto ist der Staat, und der Teilnehmer ist der Steuerzahler, jemand der kein Geld überweist, erhält weiterhin das Geld aus der Gemeinschaftskasse, oder in der Steuersituation die Leistungen des Staates), bleibt nur die Frage offen, wie man möglichst viele Teilnehmer dazu bringen kann, ihr Geld aufs Gemeinschaftskonto zu bringen, oder wie es oft genannt wird, zu kooperieren. Wahl, Muehlbacher und Kirchler (2010) konnten erhöhte Kooperation experimentell nachweisen, indem sie den Teilnehmern erlaubt haben zu kommunizieren, wenn diese bei den Regeln des Spiels mitbestimmen konnten, und wenn Regelbrechungen öffentlich gemacht wurden. Laut Dawes (1980) sind Wissen, Moral und Vertrauen wichtige Faktoren, die kooperatives Verhalten in sozialen Dilemmasituationen wahrscheinlicher machen können. Es ist davon auszugehen, dass diese Variablen auch bei der Steuerehrlichkeit eine Rolle spielen. Gerade das Vertrauen

wird aus heutiger Sicht immer wichtiger und prägt die aktuellsten Steuerparadigmen. Allerdings betrachtet auch die Spieltheorie nur Individuen, die rational und nutzenmaximierend denken. Sie kann nicht erklären, warum viele Steuerzahler ehrlich Steuern zahlen und sich eben nicht hinter den anonymen Massen verstecken und keine Steuern bezahlen. Auch hier wird weiterhin jeder Teilnehmer gleich gesehen und nicht zwischen unterschiedlichen Teilnehmern differenziert. Doch unterschiedliche Menschen haben eine große Bandbreite an Motivatoren und Verhalten, und ein relevantes Forschungsparadigma sollte alle diese berücksichtigen (Alm et al., 2012).

2.2.3 Steuerehrlichkeit und interindividuelle Unterschiede

Unterschiedliche Menschen unterscheiden sich auch in Bezug auf die Steuerehrlichkeit. Ein Umgebungsfaktor, der aus ökonomischer Sicht bei der Steuerehrlichkeit eine Rolle spielt, ist die Möglichkeit, Steuern zu hinterziehen. Unterschiedliche Individuen haben unterschiedliche Möglichkeiten, Steuern zu hinterziehen. Den meisten Arbeitnehmer werden die Steuern direkt vom Lohn abgezogen und haben nicht die Möglichkeit, diese zu hinterziehen. Selbstständige müssen zwar auch Steuern bezahlen, aber haben die Möglichkeit, diese zu hinterziehen, da sie ihr Einkommen selbstständig angeben und die Steuern aus der eigenen Tasche bezahlen müssen (Kirchler, Maciejovsky & Weber, 2005).

Jackson und Milliron (1986) fassten eine generelle Übersicht über wichtige externe Variablen und deren Zusammenhang mit Steuerehrlichkeit zusammen. Die wichtigsten Variablen sind das Alter, das Geschlecht, die Bildung und das Einkommen. Laut ihnen zahlen alte Steuerzahler generell mehr als junge Steuerzahler. Auch zwischen Männern und Frauen ist eine Kluft, wenn man sich Steuerentscheidungen anschaut: Frauen zahlen in der Regel wesentlich ehrlicher ihre Steuern als Männer. Wenn man sich die Bildung der Steuerzahler und die Art des Einkommens betrachten, werden auch hier Auswirkung auf die Steuerehrlichkeit gefunden. Jackson und Milliron fassen zusammen, dass eine höhere Bildung im Zusammenhang mit geringerer Steuerhinterziehung steht, und Steuerhinterziehungen wahrscheinlicher sind, wenn die Steuerzahler ihre Gelder in der Landwirtschaft, im unabhängigen Handel oder durch selbstständige Aktivitäten erarbeitet haben, die Personen also Gelegenheit zur Steuerhinterziehung haben. Auch

andere Faktoren, wie die Persönlichkeit der Steuerzahler sowie die in dem Land vorherrschende Kultur können einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben. Lewis, Carrullis und Jones (2009) fanden heraus, dass die Studienwahl, der kulturelle Hintergrund und wie gehabt das Geschlecht der Versuchspersonen einen signifikanten Effekt auf Steuerehrlichkeit haben. In ihrem Experiment waren Männer und Wirtschaftswissenschaftler weniger ehrlich bei ihren Steuerangaben als Frauen und Psychologen.

Eine weitere wichtige interindividuelle Determinante ist die Steuermoral, und damit einhergehend die Einstellung zu Steuern. Die individuelle Steuermoral kann einen hohen Anteil von Steuerehrlichkeit erklären. Sie wird meist definiert als moralische Verpflichtung Steuern zu bezahlen, und dem Glauben, der Gemeinschaft damit nützlich zu sein (Torgler, 2007). Die Einstellung gegenüber Steuerzahlern und Steuervermeidern hat Kirchler (1998) in Österreich gemessen. In seinem Experiment wurden ehrliche Steuerzahler als fleissiger und positiver beschrieben als Steuerhinterzieher. Allerdings wurden Steuerhinterzieher als wesentlich intelligenter beschrieben als Steuerzahler. Mit der Steuermoral nicht direkt verbunden, aber in eine ähnliche Richtung gehend ist die Religiösität der Steuerzahler. Torgler beschreibt, dass Religiösität nicht nur einen Effekt auf individuelle Entscheidungen haben kann, sondern auch signifikant zur Steuerehrlichkeit beiträgt.

All diese Ergebnisse lassen sich auch durch unterschiedliche Motivatoren erklären. Braithwaite (2009) unterscheidet bei Steuerzahlern fünf unterschiedliche Motivatoren oder Einstellungen von Steuerzahlern, die auf der sozialen Distanz basieren, die diese Steuerzahler gerne zwischen sich und dem Staat hätten. In ihrer Theorie kombinieren die Einstellungen „commitment“ und „capitulation“ Ansichten des kooperativen Verhaltens und des ehrlichen Steuerzahlens. „Resistance“ umfasst Einstellungen der Skepsis gegenüber dem guten Willen des Staates. „Disengagement“ bezieht sich auf Individuen, die nicht mehr für ihre eigene Rechte kämpfen und keinen Sinn in Kooperation sehen. „Game playing“ bezeichnet diejenigen die sich weigern dem Gesetz zu gehorchen und überall eigene Vorteile zu ergattern versuchen. Braithwaite betont, dass auf Grund dieser Motivatoren unterschiedlich mit Steuerzahlern umgegangen werden muss. Manchmal ist es förderlich, ein Service-orientiertes Klima aufzubauen,

während es anderorts besser sein kann, hart mit Steuersündern umzugehen. Auch bei diesen Ansichten sind wieder die Steuerzahler im Zentrum. Doch auch externe Umgebungsfaktoren und andere Parteien sowie die Beziehung zu diesen anderen Parteien haben einen direkten Einfluss auf jede Steuerentscheidung.

2.2.4 Externe und situative Faktoren der Steuerehrlichkeit

Weigel, Hessing, und Elffers (1987) fassten in ihrem Modell der Steuerhinterziehung viele Studien zusammen. Sie behaupten, dass Steuerhinterziehung als Wechselwirkung zwischen Persönlichkeit und Situation betrachtet werden kann und beschreiben fünf Variablen der sozialen und fünf Variablen der psychologischen Anreize und Hindernisse für Steuerhinterziehung. Soziale Anreize können finanzieller Druck und soziale Normen, und soziale Hindernisse können fehlende Gelegenheit, legale Kontrollen und soziale Kontrollen sein. Die psychologischen Anreize können persönlicher Druck und persönliche Orientierung, und die psychologischen Hindernisse können nicht wahrgenommene Gelegenheiten, wahrgenommenes Risiko und Intoleranz von Steuerhinterziehung sein. Als weitere situative Variablen haben auch die Komplexität des Steuersystems und die Transparenz Auswirkungen auf die Steuerzahler. Laut Schmidtchen (1994) ist die Steuermoral auch abhängig davon, wie undurchschaubar ein Steuersystem ist, und Steuerhinterziehungen werden mehr, je komplizierter das System ist und umso schlechter sich die Steuerzahler damit auskennen. Kirchler beschreibt den Prozess, der entsteht, wenn das Steuersystem zu kompliziert ist so:

> *„If incorrect behaviour is punished – as was frequently practised in order to promote future compliance – and taxpayers lack control over the correctness of their behaviour, feelings of helplessness emerge, eventually leading to frustration (Seligman, 1992). Consequently, negative attitudes towards taxes and jurisdiction may result, leading to low tax morale, the perception of unfair exchange between one's own contributions to and benefits from the community and reduced participation in contributing to public goods.“* (Kirchler, 2007, S.13)

Ein Beispiel für eine dritte Partei, die einen Einfluss auf Steuerentscheidungen hat, fanden Hammar, Jagers und Nordbloom (2009). Sie bemerkten, dass vertrauenswürdige Politiker die Steuerehrlichkeit im Land erhöhen. Richardson (2008) stellte in seiner Studie mit Daten aus 47 Ländern die Unsicherheitsvermeidung, den Individualismus, die Rechtsdurchsetzung, die Religiosität sowie das Vertrauen in den Staat als wichtige individuelle Faktoren der Steuerehrlichkeit fest. Auch Feld und Frey (2007) behaupteten, dass Steuerzahler ehrlich ihre Steuern bezahlen, solange politische Aktivitäten als fair und legitim wahrgenommen werden, und Steuerzahler vom Steueramt freundlich behandelt werden. Ähnliche Studien zeigen, dass eine der wahrscheinlich wichtigsten Determinanten von Steuerehrlichkeit das Vertrauen der Steuerzahler in den Staat ist. Wenn sich der Staat und die Steuerzahler wie „Polizisten und Bankräuber" sehen, wird niemand kooperieren wollen, und alle nur auf individuelle Profite achten. Wenn sie sich allerdings als „Dienstleister und Kunde" sehen, könnte das die Repräsentationen der Steuerzahler verbessern, Vertrauen generieren und ein kooperatives Klima schaffen. Wenn Menschen von äußeren Motivatoren kontrolliert werden (zum Beispiel durch die Steuerbehörde), senkt das ihre intrinsische Motivation, Steuern ehrlich zu bezahlen. Ständige Kontrollen und Bestrafungen können genau diese individuelle Motivation, die die Kontrollen und Bestrafungen eigentlich steigern sollten, untergraben (Kramer, 1999). Wenn das Steuerklima freundlich ist, und die Steuerzahler den Steuerbehörden vertrauen, wird Steuerehrlichkeit sehr wahrscheinlich freiwillig verwirklicht (Frey, 2003). Man kann diesen Ansatz auch mit einem „psychologischen Vertrag" vergleichen: Solange die Steuerbehörden und die gewählten Politiker die Bürger nicht enttäuschen, kooperieren sie und finanzieren die öffentlichen Güter. Sobald aber der psychologische Vertrag nicht eingehalten wird, fangen Bürger an, ihre Steuern zu hinterziehen.

Dieser psychologische Vertrag wird in der Literatur auch oft Vertrauen genannt. Castelfranchi und Falcone (2010) unterscheiden hier mehrere Vertrauensarten. So basiert das implizite Vertrauen entweder auf automatischen, intuitiven oder auf affektiven Prozessen. Das logische Vertrauen basiert auf der Motivation, dem Wohlwollen, der Zielerreichung und der Abhängigkeit von dem, dem vertraut wird. Wenn Steuerzahler dem Staat vertrauen, zahlen sie lieber Steuern, als wenn sie ihm

nicht vertrauen. Das Gegenstück zu Vertrauen ist die Macht, die vom Staat ausgeht. Wenn die Steuerzahler im Glauben sind, dass der Staat sehr viele Steuersünder erwischt und sehr hart bestraft, dann zahlen sie ihre Steuern, weil sie Angst davor haben bei der Steuerhinterziehung erwischt zu werden.

Zusammenfassend kann man sagen, dass auch dritte Parteien sowie die Beziehungen zu ihnen bei der Steuerehrlichkeit beachtet werden. Der Steuerzahler wird nicht mehr als Blackbox gesehen, sondern als ein Agent unter vielen, der von allen anderen beeinflusst werden kann. Es werden die Beziehungen, die Machtverhältnisse sowie Interaktionen zwischen diesen Agenten betrachtet.

2.2.5 Slippery Slope Framework

Ein Modell, das all diese Machtverhältnisse, Beziehungen und Akteure bei der Steuerehrlichkeit zu berücksichtigen versucht, ist das Slippery Slope Framework von Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008). Sie postulierten in ihrem dreidimensionalen Modell zwei Hauptdeterminanten der Steuerehrlichkeit. Nach den Autoren kann es durch eine hohe Macht der Institution, der subjektiven Wahrnehmung der Steuerzahler, dass Steuerhinterziehung mit hoher Wahrscheinlichkeit erkannt und hart bestraft wird, zur erzwungenen Kooperation kommen. Die Steuerzahler bezahlen nicht intrinsisch motiviert, sondern weil sie die wahrscheinliche Steuerprüfung und die damit verbundene Bestrafung sowie dadurch entstehende Extrakosten vermeiden wollen. Auf der anderen Seite kann es durch ein hohes Vertrauen in die Institution, also der Wahrnehmung der Steuerzahler, dass der Staat fair Steuern erhebt, die Ausgaben verantwortungsvoll einteilt und seine Bürger gerecht behandelt, zu einer freiwilligen Kooperation kommen (Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010). Wenn allerdings sowohl die Macht als auch das Vertrauen gering sind, sinkt auch die Steuerehrlichkeit. Dieses Modell wurde mit einem Experiment bestätigt, in dem Versuchspersonen in einem von vier zufällig gewählten, fiktiven Ländern ihre Steuern bezahlen mussten. Diese unterschieden sich lediglich in der Beschreibung der Regierungen anhand von vier Eigenschaften: als erstes wurden sie entweder als vertrauensvoll oder nicht vertrauensvoll, und als zweites als entweder mächtig oder nicht mächtig beschrieben. Am meisten Steuern wurden gezahlt, wenn der Staat vertrauensvoll und mächtig war. In

dieser Gruppe war auch die freiwillige Steuerehrlichkeit am höchsten. Die erzwungene Steuerehrlichkeit war am höchsten, wenn die Regierung als nicht vertrauensvoll aber als mächtig beschrieben wurde.

