



universität  
wien

# Diplomarbeit

Titel der Arbeit:

Steuerehrlichkeit in Österreich.

Eine Überprüfung des Slippery Slope Modells.

Verfasserin:

Christine K. Lang

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag<sup>a</sup>. rer. nat.)

Wien, im Februar 2011

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler



## Danksagung

*Will das Glück nach seinem Sinn,  
Dir was Schönes schenken,  
sage Dank und nimm es hin,  
ohne viel Bedenken,  
jede Gabe sei begrüßt,  
doch vor allen Dingen  
das worum Du Dich bemühst,  
möge Dir gelingen.*

(Wilhelm Busch)

Von Herzen danke ich meinen Eltern *Margarethe* und *Siegfried*. Voller Liebe und Herzenswärme haben sich mich durch alle guten und schweren Zeiten begleitet und mir die Kraft und den Halt gegeben jener Mensch zu werden, der ich heute bin. Ich danke auch meinen Schwestern *Gabriele*, *Cornelia* und *Evelin* für ihre Fürsorge und den Rückhalt, als ich ihn brauchte.

Besonderer Dank gilt Prof. Dr. Erich Kirchler für die Möglichkeit, mich im Rahmen meiner Diplomarbeit in ein faszinierendes Gebiet zu vertiefen und der die wissenschaftliche Umsetzung von der Idee bis zur Realisierung mit wertvollen Anregungen begleitet hat.

Speziellen Dank möchte ich Frau Mag.<sup>a</sup> Dr.<sup>in</sup> Ingrid Wahl aussprechen. Eine bessere Betreuung, sowohl fachlich als auch menschlich, hätte ich mir nicht wünschen können.

Abschließender Dank gebührt meinen Freunden. Sie haben mich *getragen*.

*Danke!*



# Inhaltsverzeichnis

Danksagung .....	3
I. EINLEITUNG.....	9
II. THEORETISCHER TEIL .....	13
1. Steuerverhalten.....	13
1.1 Steuerehrlichkeit, Hinterziehung, Steuervermeidung .....	13
1.2 Strategisches Steuerverhalten .....	15
2. Slippery Slope Modell .....	16
2.1 Die Annahmen des Modells .....	17
2.2 Achse I: Die Macht des Staates .....	19
2.2.1 Legitime Macht .....	19
2.2.2 Bestrafungsmacht .....	20
2.2.2.1 Prüfwahrscheinlichkeit.....	20
2.2.2.2 Steuersatz.....	21
2.2.2.3 Höhe von Strafen .....	22
2.3 Achse II: Vertrauen in den Staat.....	22
2.4 Die Wechselwirkung von Macht und Vertrauen .....	23
2.5 Ökonomische Erklärungsansätze .....	24
2.6 Grenzen des ökonomischen Ansatzes .....	25
3. Psychologische Variablen der Steuerehrlichkeit.....	26
3.1 Einstellungen zu Steuern .....	26
3.1.1 Exkurs: Einstellungen von Selbstständigen .....	27
3.2 Wahrnehmung von Gerechtigkeit.....	28
3.3 Steuermoral.....	30
3.4 Normen und soziale Distanz.....	31
3.5 Steuerklima.....	33
3.6 Motivational Postures.....	35
3.6.1 Kommitment .....	37
3.6.2 Kapitulation.....	37

3.6.3	Widerstand .....	38
3.6.4	Loslösung.....	38
3.6.5	Gameplaying .....	38
4.	Responsive Regulation Approach .....	39
4.1	„Slippery Slope“ und „Responsive Regulation“.....	42
5.	Zusammenfassung des theoretischen Teils .....	45
III.	EMPIRISCHER TEIL .....	47
6.	Hypothesen.....	47
7.	Methode .....	50
7.1	Durchführung.....	50
7.2	Stichprobe.....	50
7.3	Material .....	50
8.	Vorbereitende Analysen.....	52
8.1	Skalenbildung .....	52
8.1.1	Vertrauen.....	53
8.1.2	Skala Bestrafungsmacht des Staates.....	54
8.1.3	Skala Legitime Macht des Staates.....	54
8.2	Die Skalen im Überblick .....	55
8.3	Korrelationen der Skalen.....	56
9.	Ergebnisse .....	58
9.1	Forschungsfrage 1: Kann das Slippery Slope Modell auf die österreichische Population angewendet werden?.....	58
9.2	Forschungsfrage 2: Wirken Motivational Postures indirekt auf Freiwillige und Erzwungene Steuerehrlichkeit?.....	63
9.2.1	Exkurs: Pfadmodelle.....	64
9.2.2	Testung des theoretischen Grundmodells .....	66
9.2.3	Testung des modifizierten Pfadmodells.....	69
9.3	Forschungsfrage 3: In welcher Form wirken Freiwillige und Erzwungene Steuerehrlichkeit auf Steuervermeidung und Steuerhinterziehung?.....	74
10.	Diskussion.....	77
11.	Zusammenfassung .....	83
12.	Literaturverzeichnis .....	87

13. Abbildungsverzeichnis .....	93
14. Tabellenverzeichnis .....	95
ANHANG .....	97
A Abstract English.....	97
B Abstract Deutsch.....	99
C Eidesstattliche Erklärung.....	101
D Lebenslauf .....	103





## I. EINLEITUNG

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

(Benjamin Franklin)

Steuern – allein das Wort löst bei vielen Menschen eine tiefe Abneigung aus. Steuern, eine üble Last, eine schiere Abzocke durch den Staat, so hört man Manche sagen. Aber empfinden alle BürgerInnen Steuern negativ, oder gibt es auch Personen, die ihre Steuern freiwillig bezahlen, vielleicht sogar aus Überzeugung? Welche Rolle spielt die Wahrnehmung des Staates und seiner Behörden und wie wirkt sie sich auf das Steuerverhalten der BürgerInnen aus? Gibt es unter Umständen auch Wege und Möglichkeiten, die Wahrnehmung positiv zu beeinflussen? Solchen und ähnlichen Fragen widmet sich die Steuerforschung, die ihre Anfänge in den 1970er Jahren nahm.

Während es in mediterranen Ländern mehr Steuerhinterziehung gibt, gehört Österreich (z. B. Schneider & Buehn, 2007; European Commission, 2007) zu den steuerehrlicheren Ländern. Dennoch kosten Steuerhinterziehung, Steuerflucht und Schattenwirtschaft den österreichischen Staat jährlich hunderte Millionen Euro (Der Standard, 2010). Schneider und Buehn (2007) sehen den Hauptgrund für Steuersünden in Österreich unter anderem in der hohen direkten Besteuerung. Den direkten Steuern unterliegen Einkommen und Vermögen als auch Abgaben aus dem privaten Verbrauch (z. B. Hundesteuer, Jagdsteuer, etc.), sie müssen von SteuerzahlerInnen selbstständig angegeben und bezahlt werden. Im Vergleich dazu werden indirekte Steuern durch „Dritte“ bezahlt. Unter indirekter Besteuerung versteht man beispielsweise Umsatzsteuer oder Verbrauchssteuern (Tabaksteuer, Alkoholsteuer, Mineralölsteuer, etc.). Die Abgaben werden zwar (über den Preis) beim Endverbraucher eingehoben, jedoch nicht von diesem selbst sondern vom Verkäufer an den Fiskus abgeführt.

Schenkt man der traditionellen ökonomischen Steuerforschung Gehör, so empfinden alle BürgerInnen die Abgaben als Verlust und versuchen deshalb, ihre Steuerlast

---

weitestgehend zu reduzieren oder nach Möglichkeit sogar ganz zu umgehen. Eine der ersten Vertreter des ökonomischen Gedankens sind Allingham und Sandmo (1972) und Srinivasan (1973). Sie kamen zu dem Schluss, dass die Absicht Steuern zu minimieren ein tief verankertes Motiv aller Menschen darstellt und steuerunehrliches Verhalten zwingend eine Konsequenz dessen sei. Dem Staat wäre es nur über die Anwendung von Machtinstrumenten, sprich Sanktionen möglich, Steuern zeitgerecht und vollständig einzuheben. Die Bezahlung wird quasi erzwungen.

Einen etwas anderen Ansatz verfolgt die psychologische Steuerforschung. Sie distanziert sich vom Menschenbild des rein rational handelnden Menschen, dem sogenannten *homo oeconomicus* (Smith, Malthus, Mill & Ricardo, zitiert nach Kirchler, 2008) und erweitert die ökonomische Betrachtungsweise um die Ebene *Vertrauen*. Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008) führten diesen Gedanken fort und entwickelten das sogenannte *Slippery Slope Modell*. Die AutorInnen unterscheiden zwischen *Erzwungener Steuerehrlichkeit*, die entsprechend der ökonomischen Auffassung auf der Dimension *Macht* basiert und *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* die aufgrund des *Vertrauens* der BürgerInnen in die Autoritäten entsteht. Sie repräsentiert sozusagen die psychologische Achse. Gelingt es den Behörden, das *Vertrauen* der BürgerInnen zu gewinnen, den gewissenhaften Umgang mit den Steuergeldern glaubhaft zu machen und zu garantieren, dass diese uneingeschränkt dem Allgemeinwohl zu Gute kommen, so wird sich *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ausbreiten.

Im Gegensatz dazu wird *Erzwungene Steuerehrlichkeit* erzeugt, wenn sich der Staat ausschließlich seiner Machtinstrumente bedient und die SteuerzahlerInnen nur aus einem Grund zahlen, nämlich, um sich den angedrohten Strafen zu entziehen. Es liegt auf der Hand, dass sich unter diesen Umständen Widerwille breit macht. Wenn Steuern aus Zwang und nicht aus Überzeugung gezahlt werden, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass laufend nach möglichen Ausflüchten gesucht wird. Sobald sich ein steuerliches „Schlupfloch“ auftut, wird es von den BürgerInnen auch genutzt (Kirchler, 2007). In Anbetracht dessen liegt es nahe, dass sich SteuerberaterInnen auf eben genau diese Schlupflöcher spezialisieren um die Steuerlast ihrer KlientInnen zu optimieren.

---

So ist es dem Staat kaum möglich, ein System zu entwickeln, welches alle „Steuergestaltungsmöglichkeiten“ berücksichtigt und Steuervermeidung unmöglich macht. Darüber hinaus entstehen dem Staat durch den administrativen Aufwand gewaltige Kosten. Das *Slippery Slope Modell* dient somit der Analyse des Einflusses von *Vertrauen* und *Macht*, auf Basis derer Prognosen angestellt und Optimierungsprozesse entwickelt werden können. Nicht die Ablösung des ökonomischen Gedankens ist das Ziel der psychologischen Steuerforschung, sondern vielmehr die Weiterentwicklung desselben. Die Anwendung psychologischer Erkenntnisse auf bestehende Steuersysteme, könnte die Steuersituation eines Landes nachhaltig verändern.

Australien gilt auf diesem Gebiet als Vorreiterland. Das von Braithwaite und Ayres (1992) und Braithwaite (2007) entwickelte *Responsive Regulation Modell* dient als Basis für mehrere erfolgsversprechende Projekte, die seit 1998 vom Australian Taxation Office (ATO) umgesetzt werden. Beim *Responsive Regulation Modell* handelt es sich um einen Ansatz, welcher die motivationale Haltung der SteuerzahlerInnen gegenüber der vorgeschriebenen Steuerlast berücksichtigt und diese als zentralen Indikator für adäquate Regulierungsstrategien annimmt. Ziel ist es, die Steuerehrlichkeit der AustralierInnen zu festigen oder zu steigern. Dem Modell zufolge sollen die Behörden insbesondere die kooperativen SteuerzahlerInnen zuvorkommend behandeln, proaktiv informieren und das Steuererklärungsprozedere so einfach als möglich gestalten, sodass die kooperativen BürgerInnen sich mit ihrer Entscheidung Steuern ehrlich zu zahlen wohl fühlen und dieses Verhalten auch künftig beibehalten. Hingegen, je unkooperativer sich BürgerInnen verhalten, desto wichtiger wird der Einsatz von Machtinstrumenten, da die uneinsichtige Haltung (zunächst) energischer reguliert werden muss.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurden anhand österreichischer Daten die Gültigkeit des *Slippery Slope Modells* von Kirchler et al. (2008), eine mögliche Verbindung mit dem *Responsive Regulation Approach* (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2007) sowie mögliche Effekte von *Freiwilliger* und *Erzwungener Steuerehrlichkeit* auf *Steuerhinterziehung* und *Steuervermeidung* überprüft.

---



## II. THEORETISCHER TEIL

Der theoretische Teil soll die LeserInnen in die Grundlagen, theoretischen Konzepte und Studienergebnisse der Steuerverhaltensforschung einführen und so einen leichten und verständlichen Zugang zu den in der vorliegenden Arbeit behandelten Fragestellungen ermöglichen.

### 1. Steuerverhalten

#### 1.1 Steuerehrlichkeit, Hinterziehung, Steuervermeidung

Die Abgabe von Steuern wurde erstmals im Altertum dokumentiert. Sie entwickelte sich über die Jahrhunderte zu einer festen und wichtigen Institution, die es dem Staat ermöglicht, Infrastruktur zugunsten der Allgemeinheit zu schaffen. Aber nicht alle BürgerInnen verhalten sich gesetzeskonform (Kirchler, 2007). Steuerunehrliches Verhalten kostet den Staat jährlich Hunderte Millionen Euro. So ist es nicht überraschend, dass das Steuerverhalten seit den 1960er Jahren im Interesse zahlreicher Studien liegt.

Unter Steuerehrlichkeit oder auch *tax compliance* verstehen James und Alley (2002) generell die Bereitschaft, Steuern in ihrer vorgeschriebenen Höhe zeitgerecht zu bezahlen. Steuerunehrlichkeit oder *non compliance* ist die neutrale Bezeichnung für nichtkonformes Steuerverhalten, unabhängig davon, ob es bewusst oder unbewusst erfolgt (Kirchler, 2007). McBarnet (2001) differenziert den Begriff noch weiter und spricht von drei unterschiedlichen Steuerverhaltensformen. *Committed compliance* beschreibt jene Art von Steuerehrlichkeit, die aus innerer Überzeugung entsteht und findet sich in ähnlicher Form auch bei Braithwaite (2003) sowie James und Alley (2002). Die zweite Art *capitulative compliance* stellt jene Form von Steuerehrlichkeit dar, bei der die Vorschriften zwar dem Gesetz entsprechend abgeführt werden, jedoch geschieht dies unwillig und nicht aus Überzeugung. Die dritte Form *creative*

---

*compliance* beschreibt das Interesse der BürgerInnen, innerhalb des Gesetzesrahmens Möglichkeiten zu finden, die eigene Steuerlast zu reduzieren (McBarnet, 2001).

Kirchler (2007) und Kirchler et al. (2008) unterscheiden zwischen *Freiwilliger* und *Erzwungener Steuerehrlichkeit*. *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ist durch die positive Einstellung gegenüber Steuern, persönlichen, sozialen und nationalen Normen sowie wahrgenommener Fairness und *Vertrauen* charakterisiert. *Erzwungene Steuerehrlichkeit* wird hingegen über die behördliche Machteinwirkung– beispielsweise durch Kontrollen und Strafen – hergestellt.

Unter dem Terminus *steuerunehrliches Verhalten* werden allgemein Steuerhinterziehung, Steuervermeidung und Steuerflucht verstanden. Sie alle haben die Reduzierung der Steuerlast zum Ziel. Jedoch verstößt steuerunehrliches Verhalten nicht zwingend gegen das Gesetz. *Steuervermeidung* beispielsweise, begehen BürgerInnen dann, wenn sie Gesetzeslücken, sogenannte „Schlupflöcher“ (Kirchler, 2007) nutzen, um Steuerzahlungen zu umgehen. Absichtlich geringere Einkünfte zu deklarieren oder gar ganz zu verschweigen, ist hingegen eine deutlich illegale Form steuerunehrlichen Verhaltens und wird als *Steuerhinterziehung* bezeichnet. *Steuerflucht* liegt vor, wenn der Firmensitz an einen steuergünstigeren Ort verlegt wird (Kirchler, 2003). Nach McBarnet (2001) zählen Steuervermeidung und Steuerflucht zur *kreativen Steuerehrlichkeit*.

Für den Staat bedeutet Steuerunehrlichkeit – ungeachtet dessen, ob sie legal oder illegal betrieben wird – jährliche Steuerentgänge in Milliardenhöhe. Allein in Deutschland schätzen ExpertInnen die Ausfälle durch Steuerhinterziehung auf 30 Milliarden Euro pro Jahr. Dieter Ondracek, Vorsitzender der Deutschen Steuergewerkschaft sieht die einzige Möglichkeit dem Missstand entgegenzuwirken darin, mehr Ressourcen für Steuerfahndung bereitzustellen (Der Stern, 2008). Diese Vorgehensweise entspricht dem traditionellen ökonomischen Modell, auf welches später genauer eingegangen wird. Andreoni, Erard und Feinstein (1998) postulieren in diesem Zusammenhang, dass es einem Staat kaum möglich sein kann, alle steuerlichen Vorgänge lückenlos zu überwachen. Gelingt es den Autoritäten hingegen *Freiwillige Steuerehrlichkeit* zu

---

erzeugen, so handeln die SteuerzahlerInnen aus intrinsischer Motivation (Braithwaite, 2003). Sie sind überzeugt, das Richtige zu tun und gewillt, ihren Beitrag zum Allgemeinwohl zu leisten. Mögliche Ausflüchte wie Steuervermeidung, -hinterziehung oder Steuerflucht verlieren an Bedeutung (Kirchler, 2007). Da die BürgerInnen von der Sinnhaftigkeit der Abgaben überzeugt sind, distanzieren sie sich auch von strategischen Handlungen (James & Alley, 2002).

## 1.2 Strategisches Steuerverhalten

Operieren Autoritäten sehr stark über *Macht*, bedienen sie sich vordergründig der Instrumente Kontrolle und Bestrafung. Dies kann bei den SteuerzahlerInnen ein Gefühl von Freiheitsberaubung erzeugen, welches sich möglicherweise in sehr stark ausgeprägter Reaktanz niederschlägt (Brehm, 1966). Reaktanz bewirkt beim Menschen in der Regel eine massive Anstrengung, den subjektiv verlorenen Ursprungszustand wieder herzustellen (Brehm, 1966). Auf Steuerverhalten übertragen bewirkt dies eine deutlich gesteigerte Motivation der SteuerzahlerInnen, mit der Steuerbehörde zu konkurrenzieren, Lücken im Gesetz ausfindig zu machen oder andere legale Anstrengungen zu unternehmen, um die Steuerlast zu reduzieren (Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010).