Es ist zu beachten, dass die beiden Determinanten von Steuerehrlichkeit, Macht und Vertrauen nicht ganz unabhängig voneinander sind. Es kann zu dynamischen Effekten zwischen ihnen kommen. Wenn der Staat durch viel Kontrolle und Überwachung sein Misstrauen in die Bürger zeigt, kann das wiederum das Vertrauen der Bürger erschüttern (Frey, 2003). Anders herum kann ein erhöhtes Vertrauen den Blick auf die Macht verändern und zum Beispiel aus einer erzwungen Macht eine legitimierte Macht machen (Turner, 2005). Abbildung 1 zeigt die Determinanten der Steuerehrlichkeit nach Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008).

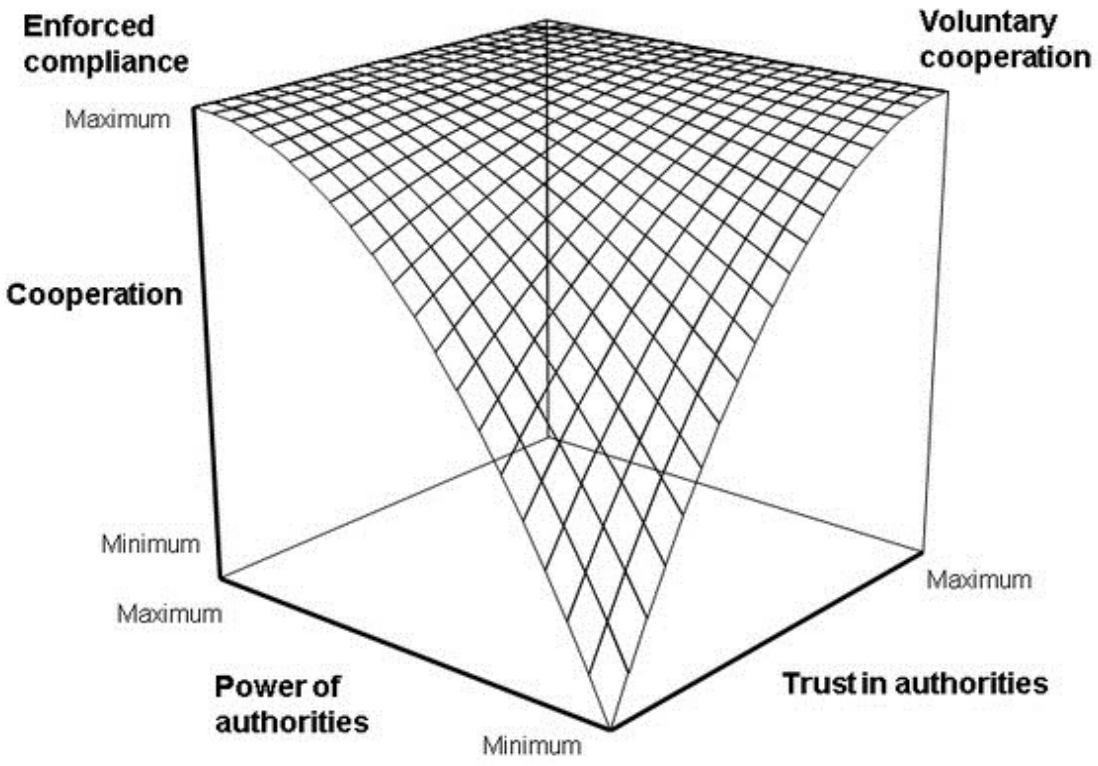


Abbildung 1: Slippery Slope Framwork nach Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008)

2.3 Einfluss von Gerechtigkeit

Das Vertrauen in den Staat hängt unter anderem von der von den Steuerzahlern empfundenen Gerechtigkeit, von Einstellungen, von der Transparenz, der Komplexität der Regeln und den gängigen sozialen Normen ab. Fühlt sich der Steuerzahler vom Staat ungerecht behandelt, reduziert das seine Motivation, ehrlich Steuern zu bezahlen. Bei der Gerechtigkeit ist vorweg hervorzuheben, wie subjektiv Gerechtigkeit wahrgenommen wird, und von wie vielen anderen Dingen diese subjektiv wahrgenommene Gerechtigkeit abhängt. So kann alleine dadurch, dass Information durch niedrige Transparenz fehlt, oder dadurch, dass die Kompetenz fehlt, vorhandene Information richtig zu deuten, ein und dieselbe Modalität von einem Betrachter als gerecht oder ungerecht ausgelegt werden. So haben zum Beispiel Roberts, Hite und Bradley (1994) in einem Experiment verglichen, inwiefern Steuerzahler einen progressiven, einen regressiven oder einen einheitlichen Steuersatz gerechter finden würden. Dazu wurden die Versuchspersonen entweder nach den abstrakten Konzepten gefragt, oder mit konkreten Situationen konfrontiert. Interessant daran ist, dass wenn nach den abstrakten Konzepten gefragt wird, 75 Prozent der Studienteilnehmer einen progressiven Steuersatz bevorzugen, wenn aber bei den konkreten Beispielen gefragt wird, 61 Prozent der Studienteilnehmer den einheitlichen Steuersatz fair finden. Hier wird deutlich, dass bei vielen Studienteilnehmern keine Klarheit über die Steuerkonstrukte herrschte. Ähnlich wie bei den Studienteilnehmern, ist auch bei den Steuerzahlern oft davon auszugehen, dass nicht alle Termini und Modalitäten immer korrekt interpretiert werden, und die empfundene Gerechtigkeit bei besserer Aufklärung steigen würde. Dieses erhöhte Maß an Transparenz erhöht vermutlich nicht nur das Verständnis, sondern auch die gefühlte Gerechtigkeit dem Staat gegenüber. So konnten Carnes und Cuccia (1996) eine erhöhte Wahrnehmung von Fairness beobachten, wenn eine Information das Steuersystem vereinfachte und die Transparenz erhöhte.

Wenzel (2003) unterscheidet im Steuerkontext zwischen drei Arten der Gerechtigkeit ähnlich wie in der Sozialpsychologie: der distributiven Gerechtigkeit, der prozeduralen Gerechtigkeit und der retributiven Gerechtigkeit. Die vom Steuerzahler wahrgenommene Gerechtigkeit bei der Besteuerung und bei den Vorteilen durch staatliche Leistungen (distributive Gerechtigkeit) kann hier einen Einfluss auf

Steuerehrlichkeit haben (Verboon und van Dijke, 2007). Die subjektiv geschätzte Gerechtigkeit entsteht aus Vergleichen mit dritten, wer wie viel Steuern bezahlen muss und wer wie viele Vorteile durch staatliche Leistungen erhält. Eine andere Form der wahrgenommenen Gerechtigkeit ist die prozedurale Gerechtigkeit. Die Neutralität, das Wohlwollen sowie der respektvolle Umgang der Autoritäten haben hier Auswirkungen auf den Steuerzahler (Tyler, 2006). Kooperatives Verhalten der Steuerzahler wird zum Beispiel gefördert, wenn diese die Möglichkeit haben, mit Verantwortlichen zu kommunizieren, wenn Entscheidungsprozesse konsistent sind, wenn die Autoritäten nicht aus Selbstinteresse heraus handeln sowie ethische Gesetze nicht gebrochen werden. Wenn der Staat für ungerechte oder aufdringliche Steuerprüfungen sowie unfaire Bestrafungen bekannt ist, führt das zu geringerer wahrgenommenen retributiven Gerechtigkeit und zu einer schlechteren Einstellung der Steuerbehörde gegenüber (Wenzel & Thielmann, 2006). Alle diese Formen der Gerechtigkeit hängen direkt mit dem Vertrauen in den Staat nach dem Slippery Slope Model zusammen.

2.4 Einfluss von Mitspracherecht

Der Staat kann das Vertrauen der Steuerzahler verbessern, indem er sie direkt an wichtigen politischen Entscheidungen beteiligt. Dadurch erhöht der Staat die empfundene, prozedurale Gerechtigkeit der Steuerbürger. In der Schweiz ist das die Realität. Nach Muehlbacher et al. (2008)ist das vielleicht einer der Gründe warum in diesem Alpenstaat die beste Steuermoral in Europa zu finden ist. Direkte Volksrechte bewirken laut Kirchgässner, Feld und Savioz (1999), dass im Schnitt dreißig Prozent weniger Steuern hinterzogen werden als in einer indirekten Demokratie. Sie gehen davon aus, dass in einer direkten Demokratie weniger Staatsschulden gemacht werden, dass dort die politischen Institutionen erfolgreicher und die wirtschaftlichen Systeme weitaus produktiver sind, kurzum die direkte Demokratie der indirekte Demokratie in der Regel in allen ökonomischen Aspekten überlegen ist. Während sich in der direkten Demokratie die Bürger mit dem Staat identifizieren, kommt bei Bürgern in indirekten Demokratien, die von Entscheidungen ausgeschlossen werden, Reaktanz auf. Die Reaktanz ist laut Brehm (1966) eine komplizierte Abwehrreaktion die sich als Widerstand gegen Einschränkungen bemerkbar macht, und sich im Steuerkontext auch mit Steuerhinterziehung bemerkbar machen kann. Wenn Bürger mitentscheiden können,

erhöht dies die prozedurale Gerechtigkeit, welche das erhöht das wahrgenommene Vertrauen in den Staat, welches wiederum die Steuerehrlichkeit erhöht. Oder kurz: wenn Steuerzahler mitentscheiden können, zahlen sie mehr Steuern, da sie keine Reaktanz empfinden. Das wurde unter anderem in einem Experiment von Alm, McClelland und Schulze (1999) beobachtet. Hier zahlten Probanden mehr Steuern, nachdem sie in einer Wahl über die Spielregeln im Experiment mitentscheiden durften. Diese Übernahme von Verantwortung hatte eine positive Auswirkung auf die Steuerehrlichkeit.

Ähnliches wurde in einem Experiment von Feld und Tyran beobachtet (2002). Hier konnten Steuerzahler wählen, wie die Bestrafung unkooperativer Steuerzahler aussehen sollte. Mit der Wahlmöglichkeit stieg auch hier die Wahrscheinlichkeit zur Kooperation.

Auch Wahl, Muehlbacher und Kirchler (2010) bestätigten in ihrem Experiment die Hypothese, dass die Möglichkeit zu wählen die Steuerehrlichkeit steigerte. Die Autoren schlossen daraus, dass die Wahlmöglichkeit für die Probanden zu einer höheren wahrgenommenen, prozeduralen Gerechtigkeit führte.

2.5 Kontexteffekte der Steuerabgaben

Man könnte die Steuerehrlichkeit auch erhöhen, indem man die Steuerabgaben anders nennt als Steuern. Der Gedanke dahinter ist, dass Menschen auf der einen Seite Einstellungen zu Dingen haben, die Entscheidungen beeinflussen können, und dass Menschen auf der anderen Seite dazu neigen, Entscheidungen anhand von Heuristiken (Denkabkürzungen) zu fällen, die dazu führen, dass ebendiese Entscheidungen teilweise inkonsistent oder fehlerhaft sind, da Menschen nur begrenzt Informationen verarbeiten können (Kirchler, 2007). Die Bezeichnung der Steuer, die eigentlich rational gesehen keinen Unterschied machen sollte, ob und wie viel Steuern jemand bezahlt, könnte die Steuerzahler durch negativ behaftete Einstellungen dazu bringen, weniger Steuern zu bezahlen, als Sie womöglich insgesamt zahlen könnten. Fishbein und Ajzen (1975) definieren Einstellungen als Disposition, einem Objekt, einer Person oder einer Institution gegenüber positiv oder negativ zu reagieren. Dass niemand gerne Steuern bezahlt, ist klar. Hardisty, Johnson und Weber (2010) belegten in ihrer Studie, dass Steuern noch weniger gemocht werden, als es ihren finanziellen Kosten entsprechend

gerechtfertigt wäre. Auch Sussman und Olivola (2011) konnten in ihrem Experiment zeigen, dass ihre Probanden Kosten, die mit Steuern zu tun hatten, lieber vermieden, als gleichgroße oder sogar höhere andere Kosten, die nichts mit Steuern zu tun hatten. Es scheint also, dass es eine übergreifende, negative Einstellung den Steuerabgaben gegenüber gibt, die größer ist als deren tatsächlicher Geldwert. Dieser Effekt erinnert stark an die ursprünglichen Framing Effekte der Prospect Theory. Kahneman und Tversky (1979) schafften es damals, durch unterschiedlich benannte Gruppen unterschiedliche Reaktionen und Entscheidungen zu erzeugen. Wurde während des Experiments der Gewinn betont, fielen die Entscheidungen eher risikoavers aus. Man wollte den erwarteten Gewinn nicht verlieren. Wurde in der selben Situation hingegen der Verlust betont, fielen die Entscheidungen risikofreudiger aus. Wenn man schon verliert, dann kann man mit etwas Risiko ja vielleicht wieder etwas Gewinn machen. Ähnlich dazu wurde in einem Gefangenendilemmaspiel von Liberman, Samuels und Ross (2004) eine stark erhöhte Kooperation beobachtet, wenn das Spiel Community Game und nicht Wall Street Game genannt wird. Wie zuvor änderte alleine der Name des Spiels die komplette Mentalität und das Mindset der Studienteilnehmer und prägte somit deren kooperatives Verhalten im Spiel. Kirchler und Maciejovsky (2001) framten ähnlich wie Kahneman und Tversky nun aber im Steuerkontext. Bei ihnen wurden mögliche Steuerrückzahlungen als Gewinnsituation oder mögliche Steuernachzahlungen als Verlustsituation beschrieben. Auch hier veränderte das Framing die Entscheidungen: in der Verlustsituation waren die Entscheidungen risikofreudiger, und damit gab es in dieser Gruppe vermehrt Steuerhinterziehungen. Generell gibt es mehrere Arten zu Framen: Lewin, Schneider und Gaeth (1998) unterscheiden drei Wege: Der erste Weg ist, das Risiko der Entscheidung zu framen, ähnlich wie Kahneman und Tversky (1981) im Asian disease Problem. Hier wurde den Versuchspersonen die Wahl zwischen unterschiedlichen Behandlungsprogrammen gegeben. Im ersten Programm werden 200 von den 600 Kranken geheilt. Im zweiten Programm werden mit einer Ein-Drittel-Wahrscheinlichkeit alle 600 aber mit einer Zwei-Drittel-Wahrscheinlichkeit niemand der 600 geheilt. Bei einer anderen Versuchsgruppe wurden diese beiden Programme anders herum geframed. Sie konnten zwischen den beiden Programmen wählen, in denen beim ersten Programm 400 Personen sterben, und beim zweiten Programm mit einer Ein-Drittel-Wahrscheinlichkeit niemand stirbt, aber mit einer Zwei-Drittel-

Wahrscheinlichkeit alle 600 Kranke sterben. Obwohl beide vom Inhalt gleich sind, wählten die Versuchspersonen in der positiv formulierten Gruppe die sichere Variante (200 Personen werden geheilt) und in der negativ formulierten Gruppe die riskantere Variante (Ein-Drittel-Wahrscheinlichkeit, dass niemand sterben wird). Der zweite Weg zu framen ist es, Eigenschaften hervorzuheben. So könnte man zum Beispiel sagen „zu 80 Prozent richtig“ oder „zu 20 Prozent falsch“. Im dritten Weg zu framen werden die positiven Effekte von gewissen Verhaltenweisen oder die negativen Effekte bei kontroversen Verhaltensweisen hervorgehoben. Eine Möglichkeit, die Steuern ähnlich wie beim dritten Weg unterschiedlich zu „framen“ oder anders zu nennen, wäre es, sie mit den tatsächlichen Verwendungszwecken zu ersetzen. Ähnlich wie bei Liberman, Samuel und Ross ist die Erwartung, dass die Versuchspersonen dadurch nicht in einem unkooperativen Mindset bleiben, in dem der Fokus auf dem Bezahlen oder Hinterziehen von Steuern und dem Verlieren von eigenem Geld liegt, sondern dass sie ein kooperatives Mindset annehmen, in dem der Gemeinschaft geholfen wird und nützlich Dinge unterstützt werden.

2.6 Choice Bracketing

Ein anderer Weg, Steuerzahlern mehr Auswahlmöglichkeiten und mehr Freiheiten zu gewähren und damit ihr subjektiv empfundenes Vertrauen in den Staat und prozedurale Gerechtigkeit zu steigern, ist es, ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Steuerentscheidungen zu unterteilen, sodass sie anstelle von einer großen Steuerentscheidung viele kleinere Entscheidungen treffen. Die Wahrnehmung, ob eine Mehrfachentscheidung entweder als viele, einzelne, und unabhängige Entscheidungen oder eine zusammenhängende und große Entscheidung gefällt wird, kann unterschiedliche Reaktionen hervorbringen.

Darauf stießen Camerer et al. (1997). Sie untersuchten Taxifahrer in New York, bei denen sie einen Zusammenhang zwischen dem durchschnittlichen Verdienst an einem Tag und der in die Arbeit investierte Zeit vermuteten. Allerdings fanden sie heraus, dass entgegen ihrer Erwartungen die meisten Taxifahrer an jedem Tag nur eine gewisse Summe Geld erarbeiteten, und nicht zum Beispiel an einem sehr guten Tag länger arbeiteten, um sich an einem schlecht laufenden Tag wesentlich mehr Zeit zu sparen. Read, Loewenstein und Rabin (1999) bauten darauf auf und untersuchten viele

Entscheidungsprozesse. Sie prägten die Begriffe „Broad Bracketing“ und „Narrow Bracketing“, also die weite und enge Wahrnehmung von Entscheidungen. Demzufolge können Personen bei der weiten Wahrnehmung von Entscheidungen besser die Konsequenzen ihres Handelns sehen, während bei der engen Wahrnehmung jede Entscheidung isoliert gefällt wird, ohne auf das große Bild zu achten. Eng wahrgenommen war somit die Entscheidung der Taxifahrer, an guten Tagen nicht länger zu arbeiten, sondern nur täglich ihr selbst gesetztes Soll erfüllen. Ein weiteres Beispiel ist die Entscheidung, eine Zigarette zu rauchen. Sie kann als eng umklammerte Entscheidung betrachtet werden. Eine Zigarette zu rauchen kostet nicht viel und wird einen auch sicherlich nicht umbringen, aber sie kann sofort dem Stress entgegenwirken. Wenn man sich später nochmal für eine Zigarette entscheidet, kostet auch diese nicht viel, und ist auch als zweite Zigarette nicht besonders schädlich. Jede einzelne Zigarette ist eine kleine, unabhängige, eng umklammerte Entscheidung, zu rauchen. Die große, übergeordnete Entscheidung, überhaupt nicht zu rauchen, kann als weit umklammerte Entscheidung gesehen werden. Man sieht die Konsequenzen von allen Zigaretten, die man rauchen wird, erkennt, dass sie auf lange Sicht teuer und gesundheitsschädigend sind, und entscheidet sich dann gegen das Rauchen.

Read, Loewenstein und Rabin (1999) geben mehrere Effekte an, wie das Einklammern von Entscheidungen ebendiese beeinflussen kann. Zum Beispiel können Kombinationen von Alternativen eine Gestalt annehmen, die keine der Alternativen von sich aus hat. Diese Gestalt kann bei der weiten Unterteilung schneller wahrgenommen werden. Des Weiteren können oft gewählte Alternativen unbemerkbare Vor- oder Nachteile besitzen, die sich erst bemerkbar machen, nachdem die Alternativen weit zusammen geklammert sind, und eine gewisse Hemmschwelle überragen. Ein weiterer Punkt ist, dass jede Entscheidung eine zukünftige Entscheidung beeinflussen kann, wenn sich während der Entscheidung eine Einstellung ändert. Das geht allerdings nur, wenn Entscheidungen nacheinander gefällt werden, also eng umklammert sind. Und als letztes gibt es die Möglichkeit, dass man bei schweren Entscheidungen schlechte Dinge einer Entscheidung mit guten Dingen einer anderen Entscheidung kompensieren will. Es ist einfach, diese Kompensationen zu erkennen, wenn die Entscheidungen weit zusammen geklammert sind.

Im Steuerkontext wurde Choice Bracketing noch nicht untersucht. Auch hier könnte es aber einen großen Unterschied geben, ob man alle Steuern auf einmal zahlt, oder in kleineren Beträgen nacheinander. So wird in einer weit geklammerten Steuerzahlung auf Anhieb klar, wie viele Steuern jemand zahlen muss, während in eng geklammerten, kleinen Steuerzahlungen dem Steuerzahler vielleicht gar nicht bewusst wird, wie viele Steuern da eigentlich bezahlt werden. Darüber hinaus gibt die eng geklammerte Steuerunterteilung dem Steuerzahler die Möglichkeit zu entscheiden, welche Steuerabgaben bezahlt werden sollen und welche nicht. Bei der weit geklammerten Steuerunterteilung kann lediglich die gesamte Menge der Steuerzahlung beeinflusst werden. Das bedeutet, dass der Steuerzahler objektiv mehr Freiheiten hat, wenn die Steuer eng geklammert wird, was nicht nur das Mitspracherecht erhöht, sondern auch das Vertrauen in den Staat verbessern sollte.

Das Ziel der folgenden Untersuchung ist die nähere Betrachtung, wie unterschiedliche Reihenfolgen, die Unterteilung von Steuerbeiträgen, die Mitsprache bei der Verteilung von den Steuergeldern und ein umformulierter Steuerkontext die Steuerehrlichkeit beeinflussen. Durch die Präsentation von unterschiedlichen Reihenfolgen können eventuell durch Ankereffekte oder durch die Sättigung der Ressource Willenskraft unterschiedliche Ergebnisse in der Steuerehrlichkeit erzielt werden. Bei der Unterteilung von Steuerbeiträgen kann eine Person mitentschieden, welche Sub-Beiträge hinterzogen werden. Denkbar ist auch, dass sie die Gesamtkosten der Besteuerung aus den Augen verliert. Dadurch kann sich ein Unterschied in der Steuerehrlichkeit ergeben. Wenn den Versuchspersonen Mitspracherecht gewährt wird, wird auch mit einer erhöhten Steuerehrlichkeit gerechnet, da dann die gefühlte prozedurale Gerechtigkeit erhöht sein sollte. Ebenso sollte mit einem umformulierten Steuerkontext und damit einer Vermeidung der negativen Einstellung den Steuern gegenüber die Steuerehrlichkeit erhöht werden können.

3. Empirischer Teil

Im empirischen Teil werden die Hypothesen, die Materialien, die Durchführung und die Ergebnisse des Experiments beschrieben und am Ende diskutiert.

3.1 Ziel der Untersuchung

In dem Experiment werden vier unterschiedliche Hypothesen untersucht. Hypothese I. basiert auf der Ego-Depletion Hypothese, die besagt, dass Willenskraft eine limitierte Ressource ist (Baumeister, Bratslavsky, Muraven und Tice, 1998). Die Autoren gehen davon aus, dass die Fähigkeit zur Selbstkontrolle von einer allgemeinen Ressource abhängig ist, die von Aufgaben erschöpft werden kann, die Willenskraft erfordern. Ein zweiter theoretischer Ansatz für Hypothese I ist die Ankerheuristik. Danach kann es sein, dass eine vor einer kognitiven Aufgabe genannte Zahl einen starken Einfluss auf die kognitive Aufgabe haben kann, entweder als unbewusste Suggestion oder als unbewusster Ausgangspunkt (Tversky und Kahneman, 1974). Hat die Reihenfolge der präsentierten hohen oder niedrigen Steuern (zunehmend versus abnehmend) einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit?

Hypothese II. basiert auf dem Choice Bracketing von Read, Loewenstein und Rabin (1999): Hat diese Einflussnahme auf Sub-Beiträge (holistisch versus unterteilt) einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit? Da der Versuchsperson hier die Möglichkeit gegeben wird, selektiv Steuern in unbeliebten Bereichen zu hinterziehen, wird diese Manipulation im Folgenden Unterteilung der Beitragszahlung genannt, oder nur mit Unterteilung abgekürzt.

Hypothese III. basiert auf den Befunden, dass gegebene Mitsprache und Wahlmöglichkeiten einen positiven Einfluss auf Steuerehrlichkeit haben (u.a. Wahl, Muehlbacher und Kirchler, 2010): Es soll untersucht werden, ob das Mitspracherecht bei der Verteilung von Steuerausgaben (vorgegeben versus veränderbar) eine Auswirkung auf die Steuerehrlichkeit hat. Da die Versuchspersonen hier die gesamte Verteilung der Steuern ändern können, wird diese Manipulation im Folgenden Mitsprache bei der Verteilung der Steuerausgaben oder kurz Mitsprache genannt.

Hypothese IV. basiert auf Kahneman und Tverskys (1979) Framing. Genauer handelt es sich nach Lewin, Schneider und Gaeth (1998) um ein Framing der dritten Art, einer

Umformulierung und unterschiedlichen Betonung, die entweder den Nachteil, dass man Steuern bezahlen muss, oder den Vorteil, dass mit Steuergeldern nützliche Zwecke bezahlt werden, hervorhebt. Es soll untersucht werden, ob die Bezeichnung der Steuer (Steuer versus Verwendungszweck) einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hat. Im Folgenden wird die Bezeichnung der Steuer mit Steuerkontext abgekürzt.

3.2 Methode

In diesem Abschnitt wird genauer beschrieben, wie die Hypothesen untersucht werden. Das beinhaltet den Untersuchungsplan, die Instrumente, die Durchführung und die Stichprobe der Untersuchung.

3.2.1 Stichprobe der Untersuchung

In diesem Steuerexperiment wurden 123 Studenten der Universität Wien getestet. Das Alter variierte von 19 bis 45 Jahren und betrug im Schnitt 25.6 (SD = 4.90) Jahre. Von den Teilnehmern waren 83 Frauen (67.5 Prozent) und 40 Männer (32.5 Prozent). 77 Teilnehmer waren österreichischer Nationalität (62.6 Prozent), 21 waren deutscher Nationalität (17.1 Prozent) und von den restlichen Teilnehmern waren 14 aus anderen EU-Ländern (11.4 Prozent) und 11 aus Nicht-EU-Ländern (8.9 Prozent). 28 von ihnen (22.8 Prozent) studierten Psychologie und 9 von ihnen (7.3 Prozent) Wirtschaft. Weitere 20 Teilnehmer (16.3 Prozent) der Stichprobe gaben an, eine andere Sozialwissenschaft zu studieren, während 65 Teilnehmer (52.8 Prozent) angaben, eine andere Studienrichtung zu studieren. Lediglich ein Teilnehmer war kein Student mehr. Alle Teilnehmer wurden über das ORSEE System (Greiner, 2004) rekrutiert. Der Test fand im Neuen Institutsgebäude der Universität Wien statt.

3.2.2 Durchführung und Studiendesign

Die Rekrutierung der Teilnehmer erfolgte durch das ORSEE System (Greiner, 2004). Vom 5. bis 28. Juni 2013 fanden acht Testsessions im Labor für wirtschaftspsychologische Untersuchungen im Neuen Institutsgebäude der Universität Wien statt. Mit den Versuchspersonen wurden Termine vereinbart, an denen diese dann

in den Computerraum kamen und sich jeweils an eigene Computer setzten. Jeder Sitzplatz war in Blickrichtung sowie (in Blickrichtung) nach rechts und links mit Trennwänden abgeschirmt, um Ablenkungen und Unterhaltungen zwischen den Teilnehmern zu erschweren. Neben jedem Computer lagen zwei Informationsblätter bereit. Diese sollten vor dem Experiment von jedem Teilnehmer durchgelesen werden. Sie beinhalteten die Instruktionen für das Experiment sowie zusätzliche Erklärungen zu den im Experiment namentlich verwendeten Steuern. Hier wurden die Teilnehmer umfassend über das Experiment, über die Prüfwahrscheinlichkeit und etwaige Strafen bei der Steuerhinterziehung informiert: es wurde auf die 15 Prozent Chance hingewiesen, bei jeder Besteuerungsphase überprüft zu werden, die 1.5 fache Bestrafung des hinterzogenen Betrags (der hinterzogene Betrag plus den halben Betrag als Strafe), wenn bei einer überprüften Runde Steuern hinterzogen wurden, und dass am Ende eine der vier Besteuerungsphasen als Basis für die Auszahlung für jede Versuchsperson verwendet werde.

Nachdem alle Versuchspersonen einer Session ihre Informationsblätter gelesen hatten, wurde das Experiment gestartet. Mit dem Programm z-Tree (Fischbacher, 2007) wurden alle Teilnehmer einer Session simultan getestet.