SteuerzahlerInnen die sich strategisch verhalten, gehen äußerst berechnend vor und wägen Kosten und Nutzen sorgfältig ab. Sie bezahlen ihre Steuern nur dann, wenn die Wahrscheinlichkeit einer Prüfung sehr hoch ist und die Höhe der drohenden (monetären) Sanktion den möglichen Gewinn übersteigt. Dieses Verhalten deckt sich mit den Annahmen des traditionellen ökonomischen Modells (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973).

Ob sich jemand strategisch verhält oder nicht, bleibt der Entscheidung eines jeden Einzelnen überlassen. Allerdings ist die „richtige“ Wahl nicht ganz unkompliziert, denn diese Art der Entscheidung entspricht einem *sozialen Dilemma* (Dawes, 1980; Dawes &

Messick, 2000). Beim sozialen Dilemma stehen individuelle Bedürfnisse und kollektive Interessen miteinander in Konflikt. Handeln Personen egoistisch und maximieren dadurch ihren persönlichen Gewinn, fügen sie der Gemeinschaft Schaden zu. Verhalten sie sich jedoch kooperativ und führen ihre Steuern vorschriftsmäßig ab, so handeln sie entgegen ihrem eigenen Interesse (Kirchler, 2007).

Das eigennützige Verhalten ist meist nicht nur für die Gemeinschaft verlustbringend, sondern langfristig, wenn alle egoistisch handeln, auch für den Einzelnen. Würden etwa alle Menschen altruistisch denken und handeln, wären kostspielige Kontrolleinrichtungen in verschiedensten Lebensbereichen seitens des Staates überflüssig, und damit die von jedem Einzelnen aufzubringenden Mittel zur gemeinschaftlichen Kostendeckung geringer (Kirchler, 2003, S. 374).

Ziel der Behörden sollte es also sein, SteuerzahlerInnen von der Sinnhaftigkeit der Abgaben zu überzeugen, so dass rationale Überlegungen an Bedeutung verlieren. Aus psychologischer Sicht kann diese Freiwilligkeit jedoch nicht durch Machteinwirkung erreicht werden, sondern muss durch Vertrauen motiviert sein.

## **2. Slippery Slope Modell**

Im psychologischen Kontext besteht unter den ExpertInnen Einigkeit darüber, dass das ökonomische Modell (Allingham & Sandmo, 1972) Steuerverhalten nicht ganzheitlich erfassen kann. Zahlreiche Studien belegen, dass die Berücksichtigung psychologischer Variablen zur Erklärung unerlässlich ist. Ein Modell das sowohl ökonomische Annahmen zum Steuerverhalten als auch dessen psychologische Motive vereint, ist das *Slippery Slope Modell* von Kirchler et al. (2008). Es wird von den AutorInnen als konzeptionelles und operatives Instrument verstanden, welches den Autoritäten bei der Findung von geeigneten Maßnahmen und Interventionen dienen soll.



## 2.1 Die Annahmen des Modells

Kirchler et al. (2008) gehen davon aus, dass das Steuerklima eines Staates auf einem Kontinuum von *synergetisch* bis *antagonistisch* variieren kann. In einem synergetischen Klima respektiert die Steuerbehörde die SteuerzahlerInnen als um das Gemeinwohl bemühte BürgerInnen, die ihre Steuern freiwillig und korrekt abführen. Sie nehmen die Autoritäten als ihnen wohlgesonnen wahr, vertrauen auf die gerechte Verteilung der Steuergelder und sind somit von der Sinnhaftigkeit der Abgaben überzeugt (Kirchler et al., 2008). Anders verhält es sich in einem antagonistischen Klima. Hier ist das Verhältnis zwischen BürgerInnen und Autoritäten von Misstrauen gezeichnet und die Parteien arbeiten gegeneinander. Die Behörden nehmen die SteuerzahlerInnen als egoistische, ihren eigenen Nutzen maximieren wollende Individuen wahr, die nur durch Machteinwirkung von ihrem unkooperativen Verhalten abgehalten werden können (Kirchler et al., 2008).

In der grafischen Anschauung ist das *Slippery Slope Modell* dreidimensional (Abbildung 1) dargestellt. Die beiden verhaltensdeterminierenden Größen *Macht* und *Vertrauen* befinden sich auf der x-Achse (*Macht*) und der y-Achse (*Vertrauen*) des Modells. Grundsätzlich bewirkt ein Anstieg der beiden Dimensionen Steuerehrlichkeit. Die z-Achse beschreibt die Art der Steuerehrlichkeit (*Freiwillige* oder *Erzwungene Steuerehrlichkeit*) und ist im Modell durch die schraffierte Fläche gekennzeichnet. Die nachfolgenden Beschreibungen beziehen sich auf Kirchler et al. (2008).

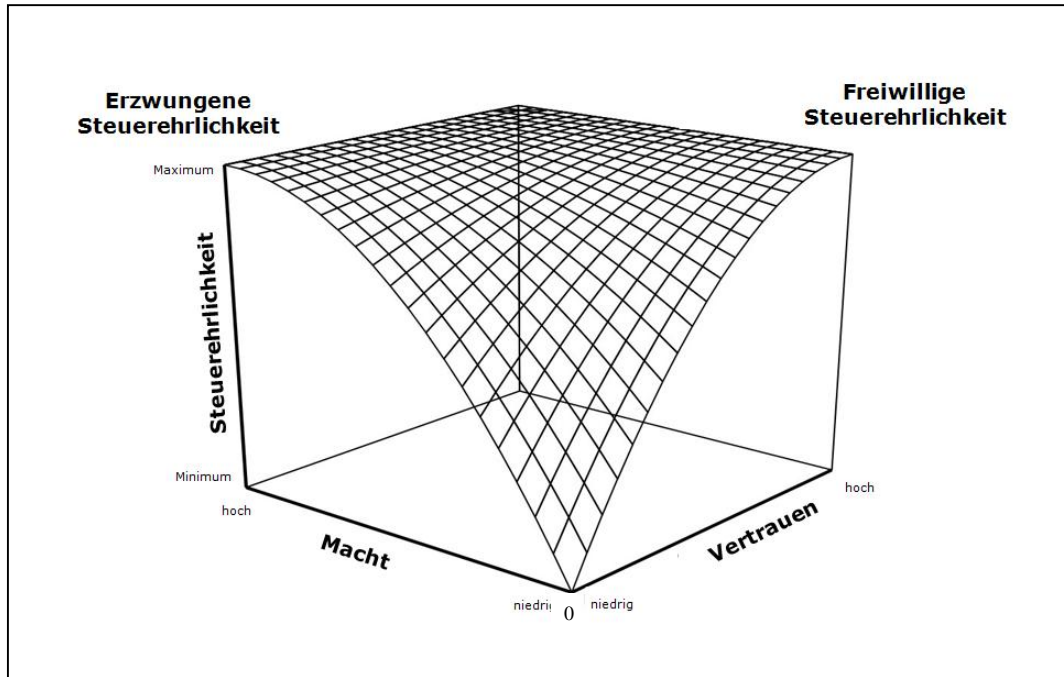


Abbildung 1: Slippery Slope Modell (angelehnt an Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008)

Ausgangspunkt ist der Nullpunkt der Darstellung. Hier sind *Macht* und *Vertrauen* niedrig, die *Steuerehrlichkeit* ist minimal ausgeprägt und nutzenmaximierendes Verhalten wie Steuerhinterziehung und -vermeidung ist sehr wahrscheinlich. Folgt man nun entlang der linken Linie auf der Machtdimension nach oben, so repräsentiert die Darstellung hier den Anstieg von *Macht*, während *Vertrauen* niedrig bleibt. Die Folge ist *Erzwungene Steuerehrlichkeit* die durch häufige Steuerprüfungen und hohe Strafen erreicht wird. Das Steuerklima ist antagonistisch (Kirchler et al., 2008).

Weitergehend zur rechten Seite des Modells wird deutlich, dass mit steigendem *Vertrauen* die *Freiwillige Steuerehrlichkeit* zunimmt, während *Macht* niedrig bleibt. In diesem synergetischen Klima ist die Stimmung von *Vertrauen* geprägt und die BürgerInnen handeln freiwillig ehrlich.

Auf beiden Seiten des Modells bewirkt der Anstieg der jeweiligen Dimension also *Steuerehrlichkeit*, nur sind die Beweggründe andere (Kirchler et al, 2008).

Die Haltung freiwillig Steuern zu zahlen ist intrinsisch motiviert und im Wertesystem der SteuerzahlerInnen fest verankert. Insofern vermuten die AutorInnen bei hoch ausgeprägtem *Vertrauen* keine Affinität zu steuerunehrlichem Verhalten. Anders verhält es sich bei *Erzwungener Steuerehrlichkeit*. Da diese über Machteinwirkung erzielt wird, kann angenommen werden, dass SteuerzahlerInnen sich nicht freiwillig steuerehrlich verhalten und folglich eine gewisse Tendenz zu steuerunehrlichen Absichten zeigen (Turner, 2005).

Kirchler et al. (2008) berichten darüber hinaus eine Wechselwirkung zwischen *Macht* und *Vertrauen*. Ist *Macht* maximal ausgeprägt, so haben Veränderungen auf der Vertrauensachse keinen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit, da sie ohnedies erzwungen ist. Umgekehrt haben Veränderungen der Machtdimension keinen Einfluss, wenn *Vertrauen* einen absoluten Wert annimmt, da hier die SteuerzahlerInnen ihre Abgaben aus freien Stücken heraus bezahlen (Kirchler et al., 2008).

## **2.2 Achse I: Die Macht des Staates**

Macht ist nicht gleich Macht. Turner (2005) unterscheidet in Bezug auf Verhaltenssteuerung *Legitime Macht* und *Bestrafungsmacht*. Diese beiden Machtarten finden sich auch bei French und Raven (1959), die Macht als das maximale Potential jemand anderen beeinflussen zu können definieren.

### **2.2.1 Legitime Macht**

*Legitime Macht* beschreibt den (berechtigten) Einfluss einer Instanz, die Einhaltung gemeinsamer Regeln zu überwachen. Autoritäten, die *Legitime Macht* besitzen, werden von den BürgerInnen deshalb akzeptiert (Turner, 2005; French & Raven, 1959), weil sie als Teil der eigenen Gruppe gesehen werden (Turner, 2005). Die Behörden arbeiten als ausführende Organe und verfolgen zugunsten des Gruppengleichgewichts ein gemeinsames Ziel, oder, sie werden zumindest so wahrgenommen. *Macht* funktioniert

---

in diesem Fall auf kognitiver Ebene. Die SteuerzahlerInnen sind bereit oder werden überzeugt, dass die verlangte Ordnung des Staates moralisch korrekt und angemessen ist (French & Raven, 1959). Sie fühlen sich nicht ihrer Freiheit beraubt (Turner 2005) und Reaktanz (Brehm, 1966) ist unwahrscheinlich.

### **2.2.2 Bestrafungsmacht**

*Bestrafungsmacht* wird ebenfalls von Autoritäten ausgeübt. Anders als bei *Legitimer Macht* tritt gesetzeskonformes Verhalten nun deshalb ein, weil die SteuerzahlerInnen eine drohende Strafe vermeiden wollen (French & Raven, 1959). Autoritäten, die durch *Bestrafungsmacht*, beispielsweise durch häufige Steuerprüfungen operieren, werden nicht als Teil der Gruppe, sondern als übergeordnete (willkürliche) Instanz erlebt. Die BürgerInnen reagieren mit Widerwillen (Turner, 2005). Instabilität ist ein typisches Kennzeichen eines Systems, welches durch *Bestrafungsmacht* dominiert wird. Sobald der Machteinfluss sinkt, sinkt auch die Steuerehrlichkeit, da sie nur aufgrund des Zwanges aufrecht erhalten wurde. Wichtige Komponenten der Bestrafungsmacht sind hohe Sanktionen und eine hohe Prüfwahrscheinlichkeit. Eine Kombination aus Beidem scheint besonders effektiv zu sein (Kirchler et al., 2008).

#### 2.2.2.1 Prüfwahrscheinlichkeit

Nach dem ökonomischen Modell von Allingham und Sandmo (1972) und Srinivasan (1973) ist *Bestrafungsmacht* ein geeignetes Mittel zur Herbeiführung von Steuerehrlichkeit. Hinsichtlich der Zugkraft der eingesetzten Instrumente, (häufig aufeinanderfolgende Prüfungen und hohe Strafen) finden sich in der Literatur inkonsistente Ergebnisse (Fischer, Wartick & Mark, 1992). Generell sind die Effekte – sofern sie beobachtet wurden – meist nur sehr schwach (Kirchler, 2007).

Zahlreiche andere Studien (z. B. Guala & Mittone, 2005; Mittone, 2006; Maciejovsky, Kirchler & Schwarzenberger, 2007; Kastlunger, Kirchler, Mittone & Pitters, 2009) konnten die Wirksamkeit von hoher Prüfwahrscheinlichkeit nicht annehmen.

Die Effektivität hoher Prüfwahrscheinlichkeiten und hoher Strafen, die im ökonomischen Modell als wichtigste Operanten zur Erreichung von Steuerehrlichkeit definiert sind, kann nicht universal angenommen werden (Kastlunger et al., 2009). Wie Guala und Mittone (2005) und Mittone (2006) in einem Experiment nachweisen konnten, kam es direkt nach einer Steuerprüfung zu erhöhter Steuerhinterziehung. Dieser Effekt beruht auf der heuristischen Annahme, dass die Wahrscheinlichkeit für direkt aufeinanderfolgende Kontrollen sehr gering ist. Die SteuerzahlerInnen wiegen sich in Sicherheit, ergreifen die „Chance“ und handeln unehrlich. Die AutorInnen bezeichnen dieses Phänomen als *bomb crater effect* (Guala & Mittone, 2005; Mittone, 2006), gedanklich an eine Kriegssituation angelehnt, in der sich Soldaten nach einem Bombeneinschlag durch feindlichen Beschuss in den Bombenkratern verstecken, da sie einen erneuten Einschlag an derselben Stelle für unwahrscheinlich halten.

Den Anstieg von Steuerhinterziehung direkt nach einer Prüfung sehen Kastlunger et al. (2009) darin begründet, dass die SteuerzahlerInnen den finanziellen Verlust in den nachfolgenden Zahlungsperioden wieder ausgleichen wollen.

#### 2.2.2.2 Steuersatz

Uneinigkeit besteht auch darüber, inwiefern sich der vorgeschriebene Steuersatz auf das Verhalten der BürgerInnen auswirkt. Nach den Annahmen des traditionellen Steuermodells (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973), begünstigt eine höhere Vorschreibung die Steuerehrlichkeit. Meta-Analysen zur Überprüfung dieser These fanden jedoch keine eindeutigen Resultate (Fischer et al., 1992; Blackwell, 2007). Kirchler et al. (2008) nehmen den Einfluss der Vorschreibungshöhe für ihr *Slippery Slope Modell* wie folgt an. Ist die Machtdimension stark ausgeprägt, werden hohe Steuerraten als unfair wahrgenommen. Ist jedoch das *Vertrauen* in den Staat hoch, so halten die BürgerInnen hohe Abgaben für sinnvoll, da sie wiederum zum Allgemeinwohl beitragen und folglich auch jeder Einzelne von den öffentlichen Gütern profitieren könnte (Kirchler et al., 2008).

### 2.2.2.3 Höhe von Strafen

Ähnlich verhält es sich mit der Frage nach der Strafhöhe. Das traditionelle ökonomische Modell besagt, dass höhere Strafen zu mehr Steuerehrlichkeit führen. In der Literatur gibt es aber auch für diese Annahme keine eindeutigen Ergebnisse (Fischer et al., 1992). Kirchler et al. (2008) nehmen für diesen Fall an, dass das vorherrschende Steuerklima maßgeblich Einfluss auf die Wahrnehmung und Wirksamkeit von Strafen hat. In einem antagonistischen Klima werden hohe Strafen als ungerecht empfunden, während in einem synergetischen Klima hohe Strafen als legitimes Mittel zur Bekämpfung von gemeinschaftsschädigendem Verhalten akzeptiert werden. Die Einnahmen aus den Sanktionen kommen schlussendlich den ehrlichen BürgerInnen wieder zu Gute und bereichern die Gemeinschaft (Kirchler et. al, 2008).

In einem synergetischen Klima differenzieren die BürgerInnen auch, ob aus purem Egoismus hinterzogen wird oder ob aufgrund mangelnden Wissens über Gesetzestexte und der Komplexität des Steuerrechts bei der Steuererklärung unabsichtlich eine Straftat begangen wurde (Kirchler et. al, 2008).

## 2.3 Achse II: Vertrauen in den Staat

Wissen über Steuern und das Verstehen des Steuergesetzes fördern ebenso wie Partizipation die Erreichung oder Erhaltung von Steuerehrlichkeit (Vogel, 1974; Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996). Im *Slippery Slope Modell* sind diese Einflussgrößen auf der Vertrauensseite anzusiedeln (Kirchler et al., 2008).

Wissen über Steuern und die dadurch entstehende Tendenz zu Steuerehrlichkeit steht in Zusammenhang mit dem Bildungsgrad. Nach Schmolders (1960) führt höhere Bildung auch zu mehr Verständnis für Finanzpolitik und Regierungsentscheidungen werden von „gebildeten“ SteuerzahlerInnen eher angenommen. Regierungsentscheidungen werden umso eher akzeptiert, desto häufiger die BürgerInnen Gelegenheit zur Mitbestimmung haben. Direkte Demokratie, wie sie in den meisten Kantonen der Schweiz gelebt wird,

fördert das Gefühl von Partizipation (Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996). In der Schweiz hat jeder Kanton eine eigene Verfassung und ein autonomes System gesetzgebender, vollziehender und rechtsprechender Behörden. Alle staatlichen Bereiche, die nicht direkt der schweizerischen Bundesverfassung unterliegen (z. B. staatliche Organisation, Schulwesen, Teile des Gesundheitswesens und des Planungs- und Baurechts, Polizeiwesen, Notariatswesen, und kantonales und kommunales Steuerrecht) fallen in die Kompetenz der Kantone deren Kantonsregierung, die aus fünf bis sieben Mitgliedern besteht. Die daraus entstehende Transparenz hilft den BürgerInnen die staatlichen Vorgänge besser zu verstehen und erhöht dadurch die Bereitschaft zu kooperieren (Torgler, 2003). Um die Komplexität des Steuergesetzes zu reduzieren und dadurch die Verständlichkeit für die BürgerInnen zu verbessern, schlägt Braithwaite (2003, 2007) eine komplette Reformierung der Steuertexte vor.