Am Anfang des Experiments konnte das Grundeinkommen, das die Teilnehmer später versteuern mussten, angelehnt an den “real effort task” von Becker (2012), erhöht werden. Becker geht davon aus, dass Geld, welches ohne Aufwand verdient wird, anders wertgeschätzt und weiterverwendet wird als Geld, das durch eigene Fähigkeiten erarbeitet wurde. In diesem Experiment hatten alle Teilnehmer zwei Minuten Zeit, um einen Text über den Maler Klimt zu lesen. Nach diesem Text mussten sie zehn Multiple Choice Fragen dazu beantworten. Für jede richtige Antwort wurde der Versuchsperson ihr Grundeinkommen (startend bei 500 experimental currency, oder kurz ECU) um 100 ECU erhöht. Endgültige Einkommen der Teilnehmer von 500 ECU bis 1500 ECU waren also möglich. Anschließend folgten vier Steuerphasen, in denen die Teilnehmer während unterschiedlicher Bedingungen (je nach Gruppe, dazu später mehr) ihr eigenes, endgültiges Einkommen versteuern mussten. Für alle Gruppen galt jedoch: In allen vier Phasen mussten die Teilnehmer 50 Prozent ihres Grundeinkommens versteuern. Schmölders (1975) meint, 50 Prozent ist die höchste Steuerrate, die generell noch

akzeptiert wird. Die Teilnehmer konnten selber entscheiden, wie viel sie von diesem Betrag tatsächlich bezahlten. In allen Bedingungen wurden den Teilnehmern die genauen Zusammensetzungen von Steuern oder Verwendungszwecken genau erklärt. Nach den vier Phasen der Besteuerung mussten die Teilnehmer noch einen Fragebogen beantworten. Dieser beinhaltet Skalen zur Erhebung von freiwilliger Steuerehrlichkeit, erzwungener Steuerehrlichkeit, Vertrauen in den Staat (experimentelle Behörden), Macht des Staates (experimentelle Behörden), der Einstellung zu Risikoverhalten und der Steuermoral (siehe Anhang). Nach dem Fragebogen wurden demografische Informationen abgefragt, unter anderem Geschlecht, Alter, Nationalität und Studienrichtung. Am ende des Experiments wurden die Teilnehmer ausbezahlt und mussten eine Quittung für den erhaltenen Betrag unterzeichnen. Eine Sitzung dauerte ungefähr 30-50 Minuten. Die Sessions mit unterteilten Sub-Beiträgen dauerten meist länger, da die gesamte Session für jeden Sub-Beitrag warten musste, bis alle Teilnehmer diesen bezahlt hatten, um zum nächsten Punkt zu gelangen.

Die unterschiedlichen Gruppen, in denen die Versuchspersonen getestet wurden, hingen mit den Variablen, die manipuliert wurden, zusammen. Es wurden vier Variablen manipuliert: die Reihenfolge der hohen und niedrigen Abgaben, die Unterteilung (Einflussnahme auf Sub-Beiträge), die Mitsprache bei der Verteilung von Steuerbeiträgen und die Variable Steuerkontext. Tabelle 2 zeigt die Übersicht über die Variablen und Ausprägungen, die in dieser Studie vorkommen.

Tabelle 2: *Variablen und Ausprägungen der Zwei Gruppen-Variablen und der beiden Messwiederholungsvariablen*

Variable	Ausprägung 1	Ausprägung 2
Reihenfolge	Abnehmend	Zunehmend
Unterteilung	Holistisch	Unterteilt
Mitsprache	Vorgegeben	Veränderbar
Steuerkontext	Steuern	Verwendungszweck

Die erste Variable, Reihenfolge, hatte zwei Ausprägungen. In der abnehmenden Ausprägung wurden Steuerabgaben in abnehmender Reihenfolge präsentiert. In der zunehmenden Ausprägung wurden die Steuern in steigender Reihenfolge präsentiert. Die Variable Unterteilung hatte auch zwei Ausprägungen: in der holistischen Ausprägung mussten sämtliche Steuerzahlungen in dieser Phase auf einmal bezahlt werden. In der unterteilten Ausprägung wurden die Steuerzahlungen in ihre kleinsten Teile zerstückelt und einzeln bezahlt. Die Variable Mitsprache hatte auch zwei Ausprägungen: entweder die vorgegebene Steuer war fixiert und musste genau so bezahlt werden wie sie vorgegeben wurde, oder die Steuerabgaben konnten, bevor sie bezahlt wurden, vom Probanden umverteilt werden, ohne die Gesamtsumme zu verändern. Auch die Variable Steuerkontext hatte zwei Ausprägungen. Entweder sämtliche Steuerabgaben wurden wie die konkreten Steuern in Österreich bezeichnet (zum Beispiel Kapitalertragssteuer), oder die Steuerabgaben wurden nach den aktuellen österreichischen Verwendungszwecken der Steuergelder benannt (zum Beispiel Länder und Gemeinden).

In Tabelle 3 sind die Verwendungszwecke und Steuern mit den Prozentanteilen der Gesamtabgabe dargestellt. Die Reihenfolge ist in beiden Fällen abnehmend. Die Steuerschuld von 100 Prozent ist zwischen den Sub-Beiträgen aufgeteilt.

Tabelle 3: *Steuern und Ausgaben, mit Anteilen der Gesamtabgabe in Prozent, in abnehmender Reihenfolge*

Steuern	Ausgaben
Kapitalertragssteuer (25%)	Länder und Gemeinden (23%)
Körperschaftssteuer (25%)	Sozialversicherung und Gesundheit (18%)
Einkommensteuer (25%)	Pension (15%)
Umsatzsteuer (10%)	Bildung und Wissenschaft (13%)
Erbschaftssteuer (5%)	Zinsen von Staatsschulden (6%)
Kommunalsteuer (3%)	Verkehr und Transport (6%)
Grunderwerbsteuer (3%)	Wirtschaft und Wohnungswesen (5%)
Grundsteuer (1%)	Allgemeine öffentliche Verwaltung (4%)
Vermögenssteuer (1%)	Abgaben für die Europäische Union (3%)
Kraftfahrzeugsteuer (1%)	Staats- und Rechtssicherheit (3%)
Mineralölsteuer (1%)	Landwirtschaft (2%)
	Landesverteidigung (2%)

Tabelle 4 fasst das Studiendesign, die verwendeten Gruppen, die Variablen und deren Ausprägungen zusammen.

Tabelle 4: *Übersicht über Studiendesign, Gruppen, Gruppenvariablen und deren Ausprägungen während den Steuerphasen*

Gruppe	Gruppen-Variablen	Steuerphase 1	Steuerphase 2	Steuerphase 3	Steuerphase 4
1	Unterteilt, Abnehmend	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)
2	Holistisch, Abnehmend	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)
3	Unterteilt, Abnehmend	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)
4	Holistisch, Abnehmend	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)
5	Unterteilt, Zunehmend	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)
6	Holistisch, Zunehmend	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)
7	Unterteilt, Zunehmend	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)
8	Holistisch, Zunehmend	(Ver.zweck, Vorgegeben)	(Ver.zweck, Veränderbar)	(Steuern, Vorgegeben)	(Steuern, Veränderbar)

Für die erste Gruppenvariable, *Reihenfolge*, bekamen vier Gruppen alle Angaben in abnehmender, und vier Gruppen in zunehmender Reihenfolge präsentiert. Auch für die Untersuchung der Gruppenvariable *Unterteilung* gab es pro Ausprägung jeweils vier Versuchsgruppen, die für den gesamten Ablauf des Experiments alle Steuerentscheidungen entweder holistisch, also alle Steuerabgaben der Steuerphase auf einmal, oder unterteilt, also für jede Steuer einzeln, fällen mussten. Für die Realisierung der Messwiederholungsvariable *Mitsprache* waren die vier Steuerphasen wichtig. Jeweils in der ersten und dritten Phase der Versteuerung wurden alle Steuerabgaben

fixiert vorgegeben, also ohne Mitsprache bei der Verteilung (Vorgegeben), während in der zweiten und vierten Phase der Versteuerung alle Steuerabgaben individuell vom Steuerzahler (also mit Mitsprache) umverteilt werden konnten, bevor sie bezahlt werden mussten (Veränderbar). Wenn die Anteile der Verteilungen der Steuern (oder der Verwendungszwecke) geändert wurden, mussten die Abgaben insgesamt wieder die 100 Prozent erreichen, die ursprünglich bezahlt werden mussten, ansonsten wurde die Eingabe nicht akzeptiert. Die Session ging erst weiter, wenn sämtliche Teilnehmer bei ihrer Umverteilung wieder bei 100 Prozent angekommen waren. Die Teilnehmer konnten also die Steuerlast nicht verändern, nur die Verteilung der Steuern (oder der Verwendungszwecke). Damit die Teilnehmer dieselben Bedingungen hatten und die stets die aktuellen, in Österreich verwendeten Werte als Ausgangslage hatten, wurde hier auf eine Balancierung der Gruppen verzichtet.

Für die Manipulation der letzten Messwiederholungsvariable, *Steuerkontext*, waren wieder die acht Gruppen wichtig. Vier Teilnehmergruppen bezahlten in den ersten zwei Steuerphasen Steuern und in den folgenden zwei Steuerphasen Ausgaben, während die anderen vier Teilnehmergruppen umgekehrt in den ersten zwei Steuerphasen Ausgaben und dann in den zweiten Steuerphasen Steuern bezahlten. Die Umsetzung der Variable gestaltete sich wie folgt: Für die Ausprägung Steuern wurden die Steuerabgaben, die bezahlt werden mussten, wie die in Österreich gängigen Steuern genannt, während diese Steuerabgaben in der Ausprägung Ausgaben so genannt wurden, wie sich die Staatsausgaben in Österreich tatsächlich aufteilen. Für einen detaillierten Überblick dazu siehe Tabelle 3 auf Seite 36.

3.3 Ergebnisse

Insgesamt wurden im Experiment im Schnitt 51.13 Prozent der erhobenen Steuern bezahlt (*SD* = 34.09). Von den 123 Studienteilnehmern bezahlten neun stets die volle Steuerlast und erreichten damit das Maximum an Steuerehrlichkeit über alle Steuerphasen hinweg: 100 Prozent. Das andere Ende bildeten 20 Teilnehmer, die in allen Phasen keine Steuern bezahlten und somit 0 Prozent Steuerehrlichkeit aufzuweisen hatten.

Männer (*N* = 40) bezahlten im Experiment im Schnitt 38.62 Prozent ihrer Steuern (*SD* = 34.41) während Frauen (*N* = 83) im Schnitt 57.16 Prozent ihrer Steuern (*SD* = 32.45) beglichen. Ein T-Test bestätigt den Unterschied ($t = -2.91$, $p = .00$) während ein Chi-Quadrat-Test zeigt, dass Frauen und Männer über die vier unterschiedlichen Ausprägungen der Gruppen-Variablen vergleichbar verteilt sind ($\chi^2 (3) = 2.13$, $p = .55$).

Tabelle 5 zeigt die Verteilung des Geschlechts auf die unterschiedlichen Ausprägungen der Gruppen-Variablen im Experiment. Man beachte, dass hier akkumulierte Werte angezeigt werden, da die unterschiedlichen Ausprägungen von Gruppen-Variablen durch unterschiedliche Zusammensetzungen der Gruppen zustande kommen.

Tabelle 5: Die Verteilung des Geschlechts bei der Stichprobe bei akkumulierten Gruppenzusammensetzungen

Ausprägung:	Zunehmend	Abnehmend	Holistisch	Unterteilt	**Σ**
Geschlecht					
Weiblich	41 (71.9%)	42 (63.6%)	39 (62.9%)	44 (72.1%)	83 (67.5%)
Männlich	16 (28.1%)	24 (36.4%)	23 (37.1%)	17 (27.9%)	40 (32.5%)
Σ	57 (46.3%)	66 (53.7%)	62 (50.4%)	61 (49.6%)	123 (100%)

Österreichische Staatsbürger (*N* = 77) bezahlten durchschnittlich 51.07 Prozent ihrer Steuern (*SD* = 35.01), deutsche Staatsbürger (*N* = 21) 44.71 Prozent (*SD* = 31.09), Staatsbürger anderer EU-Länder (*N* = 14) 44.73 Prozent (*SD* = 31.34), und Staatsbürger

von Nicht-EU-Ländern (N = 11) 71.99 Prozent (SD = 31.41). Ein Chi-Quadrat-Test zeigt, dass die Nationalitäten über die unterschiedlichen Ausprägungen der Gruppen-Variablen vergleichbar verteilt sind (χ^2 (9) = 12.41, p = .19),

Tabelle 6 zeigt die Verteilung der Nationalitäten der Studienteilnehmer auf die Ausprägungen der unterschiedlichen Gruppen-Variablen im Experiment. Man beachte, dass hier wieder akkumulierte Werte angezeigt werden.

Tabelle 6: Die Verteilung der Nationalität der Stichprobe auf akkumulierte Gruppenzusammensetzungen

Ausprägung:	Zunehmend	Abnehmend	Holistisch	Unterteilt	**Σ**
(Gruppen:)	(5+6+7+8)	(1+2+3+4)	(2+4+6+8)	(1+3+5+7)	
Nationalität					
Österreich	34 (59.6%)	43 (65.2%)	35 (56.5%)	42 (68.9%)	77 (62.6%)
Deutschland	7 (12.3%)	14 (21.2%)	12 (19.4%)	9 (14.8%)	21 (17.1%)
EU Land	7 (12.3%)	7 (10.6%)	8 (12.9%)	6 (9.8%)	14 (11.3%)
N. EU Land	9 (15.8%)	2 (3.0%)	7 (11.3%)	4 (6.6%)	11 (8.9%)
Σ	57 (46.3%)	66 (53.7%)	62 (50.4%)	61 (49.6%)	123 (100%)

Studenten sozialer Wissenschaften (N = 51) zahlten im Schnitt 49.56 Prozent ihrer Steuern (SD = 33.34), Studenten wirtschaftlicher Fächer (N = 9) zahlten im Schnitt 42.40 Prozent ihrer Steuern (SD = 35.88) und alle anderen (alle anderen Studienrichtungen und die eine Testperson die kein Student war, N = 63) bezahlten im Schnitt 53.65 Prozent ihrer Steuern (SD = 34.72). Ein Chi-Quadrat-Test zeigt, dass die Studienrichtungen über die Gruppen nicht vergleichbar verteilt sind (χ^2 (6) = 13.18, p = .04). Da die Stichprobe der Wirtschaftsstudenten allerdings sehr gering ist (N = 9), ist davon auszugehen, dass hier eine schlechte Verteilung keinen großen Einfluss hat.

Tabelle 7 zeigt die Verteilung der Studienrichtungen auf die unterschiedlichen Gruppen-Variablen im Experiment. Man beachte, dass hier wieder akkumulierte Werte angezeigt werden.

Tabelle 7: Die Verteilung der Studienrichtung der Stichprobe auf akkumulierte Gruppenzusammensetzungen

Ausprägung:	Zunehmend	Abnehmend	Holistisch	Unterteilt	**Σ**
Studium					
Soziale Wis.	16 (28.1%)	35 (53.0%)	32 (51.6%)	19 (31.1%)	51 (41.5%)
Wirtschaft	6 (10.5%)	3 (4.5%)	4 (6.5%)	5 (8.2%)	9 (7.3%)
Andere	35 (61.4%)	28 (42.5%)	26 (41.9%)	37 (60.7%)	63 (51.2%)
Σ	57 (46.3%)	66 (53.7%)	62 (50.4%)	61 (49.6%)	123 (100%)

3.3.1 Deskriptive Auswertung

Die unterschiedlichen Ausprägungen der Variablen führen zu unterschiedlichen Werten in der Steuerehrlichkeit. Die geringsten Unterschiede sind bei der Variable Reihenfolge zu finden. In der abnehmenden Ausprägung bezahlten die Teilnehmer 51.01 Prozent (*SD* = 34.35) ihrer Steuerlast. In der Zunehmenden Ausprägung zahlten die Teilnehmer 51.28 Prozent (*SD* = 34.13), was keinem erkennbaren Unterschied entspricht. In der Variable Unterteilung der Beitragszahlung zahlten die Probanden bei der holistischen Ausprägung 46.76 Prozent (*SD* = 34.35) ihrer Steuern, und in der unterteilten Ausprägung 55.57 Prozent (*SD* = 33.53), was einem Unterschied von 8.82 Prozent entspricht. Bei dem Faktor Mitsprache bei der Verteilung der Steuerausgaben kamen die Studienteilnehmer bei der vorgegebenen Ausprägung auf 47.65 Prozent (*SD* = 34.84), und bei der veränderbaren Ausprägung auf 54.61 Prozent (*SD* = 36.50) Steuerehrlichkeit, was ein Unterschied von 6.96 Prozent ist. In der letzten Variable, dem Steuerkontext, zahlten die Teilnehmer in der Ausprägung Steuern 47.54 Prozent (*SD* =

35.61) ihrer Steuern, und in der Ausprägung Verwendungszweck 54.72 (*SD* = 36.08) Prozent, das einem Unterschied von 7.18 Prozent entspricht. Eine Übersicht über die prozentuale Steuerehrlichkeit über alle Variablen liefert Tabelle 8.

Tabelle 8: *Prozentuale Steuerehrlichkeit von allen Manipulationen*

Faktor	Bedingung 1	Steuerehrlichkeit	Bedingung 2	Steuerehrlichkeit
Reihenfolge	Abnehmend	51.01% (*SD* = 34.35)	Zunehmend	51.28% (*SD* = 34.13)
Unterteilung	Holistisch	46.76% (*SD* = 34.35)	Unterteilt	55.57% (*SD* = 33.53)
Mitsprache	Vorgegeben	47.65% (*SD* = 34.84)	Veränderbar	54.61% (*SD* = 36.50)
Steuerkontext	Steuern	47.54% (*SD* = 35.61)	Verw.zweck	54.72% (*SD* = 36.08)

3.3.2 Inferenzstatistische Auswertung

Die Auswertung mittels einer Mixed-Model ANOVA soll die Auswirkung der unabhängigen Variablen, *Reihenfolge*, *Unterteilung*, *Mitsprache* und *Steuerkontext* auf die abhängige Variable Steuerehrlichkeit feststellen. Als Kovariate wird das Geschlecht gerechnet, da hier ein großer Einfluss auf die Steuerehrlichkeit festgestellt wurde. Die Mixed-Model ANOVA bestätigt die Effekte der Faktoren *Unterteilung* (F (1) = 7.68, p = .01), *Mitsprache* (F (1) = 3.78, p = .05) und *Steuerkontext* (F (1) = 3.96, p = .05). Lediglich der Faktor *Reihenfolge* hat keine signifikante Auswirkung (F (1) = .03, p = . 86) auf die Steuerehrlichkeit. Zudem wurden die Interaktionen untersucht. Als einzige Interaktion war der Effekt zwischen Reihenfolge und Unterteilung signifikant: (F (1) = 8.05, p = .01). Die Interaktionen zwischen Reihenfolge und Verteilungsmitsprache (F (1) = .21, p = .65), zwischen Reihenfolge und Steuerkontext (F (1) = 1.03, p = .31),

zwischen Unterteilung und Mitsprache (F (1) = .59, p = .44), zwischen Unterteilung und Steuerkontext (F (1) = .079, p = .78), sowie zwischen Mitsprache und Steuerkontext (F (1) = .16, p = .69) fallen nicht signifikant aus. Tabelle 9 zeigt sämtliche Haupteffekte und Interaktionen der Mixed-Model Analyse.

Tabelle 9: *Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells*

Effekte	df	F	Sig.
Reihenfolge	1	.03	.864
Unterteilung	1	7.68	.006**
Mitsprache	1	3.78	.052*
Steuerkontext	1	3.97	.047*
Reihenfolge*Untert.	1	8.05	.005**
Reihenfolge*Mitspr.	1	.21	.647
Reihenfolge*S.Kontext	1	1.03	.311
Untert.* Mitspr	1	.59	.443
Untert.*S.Kontext	1	.08	.779
Mitspr*S.Kontext	1	.16	.693

*(5%); **(1%); ***(0.1%) Signifikanz Niveau

3.3.3 Inferenzstatistische Auswertung mit Datentrennung nach Geschlecht

Da das Geschlecht einen so deutlichen Unterschied in der Steuerehrlichkeit ausmacht, wurden die Daten nach Geschlecht getrennt und erneut mit einer Mixed-Model ANOVA berechnet. Bei den männlichen Studienteilnehmern ist nur die Unterteilung signifikant (F (1) = 6.63, p = .01). Die Reihenfolge (F (1) = .18, p = .68), die Mitsprache (F (1) = .27, p = .60) und der Steuerkontext (F (1) = .06, p = .81) sind nicht signifikant. Auch die Interaktionen sind nicht signifikant: die Interaktionen zwischen

Reihenfolge und Unterteilung (F (1) = .10, p = .76), zwischen Reihenfolge und Mitsprache (F (1) = .58, p = .45), zwischen Reihenfolge und Steuerkontext (F (1) = .10, p = .76), zwischen Unterteilung und Mitsprache (F (1) = .30, p = .59), zwischen Unterteilung und Steuerkontext (F (1) = .00, p = 1.00), und zwischen Mitsprache und Steuerkontext (F (1) = .13, p = .72) sind nicht signifikant. Bei diesen Ergebnissen ist zu beachten, dass die Stichprobe sehr gering ist (N = 40). Tabelle 10 zeigt sämtliche Haupteffekte und Interaktionen der Mixed Model Analyse für männliche Studienteilnehmer.

Tabelle 10: *Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells für männliche Studienteilnehmer*

Effekte	df	F	Sig.
Reihenfolge	1	.18	.675
Unterteilung	1	6.63	.011*
Mitsprache	1	.27	.603
Steuerkontext	1	.06	.813
Reihenfolge*Untert.	1	.10	.759
Reihenfolge*Mitspr.	1	.58	.446
Reihenfolge*S.Kontext	1	.10	.756
Untert.* Mitspr	1	.30	.587
Untert.*S.Kontext	1	.00	.995
Mitspr*S.Kontext	1	.13	.724

*(5%); **(1%); ***(0.1%) Signifikanz Niveau

Bei den weiblichen Studienteilnehmern (N = 83) sind die Faktoren Mitsprache (F (1) = 3.93, p = .05), Steuerkontext (F (1) = 5.82, p = .02), sowie die Interaktion zwischen der Reihenfolge und der Unterteilung (F (1) = 17.87, p = .00) signifikant. Die Faktoren Reihenfolge (F (1) = .55, p = .46), Unterteilung (F (1) = .68, p = .41), sowie die

Interaktionen zwischen Reihenfolge und Mitsprache (F (1) = .00, p = .98), zwischen Reihenfolge und Steuerkontext (F (1) = 1.52, p = .22), zwischen Unterteilung und Mitsprache (F (1) = .33, p = .57), zwischen Unterteilung und Steuerkontext (F (1) = .03, p = .88), und zwischen Mitsprache und Steuerkontext (F (1) = .02, p = .88) sind nicht signifikant. Tabelle 11 zeigt sämtliche Haupteffekte und Interaktionen der Mixed Model Analyse für weibliche Studienteilnehmer.

Tabelle 11: *Haupteffekte und Interaktionen des gemischten Modells für weibliche Studienteilnehmer*

Effekte	df	F	Sig.
Reihenfolge	1	.55	.460
Unterteilung	1	.68	.410
Mitsprache	1	3.93	.048*
Steuerkontext	1	5.82	.016*
Reihenfolge*Untert.	1	17.87	.000***
Reihenfolge*Mitspr.	1	.00	.981
Reihenfolge*S.Kontext	1	1.52	.218
Untert.* Mitspr	1	.33	.569
Untert.*S.Kontext	1	.03	.875
Mitspr*S.Kontext	1	.02	.881

*(5%); **(1%); ***(0.1%) Signifikanz Niveau

3.4 Diskussion und Ausblick

In dem Experiment wurden vier unterschiedliche Hypothesen untersucht. Diese umfassten die Fragen, ob die Reihenfolge der Präsentation von hohen und niedrigen Steuern (zunehmend versus abnehmend), ob die Unterteilung der Beitragszahlungen (holistisch versus unterteilt), ob das Mitspracherecht bei der Verteilung von Steuerausgaben während des Experiments (vorgegeben versus veränderbar) und ob der Steuerkontext (Steuer versus Verwendungszweck) einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hat. Während für die Reihenfolge bis auf eine Interaktion kein Einfluss auf die Steuerehrlichkeit nachgewiesen werden konnte, wurden mit der Unterteilung der Beitragszahlungen 8.8 Prozent, mit Mitspracherecht bei der Verteilung der Steuerabgaben 7.0 Prozent und mit Benutzung von Verwendungszwecken 7.2 Prozent mehr Steuern bezahlt. Betrachtet man frühere Ergebnisse in der Literatur, sind diese Ergebnisse wenig überraschend. Die Anker- und Ego-Depletion-Effekte wurden in Experimenten beobachtet, die sich methodisch sehr stark von diesem Experiment unterschieden, daher liegt es nahe, dass die Reihenfolge nur ganz spezifische Auswirkungen hat. Was die Unterteilung der Beitragszahlungen betrifft, beschreiben Read, Loewenstein und Rabin die Unterteilung von Entscheidungen wie folgt:

> *The underlying premise of this article is that broad bracketing usually leads to better outcomes than narrow bracketing. By „better" we mean that people will usually gain more happiness from making the choices dictated by broader bracketing than the narrow one."* (Read, Loewenstein & Rabin, 1999, S.191)

In diesem Experiment wiederum wird den Versuchspersonen die Steuerlast entweder unterteilt oder holistisch vorgelegt, und wie bei Read, Loewenstein und Rabin treffen im Experiment Steuerzahler ihre Entscheidung bei der unterteilten Version ehrlicher, sodass sie selber weniger Geld zur freien Verfügung haben. Ein anderer Erklärungsansatz für dieses Ergebnis ist, dass durch die Unterteilung der Steuerabgaben eine Art Mitsprache bei der Bezahlung von Sub-Beiträgen zur Verfügung gestellt wird, die die Steuerehrlichkeit erhöht, indem sie das Steuerklima verbessert. Ähnlich wie bei der Mitsprache bei der Verteilung von Steuerabgaben hatten die Versuchspersonen durch die Unterteilung der Beiträge ein Instrument um mitzuentscheiden, welche Steuer

bezahlt wird, welche Ausgaben finanziert werden, oder ob sie sich für ein Veto entscheiden. Durch die Verteilungsmitsprache konnten sie sogar die gesamte Steuerabgabe selbstbestimmt unterschiedlichen Steuern oder Ausgaben zuweisen, und hatten noch mehr Einfluss, was mit ihrem Geld passiert. Mit der Möglichkeit zur Einflussnahme kommt eine erhöhte, gefühlte, prozedurale Gerechtigkeit, wodurch das gefühlte Vertrauen in den Staat steigt, und damit die Steuerehrlichkeit. So wie es Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008) formulierten: durch ein hohes Vertrauen in die Institution, also die Wahrnehmung der Steuerzahler, dass der Staat fair Steuern erhebt, die Ausgaben verantwortungsvoll einteilt und seine Bürger gerecht behandelt, kann es zur freiwilligen Kooperation kommen. Auch die These von Hardisty, Johnson und Weber (2010), dass Steuern noch weniger gemocht werden als es ihrem monetärem Wert entspricht, konnte in diesem Experiment bestätigt zu werden. Durch die Manipulation des Steuerkontextes und deren Ausprägungen konnten negative Einstellungen gegenüber dem Begriff Steuern gezeigt werden. Die Verwendungszwecke wurden zu ungefähr 7 Prozent ehrlicher bezahlt als die Steuern. In dem Experiment schien der Wille also da zu sein, ehrlich Steuern zu bezahlen; allerdings erschwerte alleine der negativ konnotierte Begriff Steuern das ehrliche Steuerzahlen.

Wie auch schon Jackson und Milliron (1986) zusammenfassten, zeigte sich auch in diesem Experiment ein Unterschied in der Steuerehrlichkeit von weiblichen und männlichen Studienteilnehmern. Jackson und Milliron behaupten, dass Frauen ehrlicher ihre Steuern bezahlen. Im Experiment zahlten weibliche Studienteilnehmer 18.5 Prozent mehr Steuern als männliche. Abgesehen davon ließ sich in der Auswertung mit getrennten Stichproben erkennen, dass die Manipulation der Unterteilung der Sub-Beiträge hauptsächlich bei Männern, und die Mitsprache und der Steuerkontext sowie eine Interaktion zwischen Reihenfolge und Unterteilung hauptsächlich bei Frauen signifikant wurden, auch wenn die Stichprobengröße der Männer für genaue Aussagen zu klein war. Bei der Interaktion auffallend ist hier, dass die Steuerehrlichkeit besonders hoch ist, wenn die Steuerabgaben holistisch und in abnehmender Reihenfolge, oder aber unterteilt und in zunehmender Reihenfolge präsentiert werden. Eine Erklärung dafür ist, dass hier der erwartete Effekt (Ankereffekt oder Ego-Depletion-Effekt) nur unter bestimmten Bedingungen auftritt. So kann zum Beispiel ein Ankereffekt aufgetreten

sein, und die Versuchspersonen, die alle Steuern auf einmal bezahlen mussten, wurden von den ersten Zahlen beeinflusst, sodass sie insgesamt weniger bezahlten, ähnlich wie bei Tversky und Kahneman (1974). Die Versuchspersonen, die Steuern unterteilt bezahlten, bezahlten fast 20 Prozent mehr Steuern in der abnehmenden Reihenfolge. Vielleicht, weil hier durch die Unterteilung der Ego-Depletion-Effekt ausgehebelt wurde, da die Versuchsperson anfangs mit kleineren Prozentzahlen konfrontiert wurden, und so ihre mentale Ressource nicht so schnell aufgebraucht wird, wie es Baumeister, Bratslavsky, Muraven und Tice in ihrer Theorie behaupten (1998). Auf der anderen Seite müssten diese Effekte dann ebenso in den anderen Gruppen zu finden sein. Deshalb kann hier keine genaue Interpretation gegeben werden, sondern maximal eine Vermutung aufgestellt werden.