## 2.4 Die Wechselwirkung von Macht und Vertrauen

Die Dimensionen *Macht* und *Vertrauen* können sich gegenseitig beeinflussen, wodurch Wechselwirkungen entstehen (Kirchler et al., 2008). Veränderungen in der einen Dimension können die Ausprägung der anderen Dimension beeinflussen (Kirchler et al., 2008).

In der grafischen Darstellung (Abbildung 1) ist *Bestrafungsmacht* in jenem Bereich der schraffierten Fläche anzunehmen, bei dem das *Vertrauen* gering ist und *Legitime Macht* dort zu platzieren, wo *Vertrauen* hoch ausgeprägt ist. Einerseits kann die Steigerung von *Vertrauen* die Wirksamkeit von (legitimer) *Macht* erhöhen, nämlich dann, wenn diese von den BürgerInnen akzeptiert wird und die Steuerbeamten bei ihrer Arbeit zum Schutze des Gemeinwohls unterstützt werden (Kirchler et al., 2008). Andererseits kann eine Erhöhung der *Bestrafungsmacht* den SteuerzahlerInnen signalisieren, dass die Behörden ihnen misstrauen und sie deshalb mehr überwacht, was eine Senkung des *Vertrauens* zur Folge haben kann (Cialdini, 1996).

Die geschilderten Interaktionseffekte erweitern das *Slippery Slope Modell* um eine dynamische Ebene. Die AutorInnen geben jedoch zu bedenken, dass keine kausalen Beziehungen daraus abgeleitet werden können, sondern dass eher eine reziproke Verbindung anzunehmen ist (Kirchler et al., 2008).

Beim *Slippery Slope Modell* handelt es sich um eine komplexe Darstellung des Steuerverhaltens unter Berücksichtigung ökonomischer Erkenntnisse und psychologischer Variablen. Im Nachfolgenden werden nun die einzelnen Komponenten näher beleuchtet.

## 2.5 Ökonomische Erklärungsansätze

Zur Frage, welche Faktoren das Steuerverhalten der BürgerInnen beeinflussen, gibt es in der Literatur verschiedene Annahmen. Neben den Arbeiten von Srinivasan (1973) gilt das ökonomische Modell von Allingham und Sandmo (1972), als einer der einflussreichsten Ansätze in der Steuerverhaltensforschung des 20. Jahrhunderts. Das Modell knüpft an die Arbeiten zu illegalem (Steuer-)verhalten von Becker (1968) an und bezieht sich darüber hinaus auf ökonomische Entscheidungen unter Unsicherheit, welche von Mossin (1968) untersucht wurden.

Die Kernaussage der Theorie ist, dass die Entscheidung Steuern zu zahlen, eine Entscheidung unter Unsicherheit ist. Die Wahrscheinlichkeit einer Kontrolle ist zwar gegeben, jedoch tritt eine Steuerprüfung nicht absolut sicher ein. Die SteuerzahlerInnen schätzen also das Risiko einer Kontrolle ab, stellen dies dem möglichen Gewinn gegenüber und entscheiden anhand dieses Vergleichs, ob sich Steuerhinterziehung lohnt oder nicht (Allingham & Sandmo, 1972). Die von den AutorInnen beschriebenen SteuerzahlerInnen entsprechen dem Menschenbild des „homo oeconomicus“ (Smith, Malthus, Mill & Ricardo, zitiert nach Kirchler, 2005).



Das Modell von Allingham und Sandmo (1972) lieferte zwar eine Reihe wichtiger Erkenntnisse und legte den Grundstein für zahlreiche Studien, es kann jedoch nicht als ganzheitliche Erklärung für Steuerverhalten angenommen werden (Kirchler, 2007). Selbst Allingham und Sandmo (1972) räumen ein, dass andere, nicht ökonomische Variablen, einen mindestens ebenso wichtigen Beitrag zum Verständnis von Steuerehrlichkeit leisten.

## **2.6 Grenzen des ökonomischen Ansatzes**

Wie aus dem letzten Kapitel ersichtlich wird, liegt die Vermutung nahe, dass es weitaus mehr Einflussgrößen auf das individuelle Steuerverhalten gibt, als das ökonomische Modell beinhaltet. Das sogenannte *Steuerzahlerrätsel* (Schmidtchen, 1994) beschreibt jenes Phänomen, dass selbst bei geringer Prüfwahrscheinlichkeit Steuern vorschriftsmäßig bezahlt werden. Das menschliche Verhalten scheint an gewisse Regeln gebunden zu sein, die nicht annähernd so flexibel und rational ausgetauscht werden können, wie klassische Theorien annehmen (Heiner, 1983).

Einen weiteren Erklärungsansatz zum *Steuerzahlerrätsel* liefern Alm, McClelland und Schulze (1992). Nach deren Auffassung werden Wahrscheinlichkeiten von Individuen oftmals über- oder unterschätzt, weshalb Heuristiken als Orientierungshilfe dienen. In den Vereinigten Staaten ist die Prüfwahrscheinlichkeit sehr gering (Alm, Bahl & Murray, 1990) und selbst bei einer Prüfung werden Steuerdelikte oftmals nicht entdeckt und folglich auch nicht bestraft. Den ökonomischen Theorien zufolge müssten demnach alle Amerikaner Steuern hinterziehen. Tatsächlich gilt Amerika mit durchschnittlich 7.00% Steuerhinterziehungsrate zwischen 1996 und 2006, als das Land mit dem niedrigsten Schattenwirtschaftsanteil der OECD Staaten (Schneider &, Buehn 2007).

Rationale Modelle lassen zudem außer Acht, dass sich SteuerzahlerInnen als Mitglieder einer sozialen Gruppe sehen und entsprechend der Normen dieser Gruppe handeln möchten (Braithwaite, 2003). Zudem belegen Studien, dass der Großteil der

SteuerzahlerInnen das Steuersystem als faire Institution empfindet und bestrebt ist, ehrlich Steuern zu zahlen (Kirchler, et al., 2008). Aus diesen Ausführungen kann abgeleitet werden, dass das Thema der Steuerehrlichkeit interdisziplinär betrachtet werden muss und psychologische Variablen maßgeblich zur Erklärung beitragen.

### **3. Psychologische Variablen der Steuerehrlichkeit**

Psychologische Größen können zur ganzheitlichen Erfassung von Steuerverhalten nicht unbeachtet bleiben können. Aus diesem Grund sollen diese nachstehend näher betrachtet werden.

#### **3.1 Einstellungen zu Steuern**

Einstellungen sind in allen Bereichen der psychologischen Forschung stets von großem Interesse und spielen auch für die Fragestellungen der vorliegenden Arbeit eine wichtige Rolle. Gemäß Ajzens *theory of planned behavior* (1991) sind Einstellungen ein entscheidender Prädiktor zur Vorhersage von Verhalten. Auch Eagly und Chaiken (1993) vertreten die Meinung, dass Verhaltenstendenzen durch Einstellungen zu Situationen und Objekten begründet sind. Demzufolge liegt die Vermutung nahe, dass Personen mit positiver Einstellung gegenüber Steuern ihre Abgaben auch ordnungsgemäß abführen und Menschen mit negativer Einstellung eher zu steuerunehrlichem Verhalten tendieren (Kirchler, 2007).

Interessante Ergebnisse in Bezug auf Personengruppen erbrachte die Studie von Schmolders (1960). Die Abgabe von Steuern wurde zwar von allen TeilnehmerInnen als Verlust wahrgenommen, dennoch zeichneten sich hinsichtlich Alter und Bildungsgrad Unterschiede ab. In der jüngeren Stichprobe (unter 30 Jahren) waren 36% der TeilnehmerInnen gegenüber Steuern negativ eingestellt, während dies bei älteren Personen (über 66 Jahren) nur auf 23% der Befragten zutraf. Bei Betrachtung des

Bildungsgrads, ergab die Untersuchung, dass höhere Bildung mit einer positiveren Einstellung gegenüber dem Staat und seinen Steuerforderungen korreliert. Lewis (1979) fand heraus, dass sich höheres Einkommen negativ auf Steuerehrlichkeit auswirkt. TeilnehmerInnen in höheren Gehaltsklassen hielten Steuervermeidung für gerechter, als Personen mit niedrigerem Einkommen. Zudem waren sie der Meinung, SteuerhinterzieherInnen sollten bei Entdeckung des Delikts vom Gesetz milde bestraft werden (Kirchler, 2007).

Kirchler (1998) sowie Berti und Kirchler (2001) untersuchten, in wie weit korrektes und nicht konformes Steuerverhalten von der Bevölkerung beurteilt wird. Ehrliche SteuerzahlerInnen fanden bei den Befragten zwar mehr Sympathie als SteuerhinterzieherInnen, diese wurden jedoch als intelligent und clever eingeschätzt, während die typischen österreichischen SteuerzahlerInnen als faul und dumm beschrieben wurden.

Für die vorliegende Untersuchung ist die Einstellung gegenüber Steuern sowohl für die Dimension *Macht* als auch für *Vertrauen* eine bedeutende Einflussgröße. Es wird vermutet, dass eine positive Einstellung das *Vertrauen* in den Staat und damit die *Freiwillige Steuerehrlichkeit* erhöht (Kirchler et. al, 2008).

### **3.1.1 Exkurs: Einstellungen von Selbstständigen**

Selbstständige bilden hinsichtlich der Einstellung gegenüber Steuern eine besondere Gruppe. Im Gegensatz zu Angestellten müssen Selbstständige und UnternehmerInnen ihre Steuern selbst abführen. Selbst wenn sich Angestellte der Höhe ihres Bruttolohns bewusst sind, finden sie Monat für Monat lediglich das bereits besteuerte Nettoeinkommen auf ihrem Konto. Steuern bestehen praktisch nur „auf dem Papier“ (Kirchler, 1998). Ungleich dazu müssen Selbstständige ihre Steuern direkt aus der „eigenen Tasche“ bezahlen und empfinden dies möglicherweise stärker als Verlust als ihre angestellten KollegInnen.

In einer Studie von Kirchler (1998) wurden österreichische UnternehmerInnen und freiberuflich Tätige, BeamtInnen, StudentInnen, Angestellte und ArbeiterInnen hinsichtlich ihrer Einstellungen zu Steuern befragt. Die zugrunde liegende Annahme des Autors war, dass es zwischen den Gruppen Unterschiede betreffend kognitiver Repräsentationen von Steuern gibt. Zunächst wurden die 171 TeilnehmerInnen gebeten, an Steuern zu denken und alles zu notieren, was ihnen dazu einfällt und ihre Assoziationen im Anschluss daran zu bewerten (positiv, neutral, negativ). Gesamt konnten 547 unterschiedliche Begriffe identifiziert werden, welche in 25 Kategorien zusammengefasst wurden. 20 Kategorien unterschieden sich in den Berufsgruppen signifikant. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigten, dass Steuern grundsätzlich eher negativ assoziiert werden. Freiberuflich Tätige und UnternehmerInnen nannten – häufiger als andere Gruppen – negative Begriffe wie Strafen, gesetzlichen Zwang, Hinterziehung, Intransparenz und Demotivation durch Steuereinhebung. Diese Personengruppe zeigte mehr Reaktanz (Brehm, 1966) als Andere (Kirchler, 1998). Angestellte brachten Steuern eher mit Assoziationen wie Gehalt und Einkommen, sozialer Sicherheit, Gerechtigkeit und Wohlfahrt in Verbindung und empfanden die Abgabe von Steuern zwar als notwendiges aber gerechtes Übel. BeamtInnen dachten an die Möglichkeit der Schaffung von sozialer Gerechtigkeit, während ArbeiterInnen Regierung und PolitikerInnen kritisierten, die Steuern als Werkzeug für egoistische Absichten einfordern würden. Obwohl StudentInnen als Gruppe oder auch als Einzelpersonen verhältnismäßig oft in den Genuss von öffentlichen Gütern kommen, distanzieren sie sich über neutrale Antworten mehr vom Stimuluswort als andere Gruppen (Kirchler, 1998).

### **3.2 Wahrnehmung von Gerechtigkeit**

Neben Einstellungen wirkt sich auch die Wahrnehmung von Fairness und Gerechtigkeit auf Steuerverhalten aus. Nach Wenzel (2003) können im Zusammenhang mit Steuern drei Formen der Gerechtigkeit unterschieden werden. Die *Verteilungsgerechtigkeit* wird im Rechtstext auch als *iustitia distributiva*, die zuteilende Gerechtigkeit verstanden. Sie

---

soll das Verhältnis zwischen Ungleichen (z. B. zwischen Staat und BürgerInnen) regeln und verlangt, dass die übergeordnete Instanz an Menschen mit untergeordnetem Status ohne konkrete Gegenleistung so zuteilt, dass Menschen mit gleichem Einkommen gleich viel Steuern bezahlen (*horizontale Gerechtigkeit*) und dass Steuerpflichtige mit unterschiedlichem Einkommen gleiche Steuerbeiträge (*vertikale Gerechtigkeit*) abführen müssen (Wenzel 2003).

Die Verteilungsgerechtigkeit ist in vielen Ländern ein explizites sozialpolitisches Ziel. Es ist jedoch sehr schwierig zu bestimmen, wann eine Verteilung „gerecht“ ist. Hierzu ein Beispiel aus jüngster Vergangenheit.

Anfang des Jahres 2010 forderten der Österreichische Gewerkschaftsbund und die Arbeiterkammer Österreich im Sinne der Verteilungsgerechtigkeit von einer „Massensteuererhöhung“ abzusehen. Diese würde durch einen Anstieg von Mehrwertsteuer, Mineralölsteuer und ähnlichen Abgaben zu Lasten der „einfachen“ StaatsbürgerInnen gehen und deren Kaufkraft verringern. Vielmehr sollten Steuern von vermögenden Personen und Institutionen eingehoben werden. Die Industriellenvereinigung ging in die Offensive und gab zu bedenken, dass Bankenabgaben, Vermögenszuwachssteuer und dergleichen die Unternehmen belasten und dadurch Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze gefährdet sind (Der Standard, 2010).

Ist Verteilungsgerechtigkeit nicht gegeben, so spricht man im wissenschaftssoziologischen Kontext auch vom *Matthew effect* (Merton, 1988), der eine positive oder eine negative Rückkopplung beschreibt. Positives wird demnach positiv verstärkt und umgekehrt. Auf die Steuersituation eines Landes umgelegt, kann dieses Phänomen so verstanden werden, als dass den Vermögenden (durch sogenannte Steuervorteile) *noch* mehr bleibt und den „einfachen SteuerzahlerInnen“ von dem Wenigen das sie besitzen, ein Großteil weggenommen wird (beispielsweise durch eine Mehrwertsteuererhöhung, die für Unternehmen keine Belastung darstellt, Privatpersonen jedoch in vollem Ausmaß treffen). Augenscheinlich wird Verteilungsgerechtigkeit auf sehr

unterschiedliche Weise wahrgenommen. Die Bestimmung einer für Alle geltenden „Wahrheit“ kann gar nicht oder nur sehr schwer erfolgen.

Die zweite von Wenzel beschriebene Form der Gerechtigkeit ist die *prozedurale* oder *Verfahrensgerechtigkeit*. Sie definiert, wie ein Verfahren durchgeführt werden soll, um ein gerechtes Resultat zu garantieren. Van Dijke und Verboon (2010) konnten in ihrer Studie zeigen, dass großes *Vertrauen* in die Autoritäten die Effektivität prozeduraler Gerechtigkeit signifikant steigert. Diese wiederum kann von den Autoritäten als Werkzeug genutzt werden, um die Steuerehrlichkeit der BürgerInnen zu erhöhen.

Die *retributive* oder *ausgleichende Gerechtigkeit* umfasst vor allem die Gleichverteilung der Güter, aber auch die Gleichverteilung von Strafen. Alle sollen gleichermaßen von Gunst und Strafe betroffen sein. Neben Verteilungs-, Verfahrens- und ausgleichender Gerechtigkeit postulieren Rechberger, Hartner und Kirchler (2009) das Konstrukt der *interaktionalen Gerechtigkeit*. Sie bezieht sich auf die empfundene (Un-)Gerechtigkeit der Behandlung durch die Steuerautoritäten.

### **3.3 Steuermoral**

Würden Menschen rein rational handeln, so müssten SteuersünderInnen eine breite Masse darstellen. Die Wahrscheinlichkeit entdeckt zu werden ist schon aufgrund der begrenzten Ressourcen der österreichischen Steuerfahndung verhältnismäßig gering. Dennoch ist der Großteil der Bevölkerung ehrlich. Dieser Umstand könnte durch den *certainty effect* (Kahnemann & Tversky, 1979) erklärt werden, demzufolge SteuerzahlerInnen die Prüfwahrscheinlichkeit überschätzen und deshalb steuerehrlich handeln.

Eine andere These liefern Feld und Frey (2002). Sie gehen davon aus, dass die meisten Menschen an sich selbst den Anspruch haben, ehrliche BürgerInnen zu sein und beschreiben Steuermoral als intrinsische Motivation ehrlich zu handeln. Dieser Ansatz

findet sich auch bei Braithwaite und Ahmed (2005) in Form der *internalised willingness to pay taxes* (Braithwaite & Ahmed, 2005, S. 524) und auch Alm und Torgler (2006) beschreiben Steuermoral als die intrinsische Motivation oder Bereitschaft seine Steuern ehrlich abzuführen.

*Vertrauen* in die staatlichen Behörden, Stolz und Religiosität sind weitere Faktoren, die Steuermoral positiv beeinflussen (Torgler, 2003). Auch Referenzgruppen haben einen signifikanten Einfluss auf Steuermoral. Wird Steuerhinterziehung im sozialen Umfeld erlebt, sinkt die Steuermoral (Alm & Torgler, 2006). Referenzgruppen und persönliche Normen werden aufgrund ihrer Bedeutung für die vorliegende Arbeit im nächsten Kapitel gesondert betrachtet.

Zweifelsohne leistet Steuermoral einen wesentlichen Beitrag zur Steuerehrlichkeit. Es ist jedoch noch nicht geklärt, wie sie entsteht und wie sie aufrecht erhalten werden kann (Braithwaite & Ahmed, 2005; Kirchler, 2007).

### **3.4 Normen und soziale Distanz**

Normen und die ihnen zugrunde liegenden Werte beeinflussen unser Handeln und helfen uns bei der täglichen Orientierung im sozialen Umfeld. Es wird zwischen *Nationalen, Sozialen und Persönlichen Normen* unterschieden. Nationale Normen spielen sich auf einer Makroebene ab und beinhalten kulturelle Standards, wie beispielsweise die Gesetzgebung eines Staates (Kirchler, 2007). Je verbundener sich die BürgerInnen mit dem Staat fühlen, desto größer ist das *Komitment* Steuern ehrlich zu zahlen (Wenzel, 2004).

*Soziale Normen* widerspiegeln die tatsächlich gestellten oder zumindest subjektiv wahrgenommenen Forderungen des sozialen Umfelds an ein Individuum (Fishbein, 1967). So orientieren sich die BürgerInnen an der ethischen Haltung ihrer Referenzgruppe gegenüber steuerunehrlichem Verhalten und lassen diese in ihre

Entscheidungen mit einfließen (Wenzel, 2005). Zeigt sich das Umfeld gegenüber Steuerhinterziehung oder -vermeidung großzügig oder praktiziert steuerunehrliches Verhalten sogar selbst, so wächst die Wahrscheinlichkeit nicht-konform zu handeln.

*Persönliche Normen* entsprechen hingegen inneren Standards oder auch Ansprüchen, die man an sich selbst stellt (Fishbein, 1967). Nach Kirchler (2007) werden persönliche Normen von Werten wie Steuermoral, Machiavellismus und Normabhängigkeit charakterisiert. Dazu zählt auch die Gegenüberstellung von Altruismus und Egoismus, also der Vergleich von uneigennütziger Kooperationsbereitschaft und egoistischer Nutzenmaximierung (Kirchler, 2007). Ein interessanter Aspekt ist, dass egoistisches Verhalten oft mit Schamgefühl einher geht, da sich SteuerzahlerInnen im Normalfall darüber im Klaren sind, dass ihr Verhalten der Allgemeinheit schadet (Ahmed, 2004).

Bosco und Mittone (1997) widmeten sich dem Zusammenhang von Scham und Steuerehrlichkeit in einer ihrer Studien. Die TeilnehmerInnen der Untersuchung wurden damit konfrontiert, welchen Schaden ihr steuerunehrliches Verhalten für die Gemeinschaft verursacht. Steuerunehrlichkeit umfasst hier folglich nicht nur die mögliche Bestrafung durch Autoritäten, sondern kontrastiert auch die negative Beurteilung durch die Allgemeinheit (Bosco & Mittone, 1997). Scham entsteht, wenn ein Individuum Bewusstsein erlangt, eine persönliche oder soziale Norm gebrochen zu haben. So kommen auch Ahmed und Braithwaite (2004) zu dem Schluss, dass sich durch das Bewusstwerden von Scham die Steuerehrlichkeit erhöht.

Steuern zu zahlen unterliegt einer gewissen Unsicherheit (Mossin, 1968). Während Alm, Jackson und McKee (1992) die Unsicherheit bezüglich Straf- und Steuerhöhe sowie Entdeckungswahrscheinlichkeit als Indikatoren für Steuerehrlichkeit identifizieren, kommt Schlicht (1998) zu der Überzeugung, dass der Einfluss objektiver Variablen weitaus geringer sein kann, als der Einfluss von sozialen Größen, wie etwa die Unsicherheit über Zahlungen der anderen. Als Ursache für dieses Phänomen betrachtet der Autor die Neigung eines Individuums zur Konformität (Schlicht, 1998). Ein Verhalten bedarf demzufolge der Genehmigung entsprechender sozialer Ankergruppen. Toleriert die Referenzgruppe steuerunehrliches Verhalten, so sinkt die

---



Bereitschaft zur Kooperation (Alm, McClelland & Schulze, 1999). Wie sehr soziale Normen das Verhalten des Einzelnen beeinflussen leitet sich aber auch daraus ab, wie intensiv die Personen sich mit der Referenzgruppe verbunden fühlen (Wenzel, 2004), sprich, wie groß die soziale Distanz zu ihr ist.

Geringe soziale Distanz äußert sich hier in der Art der empfundenen Gruppenzugehörigkeit. Sie resultiert aus dem subjektiven Gefühl, in der Gruppe gemeinsame Erfahrungen zu teilen. Stehen BürgerInnen den Autoritäten indessen mit einer, von diffuser Angst und Unsicherheit begleiteten, ausgeprägten Reserviertheit gegenüber, so ist die soziale Distanz groß. Die BürgerInnen empfinden den Anderen (den Staat) als Fremden, möglicherweise sogar als Feind und möchten sich von diesem abgrenzen (Wenzel, 2004).

Bogardus, welcher als “Begründer” des Terminus gilt, definiert soziale Distanz als den Grad des gemeinsamen Verständnisses, welcher zwischen zwei Personen oder einer Person und einer Gruppe existiert (Bogardus, 1928). Der Terminus „zwischen Person und Gruppe“ kann für den vorliegenden Kontext als (wohlwollendes) Verständnis zwischen Individuen und Staat verstanden werden. Soziale Distanz hat auf beide Dimensionen – *Macht* und *Vertrauen* – großen Einfluss, welche die zentralen Variablen des Hauptmodells der vorliegenden Arbeit darstellen. In welcher Form das Konstrukt der sozialen Distanz in das Steuerklima eingebettet werden kann, soll den LeserInnen im nächsten Abschnitt näher gebracht werden.

### **3.5 Steuerklima**

Steuerklimata können in *synergetische* und *antagonistische* Szenarien unterschieden werden (Kirchler, 2007).

In einem *synergetischen Klima* (Kirchler et al., 2008) waltet ein freundschaftlicher und respektvoller Umgang zwischen BürgerInnen und Autoritäten. Beide werden als Teil

einer Gemeinschaft gesehen. Die Autoritäten verfolgen hier eine wohlwollende, serviceorientierte Philosophie und betrachten die SteuerzahlerInnen als KlientInnen. Sie stellen sich quasi in ihre Dienste. In einem solchen synergetischen Klima bemüht sich der Staat um transparente, vertrauensschaffende Abläufe. Steuern werden von den BürgerInnen aus einem positiven Pflichtbewusstsein heraus abgeführt. Steuerhinterziehung und Steuervermeidung haben dadurch im eigenen Wertesystem keinen Platz. Die Repräsentationen von Steuern sind absolut positiv und die BürgerInnen verhalten sich, aufgrund der erlebten Gerechtigkeit, loyal (Torgler, 2003; Kirchler, 2007). Im Sinne des untersuchten *Slippery Slope Modells* ist beim synergetischen Klima die Vertrauensachse dominierend.

Anders als beim synergetischen *Service & Klient* Konzept, arbeiten im *antagonistischen Klima* SteuerzahlerInnen und Steuerbehörden gegeneinander. Sinnbildlich wird deshalb auch von einem *Räuber & Gendarm* Szenario gesprochen (Kirchler et al., 2008). Die SteuerzahlerInnen werden als Räuber gesehen, die jede Möglichkeit der Steuerhinterziehung wahrnehmen um ihren persönlichen Nutzen zu maximieren. Im Zentrum ihres Interesses steht es, Wege und Möglichkeiten zu finden, möglichst keine Steuern zahlen zu müssen oder bei einer Hinterziehung unentdeckt zu bleiben. Die SteuerzahlerInnen sind der Meinung, dass die Behörden willkürlich vorgehen und ihnen nur „Böses“ wollen. Aufgrund dessen wollen sie sich vor ihr verstecken. (Braithwaite, 2003). Die SteuerbeamtenInnen stellen in diesem Gleichnis die Gendarmen dar. Sie vertreten die Interessen der Regierung und überwachen die BürgerInnen um Steuervergehen mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln (Machtinstrumenten) aufzudecken und zu bestrafen (Kirchler et al., 2008). Die SteuerzahlerInnen werden prinzipiell als Feinde angesehen, deren unehrliche Absichten verfolgt werden müssen (Kirchler, 2007). In diesem von Misstrauen geprägten Steuerklima ist die soziale Distanz (Bogardus, 1928) groß. SteuerzahlerInnen und Autoritäten sind einander nicht wohlgesonnen. Die übermächtige Kontrolle (Tyler, 2003) signalisiert den SteuerzahlerInnen Misstrauen seitens des Staates und wird von ihnen mit Unmut erwidert (Cialdini, 1996; Frey, 2003, Tenbrunsel & Messick, 1999). Dieses Klima liegt vor, wenn entsprechend des *Slippery Slope Modells* *Macht* hoch und *Vertrauen* niedrig ausgeprägt sind.

Das Verhalten, welches aus diesem Klima hervorgeht, verstehen Kirchler et al. (2008) als *Erzwungene Steuerehrlichkeit*. Die SteuerzahlerInnen versuchen rationale Entscheidungen zu treffen, wägen die Gefahr des Entdecktwerdens und die daraus entstehenden Konsequenzen ab und hinterziehen bei jeder sich bietenden Gelegenheit (Kirchler et al, 2008). Ist es dann dem Staat, beispielsweise aufgrund budgetärer Engpässe, plötzlich nicht mehr möglich, genügend kontrollierende Instanzen einzusetzen, sinkt die (erzwungene) *Steuerehrlichkeit* prompt, da sie in keinem Maße durch Überzeugung, sondern rein aufgrund strategischer Überlegungen gelebt wurde (Kirchler, 2007).

Zahlreiche AutorInnen (z. B. Ovriska & Hudson, 2002; Hessing, Elffers, Robben & Webley, 1993; Weigel, Hessing & Elffers, 1987) vertreten die Meinung, dass hohe Prüfwahrscheinlichkeit und Bestrafung keine geeigneten Instrumente zur langfristigen Erreichung von Steuerehrlichkeit sind. Die von den Behörden ausgehende Aggressivität empfinden die SteuerzahlerInnen als bevormundend und demotivierend (Orviska & Hudson, 2002).

Generell verfolgen Autoritäten primär das Ziel, Steuerehrlichkeit herbei zu führen, ungeachtet dessen, ob freiwillig oder erzwungen. Betrachtet man die Situation jedoch unter dem Aspekt der Kostenintensität von Steuerfahndungen wird schnell klar, dass dieses Vorgehen den Staat unter Umständen mehr kostet als es ihm einbringt. Aufgrund dessen ist es nicht ratsam, ein antagonistisches Steuerklima anzustreben oder beizubehalten (Kirchler, 2007).

### **3.6 Motivational Postures**

Psychologische Motive haben längst ihren Platz in der modernen Steuerverhaltensforschung gefunden. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete Braithwaite (2003). Basierend auf den Annahmen der sozialen Distanztheorie von

Bogardus (1928) entwickelte sie ein Konzept über die motivationalen Haltungen von SteuerzahlerInnen, die *Motivational Postures*.

Die soziale Distanz nach Bogardus (1928) beschreibt, wie nahe sich die BürgerInnen dem Staat fühlen. Ist die erlebte Verbundenheit der SteuerzahlerInnen mit den Autoritäten groß, so spricht man von geringer sozialer Distanz. Scheut das Individuum jedoch den Kontakt und möchte der Einwirkung der Autoritäten möglichst entkommen, so ist die soziale Distanz groß (Braithwaite, 2003). In diesem Zusammenhang wird in der Literatur differenziert, ob die Machtausübung der Autoritäten als gerechtfertigt oder als bestrafend erlebt wird (French & Raven, 1959; Turner, 2005). Die Unterscheidung dieser Machtarten ist für das Verständnis der überprüften Modelle bedeutend und wird später noch ausführlicher behandelt.

Das Maß an sozialer Distanz ist kein unveränderbarer Wert. Sie kann sich beispielsweise durch den Austausch mit anderen Personen, den Vergleich von Ideologien und Werten sowie durch Rationalisierung von Emotionen immer wieder neu ausrichten und bestimmt dadurch, wie sich die BürgerInnen gegenüber den Autoritäten positionieren (Sykes & Matza, 1957; Rokeach, 1973; Thurman, St. John & Riggs, 1984; Griffin & Bühler, 1993; Bersoff, 1999, zitiert nach Braithwaite, 2003). Die SteuerzahlerInnen beurteilen nicht nur das Auftreten der Autoritäten, sondern auch mit welchen Mitteln sie Steuerehrlichkeit erreichen wollen. Selbst wenn Autoritäten entsprechende *Macht* besitzen und anwenden, kann es sein, dass die Art und Weise wie diese zum Einsatz kommt, nicht als legitim empfunden wird (Braithwaite, 2003).

Gesamt betrachtet integriert Braithwaite (2003) sowohl die Einstellungen der SteuerzahlerInnen, als auch ihre Normen, ihr Wissen über Steuerrecht, ihre Wahrnehmung von Gerechtigkeit und ihre Erwartungen gegenüber dem Staat in ihr Konzept der *Motivational Postures* (Kirchler, 2007). Die Autorin geht von fünf verschiedenen Ausprägungen motivationaler Haltungen aus, die das Verhalten von SteuerzahlerInnen formen. Die ersten zwei Dimensionen *Kommitment* und *Kapitulation* beschreiben die Motivation der BürgerInnen, ihre Steuern ehrlich zu zahlen und werden von Braithwaite unter den **deference motives** subsumiert. *Widerstand*, *Loslösung* und

---

*Gameplaying* – die **defiance motives** – beschreiben hingegen das Bestreben Steuern zu hinterziehen oder zu vermeiden (Braithwaite, 2003).

Im Folgenden sollen diese fünf Dimensionen kurz näher vorgestellt werden.

### **3.6.1 Kommitment**

*Kommitment*, zeigen SteuerzahlerInnen dann, wenn sie ihre Steuern aus Überzeugung abführen und der Auffassung sind, dass sich Steuerehrlichkeit für gute StaatsbürgerInnen „gehört“. Personen mit diesem Motiv sind sich sicher, dass Steuern zu Recht eingehoben werden und diese vom Staat umsichtig verwaltet und zugunsten des Allgemeinwohls eingesetzt werden. Somit profitiert der Einzelne vom Verantwortungsbewusstsein der anderen BürgerInnen (Braithwaite, 2003). *Kommitment* wird beispielsweise durch das nachstehende Statement repräsentiert: „*Paying tax is a responsibility that should be willingly accepted by all Australians.*“ (Braithwaite, 2003, S. 20). Das heißt: „*Steuern zu zahlen ist eine Verantwortung, die von allen BürgerInnen gerne akzeptiert werden sollte.*“ (Kirchler & Wahl, 2010, S. 334).

### **3.6.2 Kapitulation**

*Kapitulation* stellt ebenfalls eine positive Haltung gegenüber Steuerehrlichkeit dar, jedoch ist hinsichtlich dieser Einstellung gegenüber Steuern nicht die Überzeugung ausschlaggebend. Personen mit dieser motivationalen Haltung führen ihre Steuern deshalb ehrlich ab, weil sie die Behörden als legitime Autoritäten akzeptieren und sich nicht mit ihnen anlegen wollen (Braithwaite, 2003). Als Beispiel kann folgendes Statement dienen: „*If you cooperate with the Tax Office, they are likely to cooperate with you.*“ (Braithwaite, 2003, S. 20). Zu Deutsch: „*Wenn ich mit der Steuerbehörde kooperiere, wird sie auch bereit sein, mir zu helfen.*“ (Kirchler & Wahl, 2010, S. 334).

### 3.6.3 Widerstand

Das Motiv *Widerstand* ist durch Argwohn gegenüber den Steuerbehörden charakterisiert. Die Individuen nehmen eine ablehnende Haltung ein und wehren sich aktiv gegen die Auflagen (Braithwaite, 2003). Eine Beispielsaussage ist: „*As a society, we need more people willing to take stand against the Tax Office.*“ (Braithwaite, 2003, S. 20) oder in der deutschen Fassung: „*Als Gesellschaft brauchen wir mehr Menschen die sich gegen die Steuerbehörde zur Wehr setzen.*“ (Kirchler & Wahl, 2010, S. 334).

### 3.6.4 Loslösung

*Loslösung* gehört wie *Widerstand* zu den *defiance motives*. Anders als bei der vorhergehenden Dimension ziehen sich die BürgerInnen jedoch zurück und haben aufgegeben gegen die Autoritäten zu kämpfen. Die soziale Distanz ist groß, die SteuerzahlerInnen fühlen sich vom Staat losgelöst und möchten dem System ausweichen (Braithwaite, 2003). Ein Beispiel: „*I don't care, if I am not doing the right thing by the Tax Office.*“ (Braithwaite, 2003, S. 20). „*Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde von mir verlangt.*“ (Kirchler & Wahl, 2010, S. 335).

### 3.6.5 Gameplaying

Personen, deren Motiv *Gameplaying* ist, betrachten Steuergesetze eher als einen flexiblen Vorschlag, denn als Vorschrift. Das Steuerrecht sollte in ihren Augen je nach Situation an die eigenen Bedürfnisse angepasst werden. Bei *Gameplaying* steht nicht zwingend eine negative Haltung im Vordergrund, vielmehr reizt der „Wettkampf“ mit den Behörden. Ziel ist es, durch Kreativität und Raffinesse unentdeckt Steuern zu hinterziehen (Braithwaite, 2003). *Gameplaying* wird zum Beispiel durch folgende Aussage repräsentiert: „*I like the game of finding the grey area of tax law.*“ (Braithwaite, 2003, S. 20). In der deutschen Übersetzung: „*Es macht mir Spaß die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.*“ (Kirchler & Wahl, 2010, S. 335).