Es gibt natürlich potentielle Einschränkungen dieser Studie. Die Manipulation der Mitsprache bei der Verteilung von Steuerabgaben erfolgte stets in einem einfachen Vorher-Nachher-Schema. Da hier keine Lösung gefunden wurde, eine parallele Gruppe mit gegenläufigem Schema laufen zu lassen, ist das Ergebnis der Fragestellung, ob das Mitspracherecht die Steuerehrlichkeit erhöht, mit Vorsicht zu genießen, da es auch sein kann, dass Probanden bewusst oder unbewusst versucht haben, eine Reaktion auf das Experiment zu forcieren. So könnten sie unbewusst nach Manipulationen gesucht haben, und weil sie Konformität zeigen wollten, die zeitlich stets vorgelegten Steuern anders bezahlt haben als die stets folgenden veränderbaren Steuern. Auch wenn sie damit helfen wollen, kann es sein, dass sie damit die Ergebnisse verfälscht haben, oder zumindest weniger klar aussehen lassen. Für folgende Experimente wäre es auf jeden Fall ratsam, diese Manipulation anders als mit einer Vorher-Nachher-Untersuchung durchzuführen und auch eine Stichprobe zu testen, die nicht aus Studenten besteht, um die Robustheit der Ergebnisse zu erhöhen. Auch wäre es mit späteren Studien möglich, die Fragestellung zu klären, ob die verbesserte Steuerehrlichkeit bei der Unterteilung der Sub-Beiträge darauf beruht, dass die Entscheidungen unbewusst entscheidungspsychologisch manipuliert wurden oder ob die zusätzliche Mitsprache den Schub zur Steuerehrlichkeit bewirkte. Schlussendlich muss erwähnt werden, dass Ergebnisse aus diesem sehr experimentellem Setting nur schwer in die Realität zu übertragen sind. Sie entsprechen der Literatur, sind nachvollziehbar und signifikant,

allerdings wird es schwer sein, sie so oder ähnlich in der Wirklichkeit umzusetzen. Würde es allerdings gelingen, ein System zu finden, in dem diese Ideen umgesetzt werden, könnte man vielleicht einen Anstieg an Steuerehrlichkeit mit relativ einfachen Mitteln verbuchen.

Eine weitere Implikation dieser Studie ist, dass eventuell unterschiedlich mit Männern und Frauen umgegangen werden muss, um die Steuerehrlichkeit zu erhöhen. Männer scheinen in diesem Experiment eher auf die Möglichkeit zu reagieren, dass sie selbstständig und selbstbestimmt ihre Steuern bezahlen können, wo sie es wollen. Vielleicht spielt hier auch die Reaktanz eine Rolle: Durch die Möglichkeit, unbeliebte Steuern oder Verwendungszwecke direkt zu hinterziehen, steigt die Steuerehrlichkeit insgesamt bei den Männern an. Eine Möglichkeit, dieses Ergebnis umzusetzen wäre es zum Beispiel, tatsächlich die Möglichkeit zu geben, in Steuererklärungen eine Option einzufügen, welches Ministerium oder welchem Gebiet dieses Steuergeld zukommen soll. Ein flexibles System könnte diese Steuergelder den richtigen Ministerien zuordnen bevor alle anderen Gelder verteilt werden, so könnten die Politiker immer noch bestimmen, welches Ministerium wie viel Geld bekommt. Allerdings hätten die Steuerzahler das gute Gefühl, dass ihr eigenes Geld in dem von ihnen als richtig und wichtig empfundenes Ministerium landet. Frauen wiederum scheinen in dem Experiment besser auf integrierte Mitsprache und die Verwendung von Verwendungszwecken anstelle von den Namen der Steuern zu reagieren. Dass Mitspracherecht und damit verbundene Transparenz gut für die Steuerehrlichkeit ist, sieht man auch am Beispiel der Schweiz: in dieser direkten Demokratie ist die höchste Steuerehrlichkeit Europas zu finden (Muehlbacher et al., 2008). Auch anderswo wäre es wahrscheinlich möglich, relativ einfach mit Umfragen oder über die Internetseite des Finanzministeriums eine Befragung durchzuführen, wie der Staatshaushalt seine Gelder optimal verteilen sollte. Noch einfacher wäre es, die Befragung direkt als optionalen Teil mit der Steuererklärung zukommen zu lassen und mit einfachen Diagrammen daran zu erinnern, wofür die Steuergelder im Einzelnen verwendet werden.

4. Anhang, Abstract

In this incentive laboratory experiment, the tax compliance of 123 participants was investigated by assessing the impact of four factors. The participants were assigned to eight groups to investigate two group factors, and they had to pay taxes in four repeated phases to investigate two repeated measure factors. The theoretical background is the Slippery Slope Framework, which states that tax compliance can also be achieved when the tax climate is friendly and fair. Presenting the amount of taxes in decreasing or increasing order had no effect on tax compliance, but the other results were more distinct: tax compliance was increased by nine percent, when the taxes were paid in a subdivided state, it was increased by seven percent, when the participants were given the possibility to distribute the tax expenses, and it was increased by seven percent when the taxes paid were labeled as the actual purposes of their subsequent use. These promising results show how strongly tax compliance is affected by factors like fairness, giving a vote to taxpayers, and giving a possibility to taxpayers of paying taxes in a subdivided fashion. These results show how simple it may be to improve tax compliance with adequate means in many countries.

Keywords: Tax compliance, laboratory experiment, fairness, Slippery Slope Framework

4.1 Anhang, Kurzzusammenfassung

In diesem bezahlten Laborexperiment wurde die Steuerehrlichkeit von 123 Studienteilnehmern untersucht. Vier Faktoren waren von Interesse: zwei Gruppenfaktoren und zwei Messwiederholungsfaktoren. Die Studienteilnehmern bildeten acht Gruppen, die während vier Phasen wiederholt Steuern zahlen mussten. Das Slippery Slope Framework liefert ein theoretisches Fundament, in dem davon ausgegangen wird, dass Steuerehrlichkeit auch freiwillig entstehen kann, wenn das Steuerklima freundlich und fair ist. Die Präsentation der Steuerabgaben ihrer Höhe nach in zunehmender oder abnehmender Reihenfolge machte im Experiment keinen Unterschied hinsichtlich der Steuerehrlichkeit. Es zeigten sich aber deutliche Unterschiede in den restlichen Manipulationen: Es wurden neun Prozent mehr Steuern bezahlt, wenn die Steuerabgaben unterteilt wurden, sieben Prozent mehr bezahlt, wenn den Teilnehmern ein Mitspracherecht bei der Verteilung von Steuerabgaben gewährt wurde und sieben Prozent mehr bezahlt, wenn die Steuerabgaben nicht Steuern genannt wurden, sondern so hießen, wie es ihren schlussendlichen Verwendungszwecken entsprach. Die Ergebnisse sind vielversprechend: Die Steuerehrlichkeit reagiert stark auf Aspekte von Fairness, auf Mitsprache und auf die Möglichkeit, Beiträge unterteilt zu bezahlen. Würde man diese Ergebnisse umsetzen, könnte vielerorts die Steuerehrlichkeit mit einfachen Mitteln verbessert werden.

Keywords: Steuerehrlichkeit, Laborexperiment, Fairness, Slippery Slope Framework

4.2 Anhang, Screenshots aus dem Experiment

Gustav Klimt (1862-1918)

Gustav Klimt war Sohn des aus Böhmen stammenden Goldgraveurs Ernst Klimt und der Anna Rosalia Klimt. Er wurde als zweites von sieben Kindern im damaligen Wiener Vorort Baumgarten geboren. Seine Brüder Ernst Klimt und Georg Klimt waren ebenfalls Künstler.Klimt sollte erst den Beruf des Vaters erlernen, erhielt jedoch ein Stipendium, sodass er 1876 an der Wiener Kunstgewerbeschule des k.k. Österreichischen Museums für Kunst und Industrie studieren konnte.

In den 1880er Jahren bildete er mit seinem Bruder Ernst und Franz Matsch eine als. Künstler-Compagnie geführte Ateliergemeinschaft. 1888 war der jüngste der drei, Georg, volljährig geworden. Die Compagnie gestaltete unter anderem Vorhang- und Deckengemälde für die Theater in Reichenberg, Karlsbad und in Fiume, Deckengemälde in der Wiener Hermesvilla, Deckenfresken in den beiden Stiegenhäusern des Neubaus des Burgtheaters und 1891 die Zwickel- und Interkolumnienbilder im Stiegenhaus des Kunsthistorischen Museums.

1890 erhielt Klimt als Anerkennung für sein Aquarell Zuschauerraum im alten Burgtheater den Kaiserpreis. Er wurde Mitglied der Genossenschaft bildender Künstler Wiens (Künstlerhaus). Am 24. Mai 1897 trat er aus dem Künstlerhaus aus und gehörte zu den Gründern der Wiener Secession, deren erster Präsident er von 1897 bis 1899 war. Für das von Josef Olbrich errichtete Secessionsgebäude entwarf er die Metalltüren. 1898 veranstaltete die Secession ihre erste Ausstellung. Für die Secessions-Zeitschrift Ver Sacrum (Der heilige Frühling) lieferte er zahlreiche Bildvorlagen und Illustrationen.

Über von Klimt und Matsch erstellte Entwürfe zu den so genannten Fakultätsbildern für die Universität Wien, die im Auftrag des Unterrichtsministeriums entstanden, kam es zum Bruch zwischen den beiden Künstlern. Klimts Entwürfe, die er in der Secession ausstellte, wurden von Universitätsprofessoren und Medien unter Pornografievorwürfen heftig abgelehnt. Nach dem Wiener Skandal um das erste Bild, Philosophie, das bei der Pariser Weltausstellung mit einer Goldmedaille ausgezeichnet wurde, war Klimt bei Medizin und Jurisprudenz malerisch noch weniger kompromissbereit als zuvor. Matschs Gemälde Theologie wurde hingegen akzeptiert und befindet sich bis heute in der Universität Wien. Karl Kraus, der Klimts Stil offenbar nicht schätzte, verteidigte in seiner Zeitschrift Die Fackel die Ablehnung des Philosophie-Gemäldes durch die Professoren und kolportierte die abschätzige Bemerkung, dass die Pariser der importierten Kunst den Spottnamen "goût juif" (jüdischer Geschmack) verliehen hätten.

1902 schuf Klimt für den linken Seitensaal des Wiener Secessionsgebäudes (mit der Beethovenstatue Klingers) den Beethovenfries. Die Auseinandersetzungen, die darüber in der Presse geführt wurden, dokumentierte Hermann Bahr, Freund und Verfechter Klimts, im Buch Gegen Klimt. 1905 trat Klimt mit einer Gruppe von Künstlern, unter anderen Carl Moll, aus der Secession aus, weil ihm einige Malerkollegen einen zu "naturalistischen" Stil verfolgten, unter anderem Josef Engelhart. Klimts Bilder wurden aus dem Secessionsgebäude entfernt.

Mit Josef Hoffmann und Koloman Moser, den Gründern der Wiener Werkstätte, verband Klimt enge Freundschaft. 1904 wurde Josef Hoffmann mit dem Entwurf eines Stadtpalais für den belgischen Großindustriellen Adolphe Stoclet in Brüssel betraut; das Gebäude ist als Palais Stoclet in die Kunstgeschichte eingegangen. Gustav Klimt wurde von Fritz Wärndorfer, Wiener Werkstätte, mit dem Entwurf für den Fries (sog. Stoclet-Fries) für den Speisesaal des Palais beauftragt. Diese Arbeit begann er 1905 mit der Anfertigung von Werkzeichnungen. Die Montage der von der Mosaikwerkstatt Leopold Forstner ausgeführten Einlegearbeit fand 1911 in Anwesenheit Klimts in Brüssel statt.

1905 stellte Klimt in der Ausstellung des Deutschen Künstlerbundes in Berlin 15 Werke aus und erhielt den Villa-Romana-Preis. 1906 reiste Klimt nach Belgien und England und wurde zum Ehrenmitglied der Königlich-Bayerischen Akademie der Bildenden Künste in München ernannt.

1907-1908 entstand Klimts berühmtestes Gemälde, Der Kuss. Es wurde in der Kunstschau Wien 1908 gezeigt und vom Ministerium für Kultus und Unterricht sofort angekauft. Die Kunstschau wurde von der aus der Secession ausgetretenen Künstlergruppe um Klimt und von Josef Hoffmann in einem temporären Ausstellungsgebäude veranstaltet, das Hoffmann auf dem Grundstück des später gebauten Wiener Konzerthauses errichtete.

Von 1900 bis 1916 war Gustav Klimt vorwiegend am Attersee in Oberösterreich auf Sommerfrische. Hier entstand der größte Teil seiner Landschaftsgemälde. In Unterach am Attersee erinnert ein Klimt-Denkmal am Seeufer daran. 1917 lehnte das k.k. Unterrichtsministerium es zum vierten Mal ab, Klimt zum Professor an der Akademie der bildenden Künste in Wien zu ernennen (der erste Vorschlag dazu wurde 1891 gemacht), worauf ihn die Akademie am 26. Oktober 1917 zu ihrem Ehrenmitglied ernannte.

FRAGE 1:

Wie viele Geschwister hatte Gustav Klimt?

- 4
- 5
- 6
- 7

FRAGE 2:

Welche Art Aufträge machten den Beginn seine Künstler-Compagnie aus?

- Porträtierten
- Goldgravuren
- Deckenmalereien
- Entwurf von Metalltüren

FRAGE 3:

Was gründete Gustav Klimt?

- Secession
- Künstlerhaus
- Wiener Werkstätte
- Akademie für bildende Künste

FRAGE 4:

Womit bereicherte er das Secessionsgebäude?