*Gameplaying* hat aufgrund dessen innerhalb der *Motivational Postures* eine gewissermaßen besondere Stellung (Murphy, 2004). Einerseits tendieren Personen mit diesem Motiv zu Steuerhinterziehung und Steuervermeidung, handeln also nicht nach den Buchstaben des Gesetzes, andererseits genießen sie das Spiel, den Wettkampf mit den Autoritäten, mehr noch, sie sind der Meinung, die Steuerbehörden bewundere ihren kreativen Umgang mit dem Steuergesetz (Murphy, 2004). Während bei den anderen vier Motiven die verhaltensdeterminierende soziale Distanz klar erkennbar ist, lässt sie sich bei *Gameplaying* nicht klar bestimmen. Welche Einflussgröße – *Macht* oder *Vertrauen* – nun den stärkeren oder überhaupt Einfluss auf das Verhalten hat, lässt sich ebenso schwer einschätzen, wie das Maß an sozialer Distanz. Bei „Game-Players“ treten weder positive noch negative Gefühle gegenüber den Autoritäten eindeutig hervor (Murphy, 2004; Piciotto, 2007).

Um das Konzept auch für die Steuerbehörden nutzbar zu machen, entwickelten Ayres und Braithwaite (1992) und Braithwaite (2007) den *Responsive Regulation Approach*, der mit dem Hauptmodell der vorliegenden Untersuchung, dem *Slippery Slope Modell* von Kirchler et al. (2008) sehr gut harmoniert und im nächsten Kapitel näher betrachtet wird.

## **4. Responsive Regulation Approach**

Unter der Annahme der unterschiedlichen Steuerverhaltensmotive ist es der Steuerbehörde anzuraten dem daraus resultierenden Verhalten in jeweils angepasster Weise zu begegnen (Braithwaite, 2003). Den SteuerzahlerInnen entgegengebrachtes *Vertrauen* sowie auch der Einsatz von Strafen sollten strategisch aufeinander abgestimmt sein und in angemessener Weise von den Autoritäten eingesetzt werden (Braithwaite, Murphy & Reinhart, 2007).

Aufbauend auf dem Taxpayers‘ Charter (Australian Taxation Office, 1997) und dem ATO Compliance Model (Cash Economy Task Force, 1998) entwickelten Ayres und

---

Braithwaite (1992) und Braithwaite (2007) den *Responsive Regulation Approach*. Der Ansatz betrachtet die motivationalen Haltungen *Kommitment*, *Kapitulation*, *Widerstand* und *Loslösung* und generiert Empfehlungen zur adäquaten Intervention, sozusagen gezielten Regulierungs- und Durchführungsstrategien (Braithwaite, 2003).

Der Steuerfahndungsapparat ist mit all seinen Stabstellen ein enormer Kostenfaktor und belastet den Budgethaushalt eines Staates immens. Aus diesem Grund ist ein synergetisches Steuerklima jedem anderen vorzuziehen (Kirchler et al., 2008). Das *Motivational Posture Kommitment* (Braithwaite, 2003) stellt in diesem Zusammenhang die erstrebenswerte Form des Steuerklimas dar. Denn bezahlen BürgerInnen ihre Steuern freiwillig und aus intrinsischer Motivation, so ist eine Überwachung durch den Staat nicht notwendig (Braithwaite, 2003). In die Praxis übersetzt bedeutet *Kommitment* also, dass dem Staat durch freiwillig und ehrlich abgeführte Steuern mit verhältnismäßig wenig Aufwand beachtliche Einnahmen erwachsen und darüber hinaus bei den budgetbelastenden administrativen Kosten gespart werden kann. Die SteuerzahlerInnen sind ebenfalls zufrieden, weil sie ihre steuerlichen Abgaben als sinnvoll und dem Gemeinwohl nutzenbringend ansehen – es tritt eine „Win-win-Situation“ ein. Ayres und Braithwaite (1992) lehnen die grafische Darstellung des Responsive Regulation Modells (Abbildung 2) an die Pyramidenform des ATO Compliance Models an.

Am Boden der Pyramide wird das Motiv *Kommitment* abgebildet. Dem Maßnahmen-Design zufolge, empfehlen Ayres und Braithwaite (1992) sowie Braithwaite (2003; 2007) dem Staat auf dieser Ebene, den ehrlichen BürgerInnen mit Respekt und Ernsthaftigkeit zu begegnen und eine kooperative Strategie zu verfolgen. Durch die Bereitstellung von Services seitens der Autoritäten soll die positive Grundhaltung der ehrlichen BürgerInnen gefestigt und Selbst-Regulation erreicht werden (Ayres &, 1992; Braithwaite, 2003; 2007).



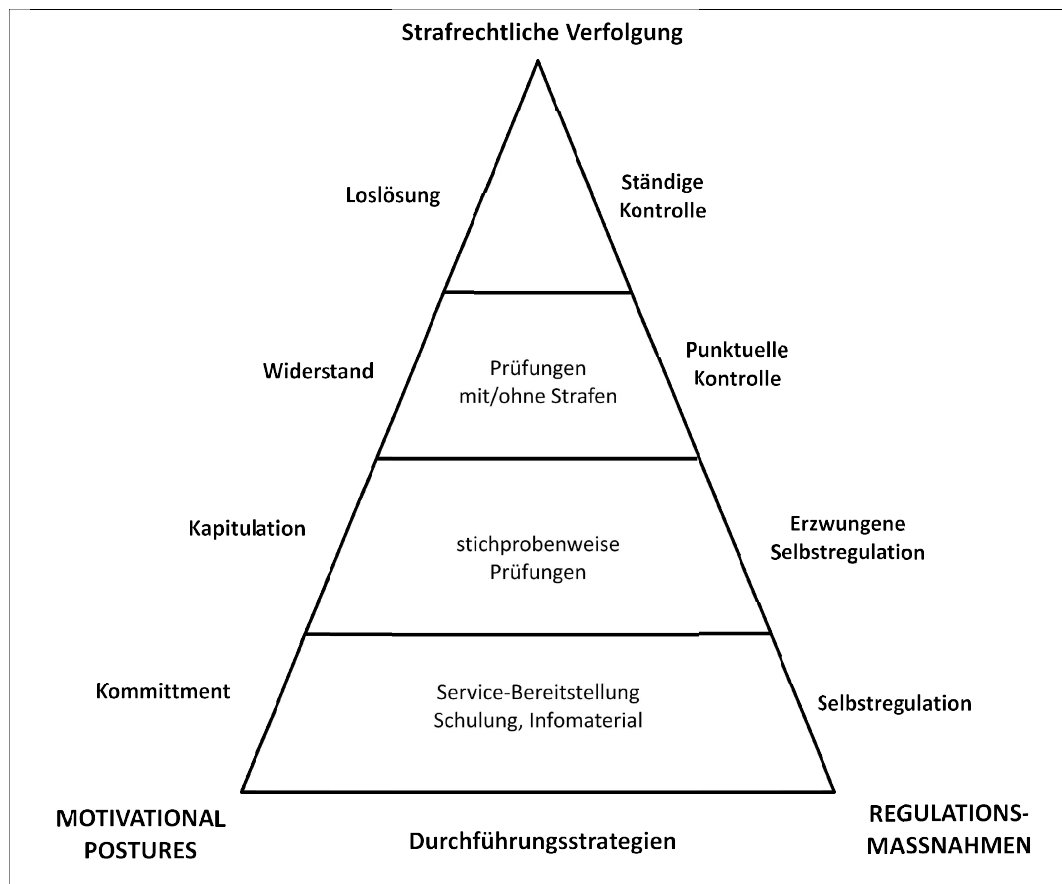


Abbildung 2: Responsive Regulation Approach (angelehnt an Braithwaite, 2003)

Dem in der Pyramide darüber liegenden Feld ist das Motiv *Kapitulation* zugeordnet. *Kapitulation* gehört zwar ebenfalls zu den positiv konnotierten *deference* Motiven (Braithwaite, 2003), es ist jedoch im Unterschied zu *Kommitment* eher an die Akzeptanz der (legitimen) *Macht* gebunden, als an die intrinsische Überzeugung das Richtige zu tun. Aus diesem Grund empfehlen die AutorInnen hier eine graduelle Anpassung der behördlichen Intervention. Diese zeigt sich in Form der aktiven Aufforderung steuerehrlich zu handeln und den Ernst der Angelegenheit durch leicht kontrollierende Maßnahmen, wie die gelegentliche Überprüfung von Steuererklärungen, zu betonen. So zählen auch jene SteuerzahlerInnen zu dieser Kategorie, die ohne böswillige Absicht, aufgrund mangelnden Wissens und Unsicherheit, eine (teilweise) falsche Steuererklärung abgeben. Insbesondere diese Personen sollen die Behörden durch die Bereitstellung von Wissen (z. B. Broschüren, Leitfäden, Service-Hotlines oder

persönliche Beratung) unterstützen, sodass sie künftig das Richtige tun können (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2003; 2007). Steigt die soziale Distanz zwischen SteuerzahlerInnen und Autoritäten weiter an (in der Pyramide die nächsthöhere Stufe), sind die SteuerzahlerInnen nicht mehr bereit, mit der Behörde zu kooperieren und leisten *Widerstand* (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2003; 2007). Für diesen Fall befürworten die AutorInnen den diskreten Einsatz von Betriebsprüfungen um Steuerehrlichkeit zu erreichen.

Am Schwierigsten ist der Umgang mit jenen Personen, die sich vom System losgelöst haben. Sie sind in der Regel weder gesprächsbereit, noch sehen sie ihren Verstoß gegen das Gesetz ein. Die einzig bleibenden Mittel um diesem Verhalten beizukommen, sind öffentliche Bloßstellung, Entziehung der Gewerbeberechtigungen, Lizenzen oder Konzessionen und strafrechtliche Verfolgung. Sogar Freiheitsentzug kann in Betracht gezogen werden (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2003; 2007).

Der *Responsive Regulation Approach* (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2003; 2007) korrespondiert – wie bereits geschildert – sehr gut mit den Annahmen des *Slippery Slope Modells* (Kirchler et al., 2008). Die Arbeit von Kirchler und KollegInnen ist das zentrale theoretische Konzept, das im Rahmen der vorliegenden Arbeit methodisch überprüft wird. Im folgenden Abschnitt werden die Zusammenhänge nun genauer betrachtet.

## **4.1 „Slippery Slope“ und „Responsive Regulation“**

Da sich die soziale Distanz, und mit ihr die Einstellungen der BürgerInnen, je nach Ausprägung der Dimensionen *Macht* und *Vertrauen* ändern, ist die Verbindung des Responsive Regulation Approach mit dem Konzept des *Slippery Slope Modells* sinnvoll (Kirchler et al., 2008). Die Ansätze des *Responsive Regulation Approach* können für das *Slippery Slope Modell* insofern adaptiert werden, als dass sie dem Abwärtstrend im Modell (in Richtung des Nullpunkts) entgegenwirken können (Kirchler et al., 2008).

Sowohl der Ansatz von Kirchler et al. (2008) als auch die Arbeiten von Ayres und Braithwaite (1992) und Braithwaite (2003; 2007) betonen die Wichtigkeit, *Macht* und *Vertrauen* als gleichgestellte Dimensionen zu betrachten, da beide für das Verstehen von Steuerverhalten notwendig sind. Aus diesen Gründen empfehlen die AutorInnenInnen einen umsichtigen und sorgsamen Einsatz dieser beiden Instrumente. Die Anwendung und die Kommunikation von serviceorientierten und von Respekt gezeichneten Strategien, steigern das *Vertrauen* in die Autoritäten und fördern dadurch das *Kommitment* der BürgerInnen (Kirchler et al., 2008).

Abbildung 3 zeigt, wo die die unterschiedlichen *Motivational Postures* (Braithwaite, 2003) des *Responsive Regulation Approach* (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2007) im *Slippery Slope Modell* angesiedelt werden können.

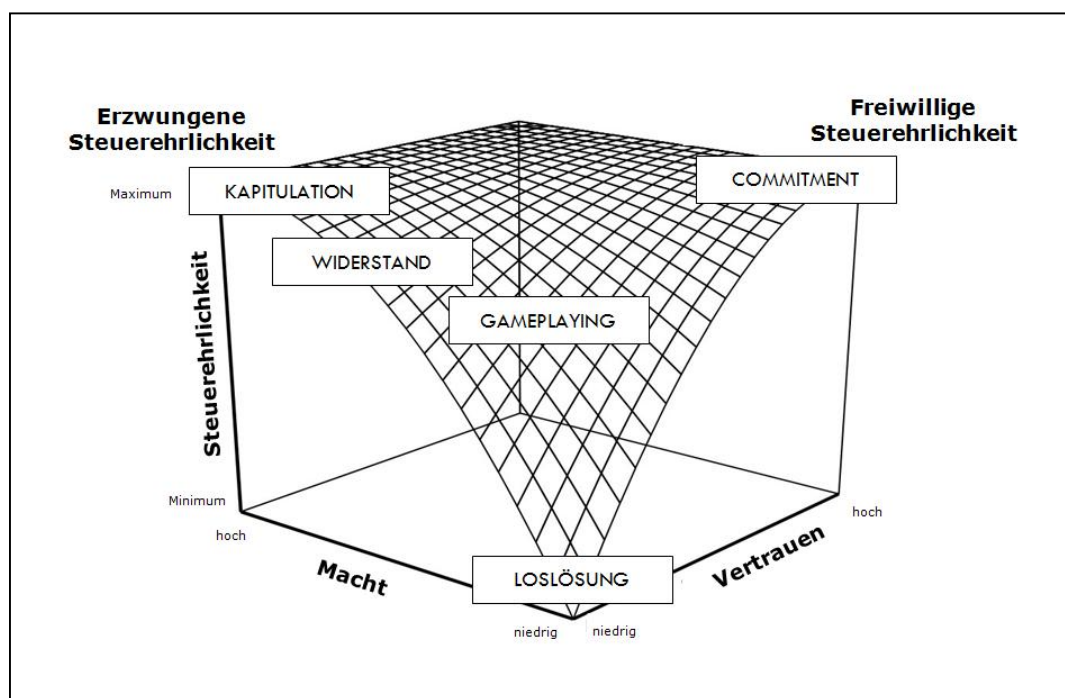


Abbildung 3: Einbettung der Motivational Postures in das Slippery Slope Modell (angelehnt an Kirchler et al., 2008)

Ist *Vertrauen* im *Slippery Slope Modell* sehr hoch ausgeprägt, so ist auch die *Freiwillige Steuerehrlichkeit* hoch. Dieser Zustand entspricht dem *Motivational Posture Commitment*, bei dem Steuern aus Überzeugung gezahlt werden.

*Kapitulation* ist hier im Modell bei hoher *Macht* und hoher (erzwungener) *Steuerehrlichkeit* platziert. Personen mit diesem Motiv halten sich zwar an die Vorschriften, jedoch geschieht dies, nicht aus innerer Überzeugung, sondern um Strafen zu vermeiden und sich nicht mit den Autoritäten anzulegen (Braithwaite, 2003).

*Widerstand* leisten SteuerzahlerInnen dann, wenn den Autoritäten wenig *Vertrauen* entgegengebracht wird und die Machtdimension nicht maximal ausgeprägt ist.

Bei *Loslösung* befinden sich sowohl *Macht* als auch *Vertrauen* am Tiefpunkt, der in der Darstellung dem Nullpunkt entspricht. Der Grund hierfür ist die große soziale Distanz. Jene Personen fühlen sich dem System nicht verbunden, sie haben sich vom Staat losgelöst und sind nicht gewillt, Steuern ehrlich abzuführen.

*Gameplaying* muss auch in dieser Betrachtung gesondert behandelt werden und kann nicht im selben regulativen Kontext interpretiert werden, wie die anderen Motive. Der Einfluss von *Macht* und *Vertrauen* lässt sich für „Game-Players“ nicht eindeutig bestimmen. Zwar handeln Personen mit diesem Motiv nicht unbedingt ehrlich und *Widerstand* resultiert nicht zwingend aus einer ablehnenden Einstellung, sondern ist die Folge eines spielerischen Wettkampfs mit den Behörden. Personen mit dieser motivationalen Haltung finden Gefallen daran, den Staat auszutricksen und der Behörde „einen Schritt voraus zu sein“. In der grafischen Darstellung wird das Motiv aus diesen Gründen in der Mitte des Modells, zwischen *Macht* und *Vertrauen*, platziert.

Die bisher erfolgten Ausführungen theoretischer Konzepte sollten die LeserInnen auf den nun nachfolgenden methodischen Teil der Arbeit vorbereiten und das Verständnis der unterschiedlichen Fragestellungen erleichtern.

## 5. Zusammenfassung des theoretischen Teils

Hohe Strafen und hohe Prüfwahrscheinlichkeiten bringen aus ökonomischer Sicht die BürgerInnen dazu, ihre Steuern ehrlich und fristgerecht abzuführen. Dieser Gedanke orientiert sich an einem sehr rationalen Menschenbild, welches sich in der Realität jedoch kaum in dieser Form finden lässt und für eine allumfassende Beschreibung von Steuerverhalten nicht ausreichend scheint.

Aus psychologischer Sicht handeln BürgerInnen allerdings nicht blindlings nutzenmaximierend. Ihr Handeln wird durch psychologische Variablen wie persönliche, nationale und soziale Normen, soziale Distanz, Einstellungen, Steuermoral und der Wahrnehmung von Gerechtigkeit bestimmt.

Kirchler et al. (2008) verbinden die ökonomischen und psychologischen Annahmen und unterscheiden deshalb in ihrem *Slippery Slope Modell* zwischen *Erzwungener* und *Freiwilliger Steuerehrlichkeit*. Je nachdem ob die *Macht* eines Staates oder ob das *Vertrauen* der BürgerInnen in die Behörden hoch ausgeprägt ist, werden Steuern unter Zwang oder freiwillig bezahlt. Zahlen BürgerInnen freiwillig, weil sie Vertrauen zum Staat haben und überzeugt sind, dass die Gelder gerecht eingesetzt werden und dem Allgemeinwohl zukommen, so sinkt die Affinität zu *Steuerhinterziehung* und *Steuervermeidung*.

Ebenso ist aus psychologischer Sicht die motivationale Haltung gegenüber dem Steuersystem ausschlaggebend. Braithwaite (2003) entwickelte zu diesem Thema die sogenannten *Motivational Postures*. Sie korrespondieren mit dem in dieser Arbeit überprüften *Slippery Slope Modell*. Die vermutete Verbindung wird ebenfalls im nachfolgenden empirischen Teil geprüft.



### III. EMPIRISCHER TEIL

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Überprüfung der Gültigkeit des *Slippery Slope Modells* (Kirchler et. al, 2008) für Österreich anhand repräsentativer Daten. Der vorangegangene theoretische Teil skizzierte die Annahmen des Modells, die nun im Sinne der Fragestellungen überprüft werden sollen. Darüber hinaus wurden auch die Verbindungen der *Motivational Postures* (Braithwaite, 2003) und der Zusammenhang zwischen *Freiwilliger* und *Erzwungener Steuerehrlichkeit* mit *Steuerhinterziehung* und *Steuervermeidung* untersucht.

Die Analysen beziehen sich ausschließlich auf die Gruppe jener Personen, die Steuern direkt abführen müssen, genau gesagt auf einkommensteuerpflichtige UnternehmerInnen. In Österreich sind 6.8% (562.000) der insgesamt 8.4 Millionen Einwohner selbstständig tätig. Das entspricht in etwa einem Siebtel der erwerbstätigen Personen (Statistik Austria, 2009).

## 6. Hypothesen

Aus psychologischer Sicht ist die Androhung von Strafen und das Ansetzen einer hohen Prüfwahrscheinlichkeit durch die Autoritäten eines Staates nicht alleiniger Beweggrund für die BürgerInnen, Steuern ehrlich zu zahlen. Gemäß den Annahmen des, im Rahmen dieser Arbeit überprüften *Slippery Slope Modells* von Kirchler et al. (2008), hat neben der Machtausübung auch die Komponente *Vertrauen* einen wesentlichen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit der BürgerInnen. In ihrem Ansatz unterscheiden die AutorInnen deshalb zwischen *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* (durch *Vertrauen* motiviert) und *Erzwungener Steuerehrlichkeit* (durch Machtausübung erwirkt). Um die Gültigkeit dieser Annahmen für die österreichische Population zu überprüfen wurden die Hypothesen 1 bis 3 formuliert und werden im Folgenden als Hauptfragestellung betrachtet.

**H1:** Je höher die Dimensionen *Macht* und *Vertrauen* ausgeprägt sind, desto größer ist die Bereitschaft Steuern ehrlich zu zahlen.

**H2:** Je höher die *Macht* des Staates, desto höher ist die *Erzwungene Steuerehrlichkeit*.

**H3:** Je höher das *Vertrauen* in den Staat, desto *freiwilliger* zahlen die BürgerInnen Steuern.

Für die Analyse der Hauptfragestellung (H1 bis H3) wurde von einer Unterscheidung zwischen *Legitimer Macht* und *Bestrafungsmacht* abgesehen. Zwar äußern die AutorInnen den Gedanken, *Macht* in obigem Sinne weiter zu differenzieren (Kirchler et al., 2008), da jedoch das Originalmodell *Macht* als generische Dimension betrachtet, wurde auch für die entsprechende Hypothesentestung keine Unterscheidung vorgenommen.

Die zweite Fragestellung untersucht, inwieweit das Konzept der *Motivational Postures* (Braithwaite, 2003) mit den Annahmen des *Slippery Slope Modells* vereinbar ist. Vermutet wird, dass neben der Unterteilung in *Freiwillige* und *Erzwungene Steuerehrlichkeit* auch noch eine Differenzierung der Machtdimension durchgeführt werden kann. Zu diesem Zweck werden entsprechend der Item-Formulierungen die (positiv konnotierte) Variable *Legitime Macht* und die (negativ konnotierte) Variable *Bestrafungsmacht* definiert. Es wird angenommen, dass für *Legitime Macht* und *Vertrauen* über die **deference motives** *Kommitment* und *Kapitulation* indirekte positive Effekte auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* vorhanden sind. Des Weiteren wird davon ausgegangen, dass indirekte negative Effekte über die **defiance motives** *Widerstand*, *Loslösung* und *Gameplaying* auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* beobachtet werden können und selbige Ausprägungen für beide Fälle auch in umgekehrter Form vorliegen. Darüber hinaus werden positive Korrelationen zwischen *Legitimer Macht* und *Vertrauen* sowie negative Zusammenhänge zwischen *Legitimer Macht* und *Vertrauen* mit *Bestrafungsmacht* und auch von *Freiwilliger* mit *Erzwungener Steuerehrlichkeit* erwartet. Sinngemäß wurden die fünf *Motivational Postures* anhand der Dimensionsbeschreibungen von Braithwaite (2003) auf das *Slippery Slope Modell*

---



(Kirchler et. al, 2008) übertragen (Abbildung 3). Die sich daraus ergebenden Hypothesen lauten:

**H4:** *Deference motives* haben einen positiven indirekten Effekt auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und einen negativen indirekten Effekt auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit*.

**H5:** *Defiance Motives* haben einen negativen indirekten Effekt auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und einen positiven indirekten Effekten auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit*.

Die dritte Fragestellung widmet sich dem Zusammenhang von *Freiwilliger* und *Erzwungener Steuerehrlichkeit* mit den abhängigen Variablen *Steuervermeidung* und *Steuerhinterziehung*. Es wird angenommen, dass vor allem bei *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* keine Tendenzen zu steuerunehrlichem Verhalten zu verzeichnen sind. Weniger überzeugt dürften Personen sein, die sich gezwungen fühlen, Steuern zu zahlen. Insofern wird ein schwächerer, aber dennoch negativer Effekt für *Erzwungene Steuerehrlichkeit* auf *Steuervermeidung* und *Steuerhinterziehung* erwartet. Zur Prüfung dieser Annahmen werden nachstehende Hypothesen formuliert.

**H6:** *Freiwillige Steuerehrlichkeit* hat einen negativen Effekt auf *Steuervermeidung* und *Steuerhinterziehung*.

**H7:** *Erzwungene Steuerehrlichkeit* hat einen leicht negativen Effekt auf *Steuervermeidung* und *Steuerhinterziehung*.

Die Ergebnisse der einzelnen Hypothesentestungen werden in Abschnitt 8 dargestellt.

## 7. Methode

### 7.1 Durchführung

Die zur Beantwortung der Fragestellung herangezogenen Daten wurden Anfang 2009 von einem österreichischen Marktforschungsinstitut mittels eines Online-Fragebogens erhoben. Eine detaillierte Beschreibung des Materials findet sich in Abschnitt 7.3. Der Weblink zur Teilnahme wurde an einen Pool von einkommenssteuerpflichtigen, selbstständig Tätigen ausgesendet und mit einer kleinen Entschädigung honoriert.

### 7.2 Stichprobe

Die Stichprobe bestand aus 98 Frauen (31.6%) und 212 Männern (68.4%) im Alter von 20 bis 70 Jahren ( $M=43.13$ ,  $SD=10.58$ ,  $Md=43.00$ ). Ein hoher Prozentsatz (32.2%) der Befragten gab an, über einen Universitätsabschluss zu verfügen, 35.4% berichteten Matura- oder Berufsreifeniveau, 24.2% nannten einen Lehrabschluss, Pflichtschulabschluss oder keinen Schulabschluss und 8.4% der Stichprobe führten eine „andere“ Ausbildung an. Über drei Viertel der TeilnehmerInnen berichteten ein Jahresbruttoeinkommen bis €45,000 und nur 19.9% gaben an €45,001 oder mehr zu verdienen. Aufgrund des monotonen Antwortverhaltens zweier TeilnehmerInnen wurden diese von den Berechnungen ausgeschlossen und eine finale Stichprobengröße von  $N=308$  festgelegt.

### 7.3 Material

Beim vorgegebenen Fragebogen handelt es sich um das Tax Compliance Inventory (TAX-I) von Kirchler und Wahl (2010), welches neben den Items für die neun Skalen des TAX-I (*Freiwillige Steuerehrlichkeit*, *Erzwungene Steuerehrlichkeit*, *Steuervermeidung*, *Steuerhinterziehung* und die fünf Originalskalen der *Motivational Postures* *Kommitment*, *Kapitulation*, *Widerstand*, *Loslösung* und *Gameplaying*) noch

zusätzlich weitere Items zur Abfrage der Dimensionen *Bestrafungsmacht*, *Legitime Macht* und *Vertrauen* enthielt, aus welchen für die vorliegende Arbeit drei weitere Skalen gebildet wurden.

Für die Skalen *Freiwillige Steuerehrlichkeit* (z. B. „Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das weil es für mich selbstverständlich ist.“) (Kirchler & Wahl, 2010, S. 344) und *Erzwungene Steuerehrlichkeit* (z. B. „Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.“) (Kirchler & Wahl, 2010, S. 344), konnten die TeilnehmerInnen auf einer neunstufigen Antwortskala angeben, wie sehr sie einer Aussage zustimmten (1 = stimme gar nicht zu, 9 = stimme völlig zu). Das gleiche Antwortformat wurde auch für die drei neu gebildeten Skalen *Bestrafungsmacht* (z. B. „Die Steuerbehörde ist vor allem darauf aus, zu bestrafen.“), *Legitime Macht* (z. B. „Die Steuerbehörde bekämpft die Steuerkriminalität effizient.“) und *Vertrauen* (z. B. „Die Steuerbehörde ist vertrauenswürdig.“) sowie für die Originalskalen der *Motivational Postures* (z. B.: **Kommitment:** „Steuern zu zahlen hilft der Regierung sinnvolle Dinge zu tun.“; **Kapitulation:** „Die beste Strategie ist immer mit der Steuerbehörde zu kooperieren, egal ob diese kooperativ ist oder nicht.“; **Widerstand:** „Wenn ich nicht mit der Steuerbehörde kooperiere, wird sie härter mit mir umgehen.“; **Loslösung:** „Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde von mir verlangt.“; **Gameplaying:** „Es macht mir Spaß die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.“) (Kirchler & Wahl, 2010, S. 334-335) herangezogen.

Für *Steuervermeidung* (z. B. „Sie könnten sich selbst genau mit dem Steuergesetz auseinandersetzen, um nach Einsparungsmöglichkeiten zu suchen. Wie wahrscheinlich würden Sie sich genau mit dem Steuergesetz auseinander setzen?“) und *Steuerhinterziehung* (z. B. „Eine Kundin hat bar bezahlt und keine Rechnung verlangt. Sie könnten diese Einnahme in Ihrer Steuererklärung absichtlich weglassen. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Einnahme weglassen?“) (Kirchler & Wahl, 2010, S. 344-345) wurde ein neunstufiges Antwortformat gewählt, auf dem die TeilnehmerInnen angeben konnten wie wahrscheinlich sie die vorgeschlagene Handlung durchführen würden (1 = sehr unwahrscheinlich, 9 = sehr wahrscheinlich).

---

Im Folgenden soll nun auf die Kennwerte der Skalen sowie auf die Bildung der drei neuen Skalen eingegangen werden.

## 8. Vorbereitende Analysen

### 8.1 Skalenbildung

Neben den Skalen des TAX-I (Kirchler & Wahl, 2010) und den Skalen der *Motivational Postures* (Braithwaite, 2003) in ihrer deutschen Übersetzung von Kirchler und Wahl (2010) wurden, wie bereits angemerkt, drei weitere Skalen gebildet. Mittels explorativer varimaxrotierter Faktorenanalysen wurden die besten Items zur Erfassung der interessierenden Dimensionen extrahiert. Faktorenanalysen dienen dem Zweck, eine größere Anzahl an Variablen auf eine kleinere Anzahl hypothetischer Größen (Faktoren) zu reduzieren und voneinander unabhängige Faktoren zu identifizieren. Diese voneinander unabhängigen Faktoren sollen zur möglichst vollständigen Erklärung der Zusammenhänge zwischen den Variablen beitragen (Zöfel, 2003). Eine in diesem Zusammenhang wichtige Prüfgröße ist die sogenannte *Reliabilität*. Sie gibt Aufschluss darüber, wie gut und genau ein Item, oder wie im vorliegenden Fall die Items einer Skala, ein bestimmtes Persönlichkeits- oder Verhaltensmerkmal messen. Die Reliabilität wird anhand des *Reliabilitätskoeffizienten Cronbach Alpha* eingeschätzt, welcher zwischen 0 und 1 liegen kann. In der Praxis gelten Reliabilitätswerte ab .70 als akzeptabel (Zöfel, 2003).

Ein weiteres Gütekriterium für die Brauchbarkeit eines Items ist die sogenannte *Trennschärfe*. Sie gibt Auskunft, wie gut ein Item zwischen niedrigen und hohen Merkmalsausprägungen der Testpersonen trennt. Ermittelt wird dieser Wert per Korrelation der Item-Antwort mit dem Gesamtpunktwert und kann dementsprechend einen Wert zwischen -1 und 1 annehmen. Ein hoher positiver Koeffizient sagt aus, dass das Item ein ähnliches Merkmal misst, wie der Gesamttest. Ein Wert nahe 0 bedeutet, dass das Item wenig mit dem Gesamttest zu tun hat und eine negative Trennschärfe

weist darauf hin, dass ein Item möglicherweise (unbeabsichtigt) missverstanden oder es im Rahmen der Auswertung verabsäumt wurde, eine Antwort umzupolen (Zöfel, 2003)

### 8.1.1 Vertrauen

Tabelle 1 zeigt, dass drei der Items auf einem zweiten Faktor laden, weswegen sie für die Dimension *Vertrauen* als vernachlässigbar betrachtet werden können. Von den verbliebenen acht Items, die dem Hauptfaktor zugeordnet werden konnten, wurden die besten fünf für die Skalenbildung ausgewählt. Mit einem Eigenwert von  $\lambda = 5.22$  erklärt der Hauptfaktor 47.47% der Gesamtvarianz.

Die Skala *Vertrauen* weist einen Skalenmittelwert von  $M = 5.19$  ( $SD = 1.59$ ) und einen Reliabilitätswert Cronbach Alpha von  $\alpha = .93$  ( $k=5$ ,  $N=308$ ) auf, womit die Konsistenz der Items angenommen werden kann. Die Items verfügen über einen Trennschärfenkoeffizient zwischen .45 und .86 und besitzen somit eine mittlere bis hohe Trennschärfe.

**Tabelle 1:** Kennwerte der Skala Vertrauen

Items Vertrauen in den Staat	M	SD	$r_{ij}$	FL1	FL2	$\lambda$
Die BürgerInnen fühlen sich mit dem Staat verbunden.	4.77	2.14	.45	--	.77	
Die Steuerbehörde verhält sich fair gegenüber ihren BürgerInnen	4.92	2.16	.74	.78	--	
Die Regierung unterstützt die BürgerInnen.	4.26	2.37	.53	--	.73	
* Die Steuerbehörde ist bei der Einforderung der Steuern fair.	4.96	2.17	.71	.79	--	
*Die Steuerbehörde behandelt SteuerzahlerInnen respektvoll.	4.97	2.31	.77	.85	--	
Die BürgerInnen vertrauen dem Staat.	3.91	2.17	.49	--	.87	
*Die Steuerbehörde erscheint zuverlässig.	5.34	2.14	.79	.84	--	
*Die Steuerbehörde ist vertrauenswürdig	5.23	2.24	.86	.86	--	
Die meisten BürgerInnen vertrauen darauf, dass die Steuerbehörde ihre Steuerlast korrekt berechnet.	6.27	2.19	.51	.57	--	
Die Steuerbehörde handelt im Interesse ihrer BürgerInnen.	4.76	2.29	.76	.75	--	
*Die Steuerbehörde verhält sich korrekt gegenüber ihren BürgerInnen.	5.47	2.20	.81	.90	--	
Gesamtskala Vertrauen	5.19	1.59	.92			5.22

Anmerkung: M = Mittelwert, SD = Standardabweichung,  $r_{ij}$  = Trennschärfe, FL = Faktorladung,  $\lambda$  = Faktoreigenwert  
N = 308, \* = Items in Skala inkludiert

### 8.1.2 Skala Bestrafungsmacht des Staates

Die Skala *Bestrafungsmacht des Staates* ( $M = 5.30$ ,  $SD = 2.27$ ) repräsentiert mit  $\lambda = 6.60$  eine durch den Faktor erklärte Gesamtvarianz von 66.03% und weist einen Reliabilitätswert Cronbach Alpha von  $\alpha = .92$  ( $k=5$ ,  $N=308$ ) auf, wonach die Items ebenfalls als konsistent betrachtet werden können. Die Trennschärfe liegt in einem Bereich von .68 bis .85. Die Kennwerte der einzelnen Items sind in Tabelle 2 dargestellt.

**Tabelle 2:** Kennwerte der Skala Bestrafungsmacht

Items Bestrafungsmacht des Staates	M	SD	$r_{it}$	FL	$\lambda$
* Die Steuerbehörde ist vor allem darauf aus, zu bestrafen.	4,83	2,68	.79	.84	
Die Steuerbehörde sucht so lange in den Unterlagen der SteuerzahlerInnen, bis sie etwas findet.	5,80	2,71	.76	.81	
Die Steuerbehörde greift zu hart durch.	5,30	2,27	.70	.76	
Die Steuerbehörde geht stur nach dem Gesetz vor.	6,17	2,30	.68	.74	
* Die Steuerbehörde ist den SteuerzahlerInnen feindlich gesonnen.	4,60	2,70	.78	.83	
* Die Steuerbehörde interpretiert die Gesetze so, dass besonders viele SteuerzahlerInnen bestraft werden.	4,86	2,60	.85	.89	
* Die Steuerbehörde nutzt ihre Macht zu ihrem Vorteil aus.	5,30	2,70	.83	.87	
Die Steuerbehörde bestraft SteuerzahlerInnen egal ob sie absichtlich oder unabsichtlich Steuern hinterzogen haben.	5,88	2,74	.70	.76	
* Die Steuerbeamten kennen kein Mitleid.	5,53	2,64	.81	.85	
Die Steuerbeamten sind sehr streng.	5,97	2,45	.78	.83	
Gesamtskala Bestrafungsmacht	5.30	2.27	.92		6.60

Anmerkung: M = Mittelwert, SD = Standardabweichung,  $r_{ij}$  = Trennschärfe, FL = Faktorladung  $N = 308$ , \* = Items in Skala inkludiert

### 8.1.3 Skala Legitime Macht des Staates

Der extrahierte Faktor der Skala *Legitime Macht des Staates* ( $M = 4.98$ ,  $SD = 1.69$ ) erklärt beachtliche 72.01% der Gesamtvarianz ( $\lambda = 5.04$ ). Der Reliabilitätswert Cronbach's Alpha beträgt  $\alpha = .93$  ( $k=5$ ,  $N=308$ ) so kann auch hier die Konsistenz der Items angenommen werden. Die Trennschärfe bewegt sich zwischen .45 und .86. Die Kennwerte sind Tabelle 3 zu entnehmen.