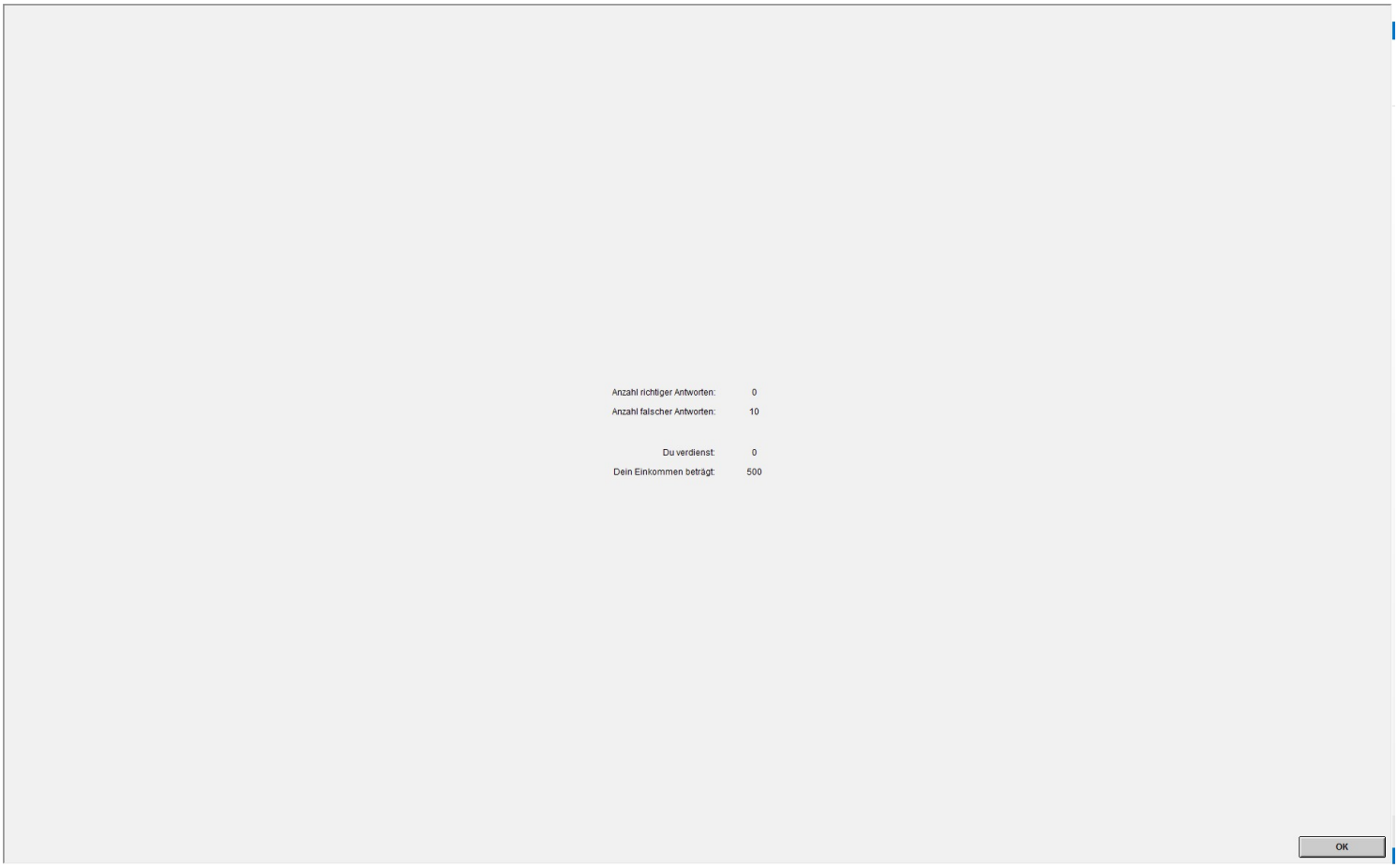
- Deckenmalereien
- Entwurf von Metalltüren
- Porträts
- Goldgravuren

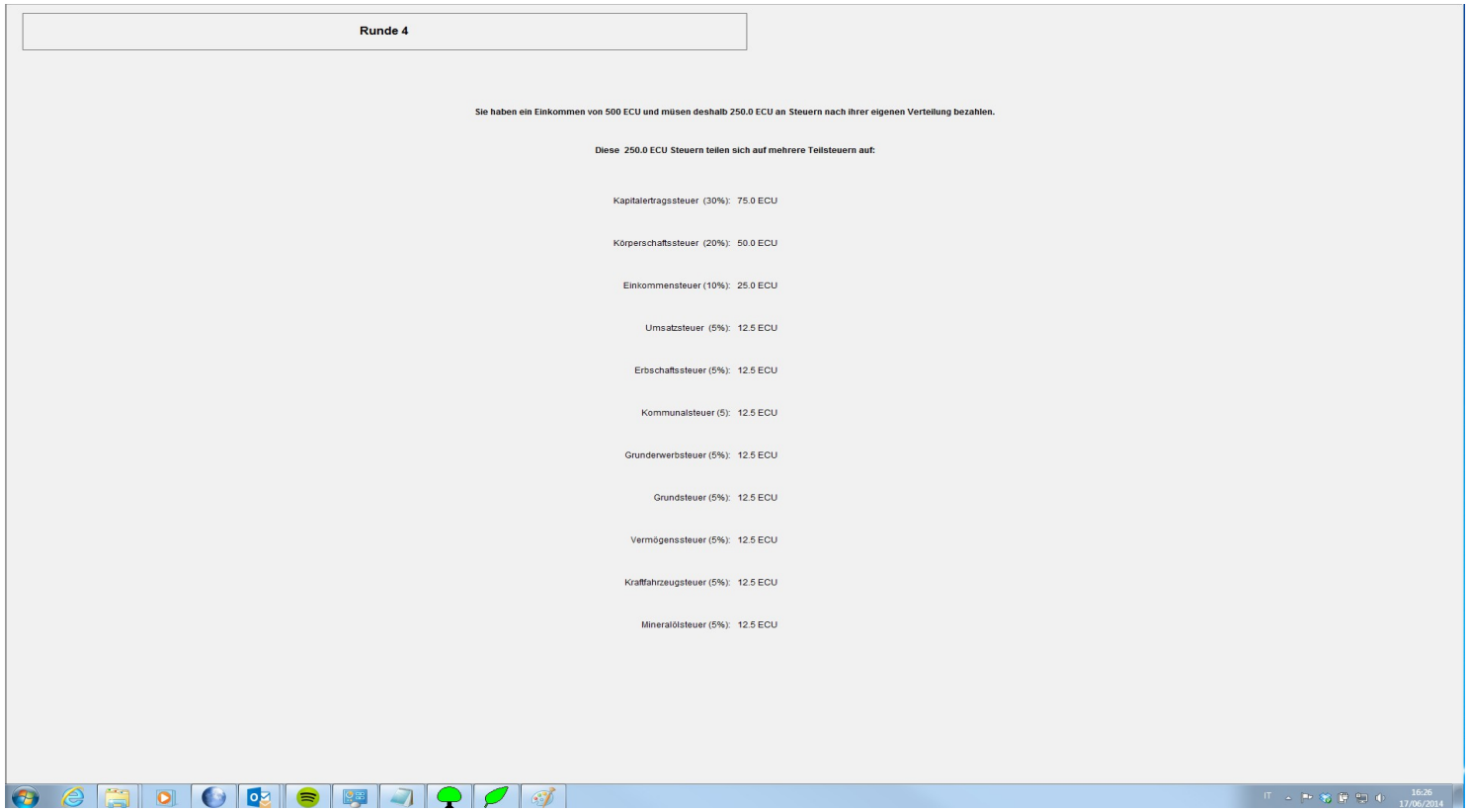
FRAGE 5:

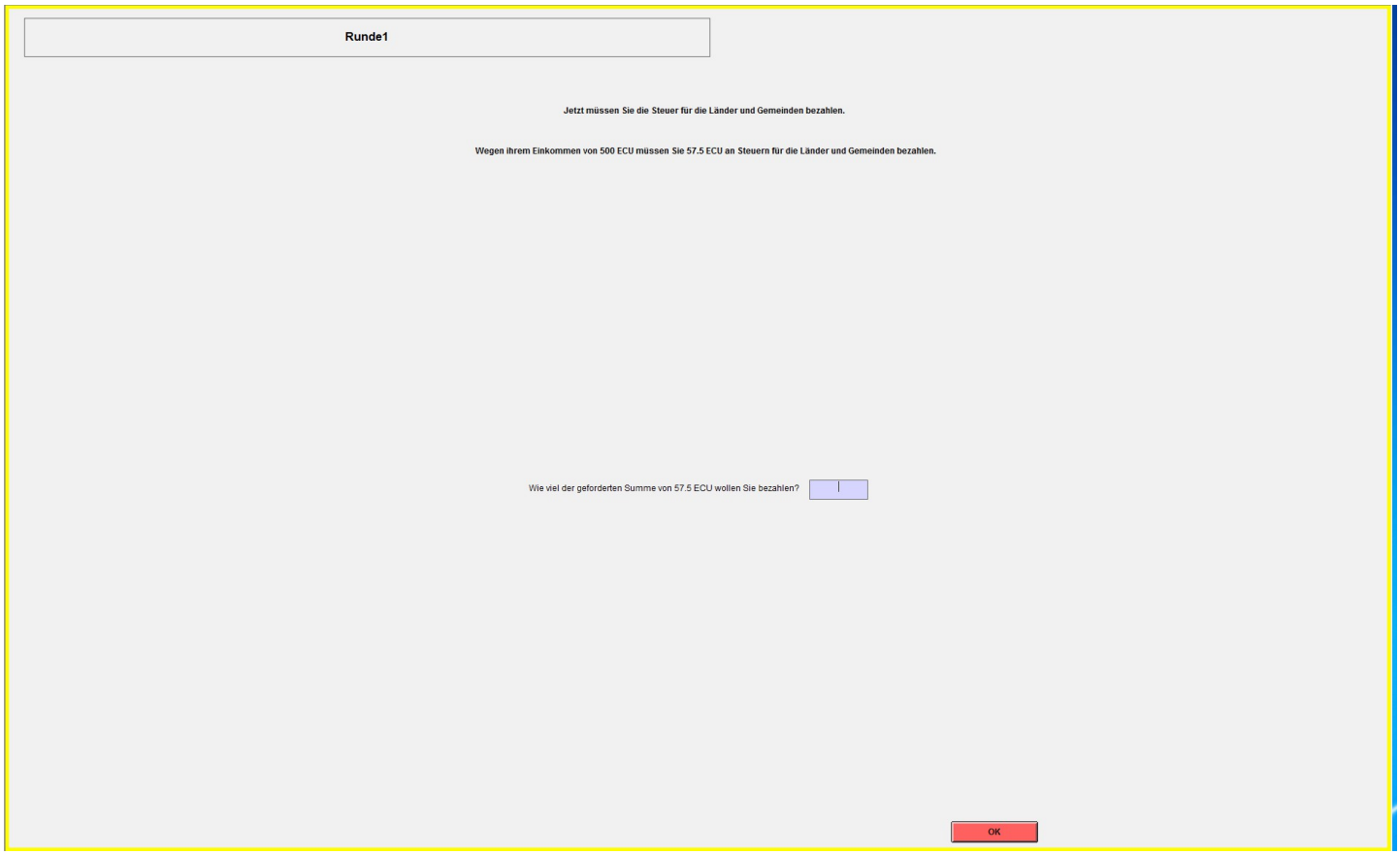
Von wem wurden Klimts Entwürfe wegen Pornografievorwürfen heftigst abgelehnt?

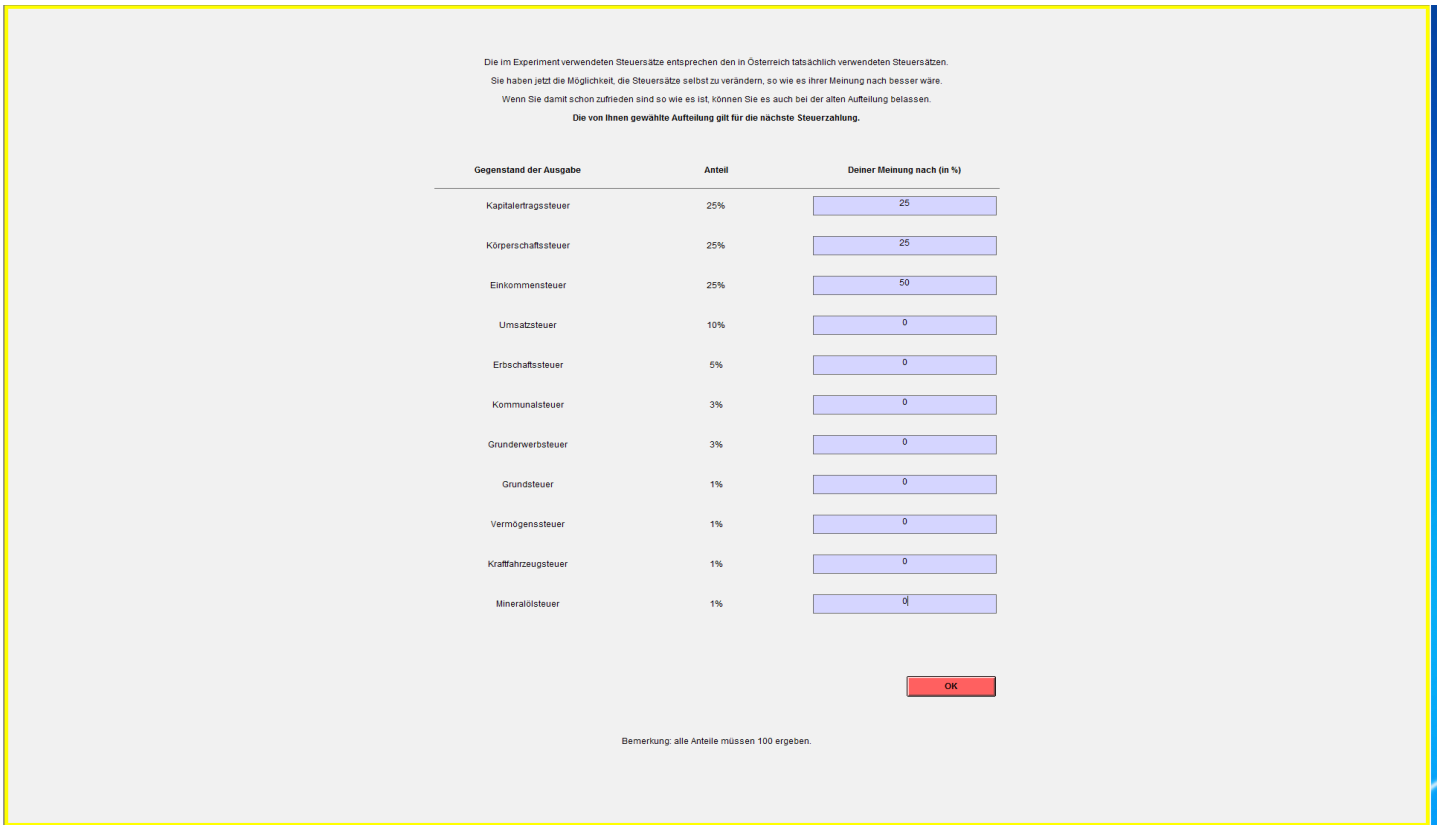
- Bruder Ernst
- Franz Matsch
- Seinem Vater
- Medien