**Tabelle 3:** Kennwerte der Skala Legitime Macht

Items Legitime Macht des Staates	M	SD	r <sub>it</sub>	FL	λ
* Steuerhinterziehung wird zu einem hohen Prozentsatz aufgedeckt.	5,00	2,48	.79	.85	
* Die Steuerbehörde bekämpft die Steuerkriminalität effizient.	4,93	2,46	.83	.88	
* Steuerhinterziehung wird leicht aufgedeckt.	4,75	2,36	.82	.87	
Die Steuerbehörde prüft sehr häufig und gründlich.	5,25	2,26	.82	.87	
* Die Steuerbehörde entdeckt aufgrund ihres Expertenwissens so gut wie jede Steuerhinterziehung.	4,82	2,56	.75	.81	
Die Steuerbehörde verfügt über umfangreiche Mittel, BürgerInnen zur Steuerehrlichkeit zu zwingen.	5,75	2,36	.68	.76	
* Die Steuerbehörde arbeitet effizient in der Bekämpfung der Steuerkriminalität.	4,90	2,49	.84	.89	
Gesamtskala Legitime Macht	4,98	1,69	.93		5,04

Anmerkung: M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, r<sub>ij</sub> = Trennschärfe, FL = Faktorladung, N = 308, \* = Items in Skala inkludiert

## 8.2 Die Skalen im Überblick

Tabelle 4 zeigt, dass alle Skalen wissenschaftliche Standards und Anforderungen erfüllen. Einzig die Reliabilitätswerte von *Steuervermeidung* und *Loslösung* sind etwas niedrig.

**Tabelle 4:** Skalen im Überblick

Skala	M	SD	Alpha
Freiwillige Steuerehrlichkeit	5.56	1.59	.89
Erzwungene Steuerehrlichkeit	5.21	1.76	.82
Steuerehrlichkeit	5.38	2.12	.71
Legitime Macht des Staates	4.98	1.69	.93
Bestrafungsmacht des Staates	5.30	2.27	.92
Vertrauen in den Staat	5.19	1.59	.92
Steuerhinterziehung	4.20	1.51	.85
Steuervermeidung	6.07	1.40	.48
Komitment	5.95	2.15	.88
Kapitulation	5.62	2.05	.75
Widerstand	5.57	2.35	.77
Loslösung	4.42	1.89	.48
Gameplaying	5.27	1.95	.65

Anmerkung: M = Mittelwert, SD = Standardabweichung, Alpha = Cronbach's Alpha (Reliabilität); N = 308

### 8.3 Korrelationen der Skalen

Mittels der Korrelationsrechnung kann untersucht werden, ob zwischen den Ausprägungen zweier Merkmale ein Zusammenhang, sozusagen eine Abhängigkeit besteht. Dabei werden die Merkmale symmetrisch behandelt (Zöfel, 1993). Der Korrelationskoeffizient  $r$  kann einen Wert zwischen -1 und 1 annehmen und sagt aus, ob ein negativer, kein oder ein positiver Zusammenhang besteht. Korrelationen kleiner  $r = .50$  beschreiben einen geringen, über  $r = .50$  einen mittleren, über  $r = .70$  einen hohen und Werte größer  $r = .90$  einen sehr hohen Zusammenhang (Zöfel, 2003). Da Kausalitätsuntersuchungen nicht Gegenstand der Korrelationsrechnung sind, werden folglich keine Wirkungsbeziehungen untersucht (Zöfel, 2003). Das heißt eine Korrelation beschreibt ob, aber nicht welcher, Zusammenhang zwischen zwei Variablen besteht.

**Tabelle 5:** Korrelation der Skalen

	FSE	ESE	SE	LM	BM	KO	KA	WI	LL	GP	SH	SV
FSE	1.00											
ESE	-.12**	1.00										
SE	.69**	.65**	1.00									
LM	.23**	.20**	.32**	1.00								
BM	-.16**	.41**	.18**	.05	1.00							
KO	.73**	-.10	.49**	.20**	-.25**	1.00						
KA	.31**	-.14*	.13*	.12*	-.58**	.44**	1.00					
WI	-.22**	.39**	.12*	-.03	.78**	-.31**	-.50**	1.00				
LL	-.23**	.12*	-.09	-.15**	.34**	-.27**	-.23**	.36**	1.00			
GP	-.16**	.04	-.09	-.17**	.06	.06	.02	.18**	.18**	1.00		
SH	-.31**	.13*	-.14*	-.11	.17**	-.29**	-.12*	.19**	.36**	.15*	1.00	
SV	.03	.13*	.12*	.11	.09	.04	.01	.15**	-.05	.28**	.15*	1.00

*Anmerkung:* FSE = Freiwillige Steuerehrlichkeit, ESE = Erzwungene Steuerehrlichkeit, SE = Steuerehrlichkeit, LM = Legitime Macht, BM = Bestrafungsmacht, KO = Kommitment, KA = Kapitulation, WI = Widerstand, LL = Loslösung, GP = Gameplaying, SH = Steuerhinterziehung, SV = Steuervermeidung. \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$

Tabelle 5 zeigt, dass die Skalen nicht gänzlich voneinander unabhängig sind. Für die vorliegenden Fragestellungen sind folgende Ergebnisse besonders relevant.

Erwartungsgemäß zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* und *Legitimer Macht* und ( $r = .23$ ,  $p < .01$ ) sowie eine negative



Korrelation zwischen *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* und *Bestrafungsmacht* ( $r = -.16$ ,  $p < .01$ ). Die TeilnehmerInnen scheinen also die Dimension *Macht* zu differenzieren. Das könnte heißen, dass *Legitime Macht* nicht als Willkür sondern als gerechte regulierende Maßnahme empfunden wird und somit keinen negativen Einfluss auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* hat.

Ebenso erwartungsgemäß zeichnet sich für *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und *Steuerhinterziehung* ein negatives Abhängigkeitsverhältnis ( $r = -.31$ ,  $p < .01$ ) ab. Wer freiwillig Steuern zahlt, scheint demzufolge keine Ambitionen Steuern zu hinterziehen aufzuweisen, vielmehr noch, steuerunehrliches Verhalten wird abgelehnt. Ein deutlich positiver Zusammenhang besteht auch zwischen *Komitment* und *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* ( $r = .73$ ,  $p < .01$ ). Auch dies entspricht den Annahmen. Jene TeilnehmerInnen, die freiwillig Steuern zahlen, zeigen auch ein hohes *Komitment* gegenüber dem Steuersystem.

*Erzwungene Steuerehrlichkeit* korreliert wie vermutet höher mit *Bestrafungsmacht* ( $r = .41$ ,  $p < .01$ ) als mit *Legitimer Macht* ( $r = .20$ ,  $p < .01$ ). Ein positiver Zusammenhang zeigt sich auch zwischen *Erzwungener Steuerehrlichkeit* und *Widerstand* ( $r = .39$ ,  $p < .01$ ). TeilnehmerInnen, die Bestrafungsmacht erleben, scheinen ihre Steuern also unfreiwilliger und widerwilliger zu zahlen als jene, die die Ausübung *Legitimer Macht* wahrnehmen. Diese Annahme wird auch durch die hohe positive Korrelation zwischen *Bestrafungsmacht* und *Widerstand* ( $r = .78$ ,  $p < .01$ ) bestärkt. Des Weiteren spricht der positive Zusammenhang zwischen *Bestrafungsmacht* und *Loslösung* ( $r = .34$ ,  $p < .01$ ) dafür, dass die wahrgenommene Einschränkung durch Bestrafungsmacht eine innerliche Distanzierung der TeilnehmerInnen zur Folge hat. Weitere negative Verbindungen können auch zwischen *Bestrafungsmacht* und *Komitment* ( $r = -.25$ ,  $p < .01$ ) sowie zwischen *Bestrafungsmacht* und *Kapitulation* ( $r = -.58$ ,  $p < .01$ ) beobachtet werden. Der Einsatz von (willkürlich empfundenen) Machtinstrumenten scheint sich also negativ auf die *deference motives* auszuwirken.

Bei weiterer Betrachtung zeigen sich negative Korrelationen zwischen *Komitment* und *Widerstand* ( $r = -.31$ ,  $p < .01$ ), zwischen *Komitment* und *Loslösung* ( $r = -.27$ ,  $p < .01$ )

---

sowie zwischen *Kommitment* und *Steuerhinterziehung* ( $r = -.29, p < .01$ ). TeilnehmerInnen die *Kommitment* zeigen, neigen also nicht dazu *Widerstand* zu leisten, sich vom System loszulösen oder Steuern zu hinterziehen. *Kapitulation* und *Widerstand* ( $r = -.50, p < .01$ ) stehen in einem deutlich negativen Verhältnis zueinander, wie auch *Kapitulation* und *Loslösung* ( $r = -.23, p < .01$ ), sprich auch das zweite der *deference motives* wirkt sich abschwächend auf *Widerstand* und *Loslösung* aus. Ein deutlich positiver Zusammenhang kann zwischen *Widerstand* und *Loslösung* ( $r = .36, p < .01$ ) beobachtet werden. Weitere positive Verbindungen sind für *Loslösung* und *Steuerhinterziehung* ( $r = .36, p < .01$ ) sowie für *Gameplaying* und *Steuervermeidung* ( $r = .28, p < .01$ ) zu berichten. Jene TeilnehmerInnen die *Widerstand* zeigen, neigen also auch dazu sich vom System loszulösen, Steuern zu hinterziehen oder zu vermeiden oder haben eine Affinität, sich in „Spieler-Manier“ mit den Behörden anzulegen.

## 9. Ergebnisse

In diesem Abschnitt wird auf die einzelnen Ergebnisse der Hypothesentestungen eingegangen.

### 9.1 Forschungsfrage 1: Kann das Slippery Slope Modell auf die österreichische Population angewendet werden?

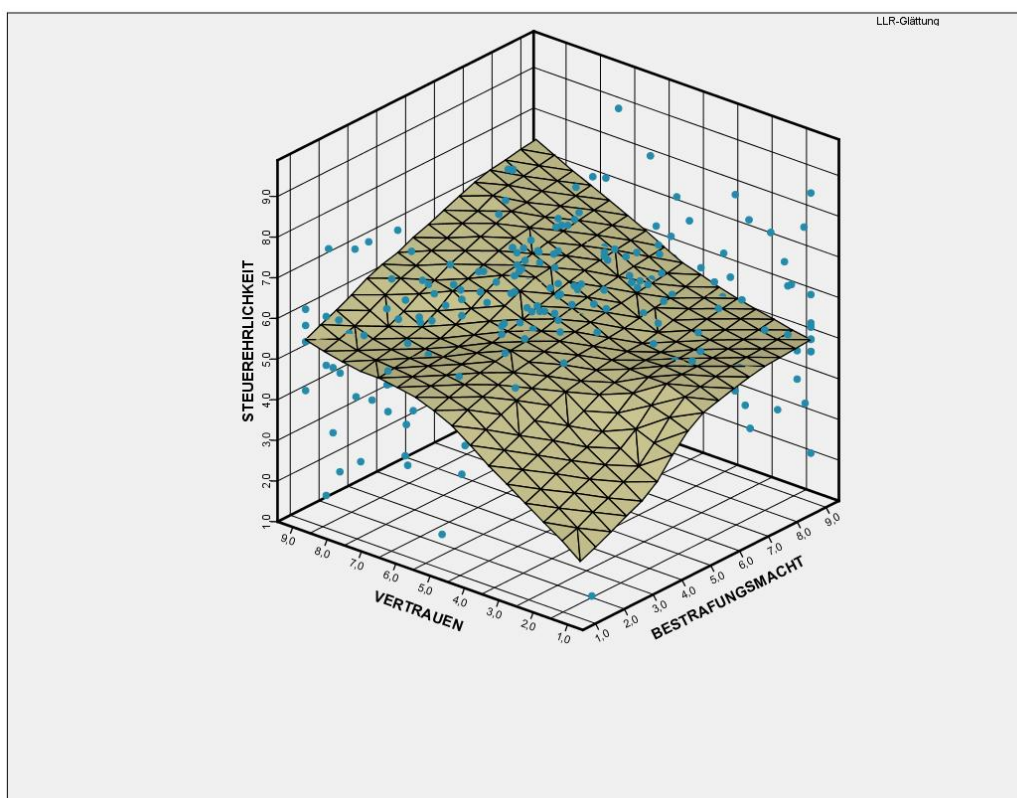
Die erste Fragestellung beschäftigt sich mit der Überprüfung der Hypothesen 1 bis 3, welche mittels Regressionsanalysen analysiert wurden. Regressionsanalysen eignen sich nicht nur für die Beschreibung und Erklärung von Wirkungsbeziehungen zwischen einer abhängigen und einer oder mehrerer unabhängiger Variablen, sondern auch für die Durchführung von Prognosen (Backhaus, Erichson, Plinke & Weiber, 2008). Als Prüfgröße dient das (korrigierte) Bestimmtheitsmaß  $R^2$ , welches Auskunft darüber gibt, wie gut die Regressionsfunktion zu den empirischen Daten passt und einen Wert zwischen 0 (keine Anpassung) und 1 (perfekte Anpassung) annehmen kann. Je höher

der durch die Funktion erklärte Anteil der Varianz an der Gesamtvarianz, desto größer ist  $R^2$ . Als zweite Prüfgröße wird der Regressionskoeffizient  $\beta$  herangezogen. Er beschreibt den Erklärungsbeitrag einer unabhängigen Variable (Regressor) hinsichtlich der abhängigen Variablen. Somit bietet sich dieses multivariate Verfahren als geeignetes Instrument für die Modellprüfung des *Slippery Slope Modells* (Kirchler et al., 2008) an, da es von den AutorInnen nicht nur als theoretisches Konzept entwickelt wurde, sondern vordergründig den Anspruch erhebt, Prognosen daraus ableiten zu können.

Die H1 der Hauptfragestellung widmet sich der allgemeinen Betrachtung von Steuerehrlichkeit, ohne Unterscheidung zwischen erzwungenem und freiwilligem Verhalten und stellt hier die abhängige Variable dar. Aus diesem Grund wurden alle Items zur *Freiwilligen* und *Erzwungenen Steuerehrlichkeit* in einer gemeinsamen Skala *Steuerehrlichkeit* ( $M = 5.38$ ;  $SD = 2.12$ ;  $\alpha = .71$ ) zusammengefasst. Überprüft wird, welchen Einfluss die unabhängigen Variablen *Macht* ( $M = 5.30$ ;  $SD = 2.27$ ;  $\alpha = .92$ ) und *Vertrauen* ( $M = 5.19$ ;  $SD = 1.59$ ;  $\alpha = .92$ ) auf *Steuerehrlichkeit* haben.

Gemäß der ersten Hypothese erhöht sich mit dem Anstieg der beiden Dimensionen *Macht* und *Vertrauen* auch die Bereitschaft, Steuern ehrlich zu zahlen. Die durchgeführten Regressionsanalysen unterstützen die Annahmen des *Slippery Slope Modells* insofern, als dass sich signifikante Einflüsse der beiden unabhängigen Variablen *Macht*  $\beta = .38$ ,  $p < .05$  und *Vertrauen*  $\beta = .32$ ,  $p < .05$  auf Steuerehrlichkeit ergaben. Das heißt, wenn *Macht* und/oder *Vertrauen* hoch ausgeprägt sind, dann ist auch die Steuerehrlichkeit hoch ausgeprägt. Neben den Haupteffekten wurde zudem eine mögliche Wechselwirkung von *Macht* und *Vertrauen* geprüft, also ob *Macht* und *Vertrauen* in Verbindung auf eine andere Weise wirken als ohne diese. Mit dem Ergebnis  $\beta = .04$  und  $p = .43$  konnte jedoch keine Wechselwirkung, sprich keine additive Verknüpfung der beiden unabhängigen Variablen angenommen werden. Das Bestimmtheitsmaß  $R^2 = .09$ ,  $F(2,307) = 16.06$  welches Auskunft über die Realitätsnähe des Modells wiedergibt, ist mit einer Wahrscheinlichkeit von  $p < .01$  zwar signifikant, hinsichtlich seiner praktischen Bedeutsamkeit jedoch nicht überzeugend. Das Modell kann nur 9% der Gesamtvarianz erklären und eignet sich demzufolge nur bedingt zur

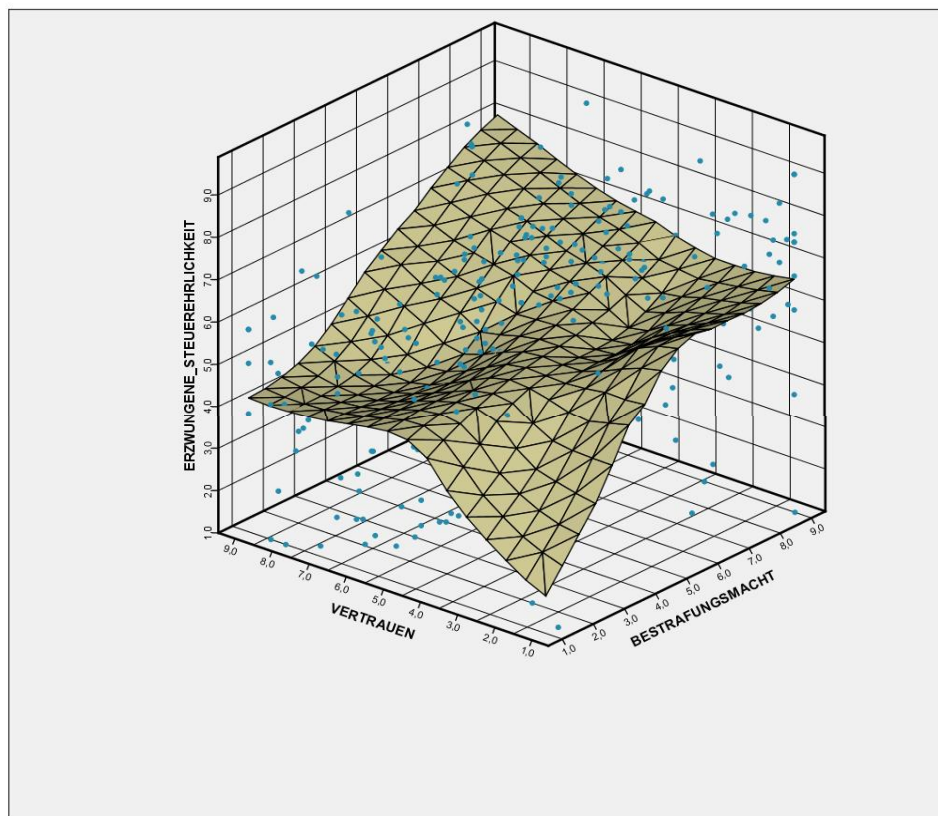
Abbildung der Realität. Für die grafische Darstellung der Ergebnisse wurde eine LLR-Glättung (Abbildung 4) gewählt. Sie ähnelt der originalen Darstellung des *Slippery Slope Modells* und soll den LeserInnen die Ergebnisse grafisch veranschaulichen.