OK


Anzahl richtiger Antworten: 0
Anzahl falscher Antworten: 10
Du verdienst: 0
Dein Einkommen beträgt: 500
OK


Runde 4
Sie haben ein Einkommen von 500 ECU und müsen deshalb 250.0 ECU an Steuern nach ihrer eigenen Verteilung bezahlen.
Diese 250.0 ECU Steuern teilen sich auf mehrere Teilsteuern auf:
Kapitalertragssteuer (30%): 75.0 ECU
Körperschaftssteuer (20%): 50.0 ECU
Einkommensteuer (10%): 25.0 ECU
Umsatzsteuer (5%): 12.5 ECU
Erbschaftssteuer (5%): 12.5 ECU
Kommunalsteuer (5): 12.5 ECU
Grunderwerbsteuer (5%): 12.5 ECU
Grundsteuer (5%): 12.5 ECU
Vermögenssteuer (5%): 12.5 ECU
Kraftfahrzeugsteuer (5%): 12.5 ECU
Mineralölsteuer (5%): 12.5 ECU


Runde1
Jetzt müssen Sie die Steuer für die Länder und Gemeinden bezahlen.
Wegen ihrem Einkommen von 500 ECU müssen Sie 57.5 ECU an Steuern für die Länder und Gemeinden bezahlen.
Wie viel der geforderten Summe von 57.5 ECU wollen Sie bezahlen?
OK


Die im Experiment verwendeten Steuersätze entsprechen den in Österreich tatsächlich verwendeten Steuersätzen.
Sie haben jetzt die Möglichkeit, die Steuersätze selbst zu verändern, so wie es ihrer Meinung nach besser wäre.
Wenn Sie damit schon zufrieden sind so wie es ist, können Sie es auch bei der alten Aufteilung belassen.
Die von Ihnen gewählte Aufteilung gilt für die nächste Steuerzahlung.
Gegenstand der Ausgabe
Anteil
Deiner Meinung nach (in %)
Kapitalertragssteuer 25% 25
Körperschaftssteuer 25% 25
Einkommensteuer 25% 50
Umsatzsteuer 10% 0
Erbschaftssteuer 5% 0
Kommunalsteuer 3% 0
Grunderwerbsteuer 3% 0
Grundsteuer 1% 0
Vermögenssteuer 1% 0
Kraftfahrzeugsteuer 1% 0
Mineralölsteuer 1% 0
OK
Bemerkung: alle Anteile müssen 100 ergeben.

Bitte lesen Sie die folgenden Aussagen sorgfältig durch und schätzen Sie ein, wie Sie mit den Aussagen in Bezug auf das Experiment übereinstimmen.
Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das...
... weil es für mich selbstverständlich ist.
...um den Staat und andere BürgerInnen zu unterstützen.
...weil viele Steuerprüfungen stattfinden.
...weil Hinterziehung sehr stark bestraft wird.
«Stimme überhaupt nicht zu»
«Stimme vollständig zu»
Die staatlichen Behörden im Experiment handeln fair gegenüber ihren Bürgern.
Im Experiment werden die Interessen einiger Weniger stärker berücksichtigt als die Interessen der Gemeinschaft.
Die staatlichen Behörden vom Experiment handeln im Interesse ihrer Bürger.
Die Wahrscheinlichkeit, dass Steuerhinterziehung im Experiment entdeckt wird ist hoch.
Es ist einfach im Experiment Steuern zu hinterziehen.
Die staatlichen Institutionen im Experiment sind sehr effektiv in der Unterdrückung von Steuerkriminalität.
OK

4.3 Literaturverzeichnis

Allingham, M. & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics,* 1, 323-338.

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

Alm, J., McClelland, G.H. & Schulze, W.D. (1999). Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting. *Kyklos*, 52, 141-171.

Alm, J. (2012). Measuring, Explaining, and Controlling Tax Evasion: Lessons from Theory, Experiments and Field Studies. *International Tax and Public Finance*. 19, 54-77.

Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M. & Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.

Bundeszentrale für politische Bildung (2012). *Der Zehnte – ein Streifzug durch die Steuergeschichte.* Abgerufen am 25. Juni 2014 unter: http://www.bpb.de/izpb/147073/der-zehnte-ein-streifzug-durch-die-steuergeschichte?p=all

Becker, A. (2012). Accountability and the fairness bias: the effects of effort vs. luck. *Social Choice and Welfare,* pages 1-15.

Becker, G.S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach, *The Journal of Political Economy,* 76, 169-217.

Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.

Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G. & Thaler, R. (1997). Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 407-441.

Carnes, G.A. & Cuccia, A.D. (1996). An analysis of the effect of tax complexity and its perceived justification on equity judgments. *Journal of the American Taxation Association*, 18 (2), 40-56.

Castelfranchi, C. & Falcone, R. (2010). Trust Theory: A Sociocognitive and Computational Model. West Sussex, John Wiley & Sons Ltd.

Das Handelsblatt (2013). *USA stehen jetzt mit 17 Billionen Dollar in der Kreide.* Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://www.handelsblatt.com/politik/international/neue-schulden-usa-stehen-jetzt-mit-17-billionen-dollar-in-der-kreide/8956594.html

Dawes, R.M. (1980). Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology.* 31, 169-193.

Der Focus (2013). *Schuldenpräsident Obama: Die USA treiben es wilder als die Griechen.* Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://www.focus.de/finanzen/news/tid-33839/haushaltsstreit-in-den-usa-schuldenpraesident-obama-die-usa-stehen-schlechter-da-als-griechenland_aid_1116626.html

Feld, L.P. & Tyran, J.R. (2002). Tax Evasion and Voting: An Experimental Analysis. *Kyklos*. 55, 197-221.

Fischbacher, U. (2007). z-tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics,* 10(2):171-178.

Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, intention, attitude and behaviour: An Introduction to Theory and Research.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Frey, B.S. (2003). Deterrence and tax morale in the European Union. *European Review,* 11, 385-406.

Gabler Wirtschaftslexikon (2014). *Schattenwirtschaft.* Abgerufen am 25. September 2014 unter:

http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/schattenwirtschaft.html

Graeber, D. (2011). *Debt: The first 5000 years.* New York: Mellvile House.

Greiner, B. (2004). An online recruitment system for economic experiments. In Kremer, K. and Macho, V., editors, *Forschung und wissenschaftliches rechnen.,* pages 79-93. GWDG Bericht 63, Göttingen

Guala, F. & Mittone, L. (2005). Experiments in Economics: External Validity and the Robustness of Phenomena. *Journal of Economic Methodology.* 12, 495-515

Hardisty, D., Johnson, E. & Weber, E. (2010). A Dirty Word or a Dirty World? Attribute Framing, Political Affiliation, and Query Theory. *Psychological Science*. 20(1), 180-185

Hammar, H., Jagers, S.C. & Nordblom, K. (2009). Perceived tax evasion and the importance of trust. *Journal of Socio-Economics*. 38(2), 238-245.

Jackson, B.R. & Milliron V.C. (1986). Tax compliance research: Findings, problems and prospects. *Journal of Accounting Literature*. 5, 125-165.

James, S. & Alley, C. (2002). Tax ompliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*. 2(2), 27-42.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 30(3), 405-418.

Kirchgässner, G., Feld, L.P. & Savioz, M.R. (1999). *Die direkte Demokratie: Modern, erfolgreich, entwicklungs- und exportfähig.* Basel/Genf/München: Helbling & Lichtenhahn.

Kirchler, E., Mühlbacher, S., Kastlunger, B., & Wahl, I. (2007). Why pay taxes? A review of tax compliance decisions (Working paper 07-30). Atlanta, Georgia: Georgia State University.

Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio-Economics,* 27(1), 117-31.

Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kirchler, E. & Maciejokovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situaions, expected and current asset positions, and profession. *Journal of Economic Psychology,* 22, 173-194.

Kirchler, E., Muehlbacher, S., Kastlunger B. & Wahl, I. (2010). Why pay taxes? A Review of Tax Compliance Decisions. In: Alm, J., J. Martinez-Vaques und B. Torgler (eds), Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance, London: Routledge, 15-31.

Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Weber, M. (2005). Framing Effects, Selective Information and Market Behavior: An Experimental Analysis. *Journal of Behavioral Finance.* 6, 90-100

Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The „slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology,* 29, 210-225.

Kramer, R.M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual review of Psychology*. 50(1), 569-98.

Kristine, L. (2014). *Modern Day Slavery.* Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://www.lisakristine.com/shop-image-collection/modern-day-slavery/

und

http://new.ted.com/talks/lisa_kristine_glimpses_of_modern_day_slavery

Krumeich, G. (2001). *Versailles 1919. Ziele – Wirkung – Wahrnehmung.* Essen: Klartext Verlag.

Lewin, I.P., Schneider, S.L. & Gaeth, G.S. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 76(2), 149-88.

Lewis, A., Carrullis, J. & Jones, P. (2009). Individual cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared. *Journal of Economic Psychology,* 30, 431-445.

Liberman, V., Samuels, S.M., Ross, L. (1994). The Name of the Game: Predictive Power of Reputations Versus Situational Labels in Determining Prisoner's Dilemma Game Moves. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 1175-1185.

Muehlbacher, S., Kirchler, E., Hoelzl, E., Ashby, J., Berti, C., Job, J., Kemp, S., Peterlik, U., Roland-Lévy, C. & Waldherr, K. (2008). Hard-Earned Income and Tax Compliance: A Survey in Eight Nations. *European Psychologist*. 13, 298-304.

Read, D., Loewenstein, G. & Rabin, M. (1999). Choice Bracketing. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 171-197.

Richardson, G. (2008). The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 17, 67-78.

Roberts, M.L., Hite, P.A. & Bradley, C.F. (1994). Understanding attitudes towards progressive taxation. *Puplic Opinion Quarterly*. 58(2), 165-90.

Schmidtchen, D. (1994). Vom nichtmarginalen Charakter der Steuermoral. *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie,* Baden-Baden: Nomos.

Schmölders, G. (1959). Fiscal Psychology: A New Branch of Public Finance. *National Tax Journal.* 12, 340-345.

Schmölders, G. (1975). Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Schneider, F. & Enste, D. (2000). Shadow economics: size, causes, and consequences. *The Journal of Economic Literature*. 38(1), 77-114.

Srinivasan, T.N. (1973). Tax Evasion: A Model. *Journal of Public Economics,* 2, 339-346.

Statista (2014). *Staatsverschuldung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union im 3. Quartal 2013 in Relation zum Bruttoinlandprodukt.* Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://de.statista.com/statistik/daten/studie/163692/umfrage/staatsverschuldung-in-der-eu-in-prozent-des-bruttoinlandsprodukts/

Statista (2014). *Prognose zum Umfang der Schattenwirtschaft in ausgewählten Ländern der OECD im Jahr 2013.* Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://de.statista.com/statistik/daten/studie/163720/umfrage/schattenwirtschaft-in-der-oecd-2010/

Sussman, A. & Olivola, C. (2011). Axe the Tax: Taxes are Disliked More than Equvalent Costs. *Journal of Marketing Research,* 48, 91-101.

Torgler, B. (2006). The importance of faith: Tax morale and religiosity. *Journal of Economic Behavior & Organization.* 61, 81-109.

Torgler, B. (2007). Tax compliance and tax morale: a theoretical and empirical analysis. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Turner, J.C. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*. 35(1), 1-22.

Tyler, T.R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology,* 57, 375-400.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185, 1124-1130.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and psychology of choice. *Science*. 211(4481), 453-8.

Vimentis (2014). Lexicon: Regressive Steuer. Abgerufen am 12. Februar 2014 unter:

http://www.vimentis.ch/d/lexikon/493/Regressive+Steuer.html

Veit, O. (1927). Grundlagen der Steuermoral. *Zeitschrift für Gesamte Staatswissenschaft*. 83, 317-344.

Verboon, P. & van Dijke, M (2007). A self-interest analysis of justice and tax compliance: How distributive justice moderates the effect of outcome favourability. *Journal of Economic Psychology,* 28, 704-727.

Wahl, I., Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2010). The Impact of Voting on Tax Payments. *Kyklos*. 63, 144-158.

Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. Braithwait V. (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion.* Ashgatem Aldershot. 41-69.

Wenzel, M. & Thielmann, I (2006). Why we punish in the name of justice: Just desert versus value restoration and the role of social identity. *Social Justice Research.* 19(4), 450-470.

Weigel, R.H., Hessing, D.J. & Elffers, H. (1987). Tax evasion research: A critical appraisal and theoretical model. *Journal of Economic Psychology,* 8, 215-235.

4.2 Eidesstaatliche Erklärung

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

Wien, am _____ Unterschrift _____

4.3 Lebenslauf

Julian Christoph Freiherr von Bibra, geboren am 8. Dezember 1986 in München, Deutschland.

Ausbildung

10/2010 -	**Bachelorstudiengang Statistik/Wirtschaftswissenschaften**
	Universität Wien
10/2007 - 2015	**Diplomstudium Psychologie**
	Universität Wien
10/2001 - 08/2006	**Allgemeine Hochschulreife**
	Städt. Thomas-Mann-Gymnasium, München
10/1997 - 08/2001	**Gymnasium**
	Deutsche Schule Stockholm

Berufserfahrung

06/2014 - 09/2014	**Achtwöchiges Praktikum**
	Allianz Consulting (Allianz Managed Operations & Services SE)
	Königinstraße 28, 80802 München, Deutschland
08/2013 - 09/2013	**Sechswöchiges Praktikum**
	Wissma Marktforschungs GmbH
	Ettenreichgasse 13/20, 1100 Wien, Österreich
07/2011 - 08/2011	**Sechswöchiges Praktikum**
	Bayerischer Rundfunk, Abteilung für Medienforschung und Unternehmensplanung
	Rundfunkplatz 1, 80335 München, Deutschland