**Abbildung 4:** LLR-Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable Steuerehrlichkeit und den beiden unabhängigen Variablen Macht und Vertrauen

Der zweiten Annahme zufolge, nimmt mit ansteigender *Macht* ( $M = 5.30$ ;  $SD = 2.27$ ;  $\alpha = .92$ ) als unabhängige Variable auch die abhängige Variable *Erzwungene Steuerehrlichkeit* ( $M = 5.21$ ;  $SD = 1.76$ ;  $\alpha = .82$ ) zu. Erwartungsgemäß ist der Einfluss der Variable *Macht* mit  $\beta = .45$  bei einer Wahrscheinlichkeit  $p < .05$  signifikant, während für die unabhängige Variable *Vertrauen* ( $M = 5.19$ ;  $SD = 2.159$ ;  $\alpha = .92$ ) mit  $\beta = .07$ ,  $p = .33$  kein signifikanter Einfluss beobachtet werden konnte. Das Testung des zweiten Modells ergab  $R^2 = .16$  und  $F(2,307) = 31.01$  bei  $p < .01$  und besitzt somit 16%

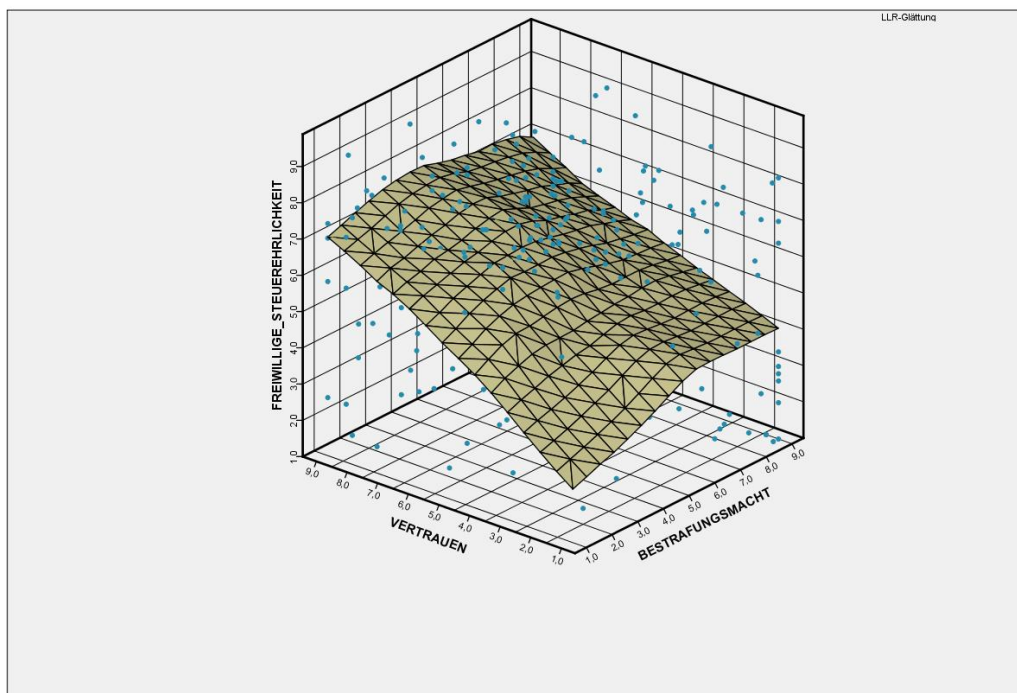
Erklärungsanteil an der Gesamtvarianz. Damit weist es eine höhere praktische Bedeutsamkeit auf, als das erste, allgemeine Modell. Wechselwirkungen konnten jedoch auch in diesem Fall nicht festgestellt werden ( $\beta = -.01$ ,  $p = .78$ ). Zur Betrachtung der grafischen Veranschaulichung dieses Ergebnisses sei auf Abbildung 5 hingewiesen.



**Abbildung 5:** LLR Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable Erzwungene Steuerehrlichkeit und den beiden unabhängigen Variablen Macht und Vertrauen

Im dritten Schritt wurde überprüft, ob gemäß der formulierten Hypothese mit ansteigendem *Vertrauen* die *Freiwillige Steuerehrlichkeit* zunimmt. *Freiwillige Steuerehrlichkeit* wird hier als abhängige Variable, *Vertrauen* und *Macht* als die beiden unabhängigen Variablen angenommen. Die Annahme die vermutete Wirkung von *Vertrauen* auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* wird durch den Wert von *Vertrauen*  $\beta = .36$ , auf einem Signifikanzniveau von  $p < .05$  unterstützt. Der Einfluss von *Macht* auf

*Freiwillige Steuerehrlichkeit* ( $\beta = .07$ ,  $p = .32$ ) ist nicht signifikant. Ebenso konnte auch im dritten Fall keine Wechselwirkung ( $\beta = .07$ ,  $p = .20$ ) beobachtet werden. *Vertrauen* und *Macht* wirken demzufolge auch dann nicht anders auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* wenn sie miteinander verbunden sind. Die grafische Darstellung findet sich in *Abbildung 6*.



**Abbildung 6:** LLR-Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und den beiden unabhängigen Variablen *Macht* und *Vertrauen*

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Wirkungsbeziehungen, wenn auch schwache, der interessierenden Dimensionen beobachtet werden konnten. Sowohl *Macht* als auch *Vertrauen* wirken auf *Steuerehrlichkeit* verstärkend. *Vertrauen* hat erwartungsgemäß positiven Einfluss auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit*. Die Wirkung von *Macht* auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* kann hingegen wie erwartet nicht angenommen werden. Umgekehrt verhält es sich mit dem Einfluss von *Macht* auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit*. Hier ergaben sich signifikante Werte. Die Wirkung von *Vertrauen* auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit* wurde nicht signifikant, was ebenfalls im Vorfeld

---

vermutet wurde. Darüber hinaus konnten in keinem der drei Modelle Wechselwirkungen der beiden unabhängigen Variablen *Macht* und *Vertrauen* beobachtet werden. *Macht* und *Vertrauen* wirken folglich auch in Verbindung miteinander nicht anders auf die abhängigen Variablen *Steuerehrlichkeit*, *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und *Erzwungene Steuerehrlichkeit* als ohne diese.

## 9.2 Forschungsfrage 2: Wirken Motivational Postures indirekt auf Freiwillige und Erzwungene Steuerehrlichkeit?

Die vierte Hypothese widmet sich der Frage, ob eine Einbettung der *Motivational Postures* (Braithwaite, 2003) in das *Slippery Slope Modell* den Erklärungswert für die Praxis noch steigern könnte und die *Motivational Postures* indirekt auf *Erzwungene* und *Freiwillige Steuerehrlichkeit* wirken, wie es Kirchler et al. (2008) in Betracht ziehen. Angenommen wird, dass für *Legitime Macht* und *Vertrauen* über die **deference motives** *Kommtment* und *Kapitulation* indirekte positive Effekte auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* vorhanden sind. Weiters wird davon ausgegangen, dass indirekte negative Effekte über die **defiance motives** *Widerstand*, *Loslösung* und *Gameplaying* auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* beobachtet werden können und selbige Ausprägungen natürlich auch in umgekehrter Form vorliegen. Zudem werden positive Korrelationen zwischen *Legitimer Macht* und *Vertrauen* sowie negative Zusammenhänge zwischen *Legitimer Macht* und *Vertrauen* mit *Bestrafungsmacht* und von *Freiwilliger* mit *Erzwungener Steuerehrlichkeit* erwartet. Sinngemäß wurden die fünf *Motivational Postures* anhand der Dimensionsbeschreibungen von Braithwaite (2003) auf das *Slippery Slope Modell* (Kirchler et. al, 2008) übertragen. Darüber hinaus wurde für die zweite Fragestellung *Macht* differenziert betrachtet und in *Legitime Macht* und *Bestrafungsmacht* unterteilt. Die Annahmen wurden in Abbildung 3 bereits grafisch demonstriert.

Für die Berechnung der Wirkungsbeziehungen zwischen den Dimensionen kam ein Pfadmodell zum Einsatz.

### 9.2.1 Exkurs: Pfadmodelle

Während die Regressionsanalyse von einer eindeutigen Unterscheidung zwischen abhängiger und einer oder mehrerer unabhängiger Variablen ausgeht, ermöglicht es die Pfadanalyse auch Beziehungen zwischen Variablen zu analysieren (Weiber & Mühlhaus, 2010). In einem Pfadmodell kann eine Variable gleichzeitig abhängig als auch unabhängig sein, es ist folgedessen besser dafür geeignet hoch komplexe Zusammenhänge zu erfassen und die interessierenden Sachverhalte realitätsgetreuer abzubilden. Ein weiterer Vorteil gegenüber der Regressionsanalyse besteht darin, dass nicht nur manifeste Variablen, sondern auch latente, das heißt nicht direkt beobachtbare Variablen untersucht werden können. Latente Variablen sind hypothetischen Konstrukte die generell durch abstrakte Inhalte gekennzeichnet sind, wie beispielsweise Einstellungen oder Motive. Da sie sich der direkten empirischen Messbarkeit entziehen ist es notwendig, die hypothetischen Konstrukte zu operationalisieren, indem ihnen messbare Indikatoren zugewiesen werden (Backhaus et al., 2008). Als Beispiel für die vorliegende Fragestellung lässt sich die latente Dimension *Vertrauen* über die Beantwortung der dazugehörigen (numerischen) Items herleiten.

Zunächst werden die aus theoretischen Annahmen hergeleiteten Kausalhypothesen in einem Pfadmodell abgebildet. Im zweiten Schritt wird getestet, ob das Modell durch die empirischen Daten angenommen werden kann. Anhand der Stärke der sogenannten Pfadkoeffizienten können anschließend Aussagen darüber getroffen werden, welche Pfade bedeutender sind als Andere (Backhaus et al., 2008). Die Übereinstimmung eines Modells, die sogenannte Anpassungsgüte mit den empirischen Daten, lässt sich anhand von Gütemaßen beurteilen. Im Gegensatz zu anderen vergleichbaren Verfahren existiert für die Pfadanalyse eine Vielzahl sogenannter *Goodness-of-Fit-Maße*, die allerdings zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen können. Aus diesem Grund wird geraten, mehrere Prüfgrößen für die Interpretation heranzuziehen (Weiber & Mühlhaus, 2010).



Eine Auswahl geeigneter Kriterien und deren Schwellenwerte können Tabelle 6 entnommen werden.

**Tabelle 6:** Überblick Cut-off-Werte der Gütekriterien für Pfadmodelle

	$\chi^2 / df$	RmSEA	CFI	AGFI
Cutoff-Wert	$\leq 2$	$\leq .05$	$\geq .95$	$\geq .90$

*Anmerkung:*  $\chi^2$  = Chi-Quadrat-Wert, df = Freiheitsgrade, CFI = Comparative Fit Index, AGFI = Adjusted Goodness of Fit Index, NFI = Normed Fit Index

Die erste Prüfgröße – der  $\chi^2$ -Wert – prüft die Nullhypothese welche besagt, dass die empirische Kovarianzmatrix der modelltheoretischen entspricht. Über das *probability level* kann abgeschätzt werden, wie wahrscheinlich die Nullhypothese unrichtigerweise abgelehnt wird (Weiber & Mühlhaus, 2010).

Der  $\chi^2$ -Test weist jedoch einige Schwächen auf. Es ist zum Beispiel nicht möglich, eine Abschätzung des Fehlers 2. Art vorzunehmen, das heißt, es lässt sich keine Wahrscheinlichkeit dafür berechnen, ob eine Modellstruktur irrtümlich als wahr angenommen wird. Darüber hinaus müssen alle beobachteten Variablen multinormalverteilt sein und ein ausreichend großer Stichprobenumfang vorliegen.

Ergänzend zum  $\chi^2$ -Test soll demnach auf weitere Gütekriterien zurückgegriffen werden. Der *Root-Mean-Square-Error of Approximation* (RmSEA) ist wie der  $\chi^2$ -Test ein interferenzstatistisches Maß und prüft, ob ein Modell sich der Realität gut annähert. Bei einem *RmSEA-Wert* sprechen Werte unterhalb .05 für eine hohe Anpassungsgüte, während Werte größer .10 nicht mehr akzeptiert werden sollten (Brown und Cudeck, 1993, zitiert nach Weiber & Mühlhaus, 2010).

Der Anspruch an ein zufriedenstellendes Modell welches der Realität sehr nahe kommt, ist ein hoher Erklärungswert bei möglichst geringer Komplexität. In diesem Zusammenhang wird von *Modellsparsamkeit* gesprochen. Sie gibt Auskunft, ob eine gute Modellpassung mit wenigen Parametern möglich ist (Weiber & Mühlhaus, 2010). Um die Modellsparsamkeit zu ermitteln eignet sich der *Comparative Fit Index* (CFI), welcher ebenfalls die Anzahl der Freiheitsgrade mit einbezieht. Bei maximaler Passung

---

des Modells an die empirischen Daten kann er theoretisch den maximalen Wert 1 annehmen. Nach Homburg und Baumgartner (1996, zitiert nach Weiber & Mühlhaus, 2010) wird der Schwellenwert für den  $CFI \geq .95$  angesetzt.

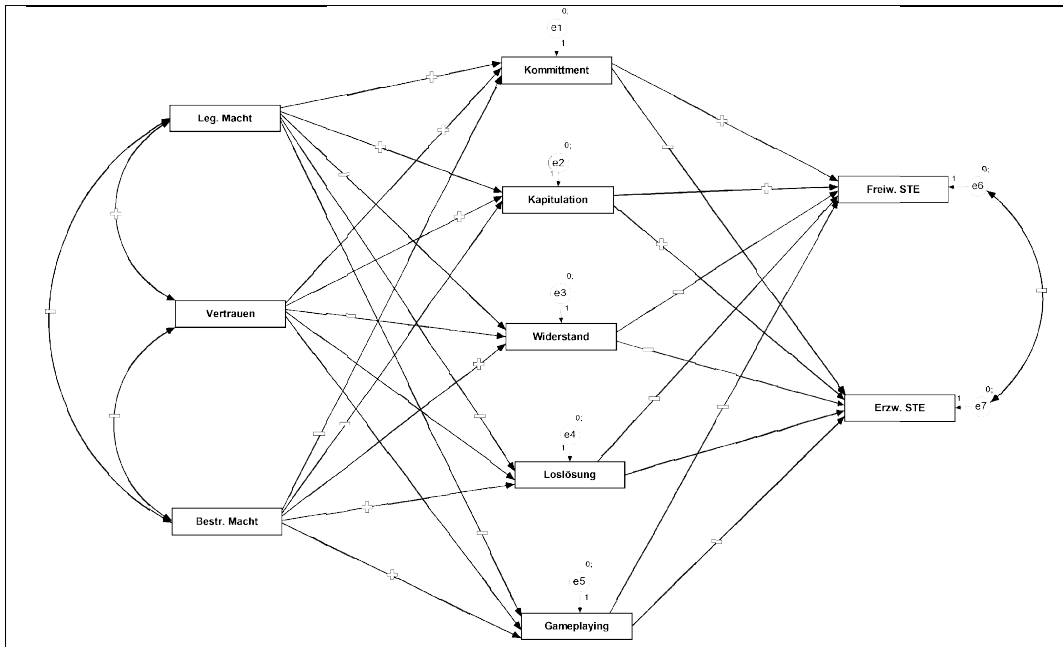
Der *Adjusted Goodness-of-Fit Index* (AGFI) berücksichtigt ebenfalls die Freiheitsgrade (df) und stellt eine weitere Prüfgröße für die Modellsparsamkeit dar.

Die darauf folgende Ergebnisinterpretation der Parameterschätzungen dient zur Überprüfung des im Pfadmodell aufgestellten Hypothesensystems, ist aber nur dann sinnvoll, wenn das Kausalmodell gute Model-Fit-Werte erreicht hat.

Mit der Beurteilung der Güte der eingesetzten Parameter und der inhaltlichen Interpretation der Modellschätzung ist die Analyse im Rahmen von Pfadmodellen zunächst abgeschlossen. Für die praktische Anwendbarkeit stellt sich berechtigterweise jedoch die Frage, ob und wenn ja welche Maßnahmen ergriffen werden können, um ein realitätsnahes, für die Praxis relevantes Modell zu entwickeln (Weiber & Mühlhaus, 2010). Eine Weiterentwicklung des Grundmodells erschien auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit wertvoll und wird in Abschnitt 9.2.3. erläutert.

### **9.2.2 Testung des theoretischen Grundmodells**

Im ersten Pfadmodell wurde die generische Dimension *Macht* aus den theoretischen Überlegungen nach Kirchler et al. (2008) in *Legitime Macht* und *Bestrafungsmacht* unterteilt. Die Anwendung dieses Hypothesensystems wird darüber hinaus auch von den Ergebnissen der vorbereitenden Analysen unterstützt. Das überprüfte Modell und seine angenommenen Wirkungsbeziehungen sind in Abbildung 7 dargestellt.



**Abbildung 7:** Annahmen des Grundmodells (Pfadmodell 1); mit Plus markierte Pfade repräsentieren die Annahme eines positiven Effekts oder Zusammenhangs, mit Minus markierte Pfade repräsentieren die Annahme eines negativen Effekts oder Zusammenhangs

Die Analyse des Grundmodells ergab einen  $\chi^2$ -Wert von 91.26 bei  $p = .00$ , weshalb die Nullhypothese für dieses Modell abgelehnt werden musste. Dass von einer guten Modellpassung abgesehen werden muss, belegt auch das Verhältnis zwischen  $\chi^2$  und den Freiheitsgraden ( $\chi^2/df = 5.70$ ), welches den festgesetzten Grenzwert von 2 deutlich überschreitet. Der RmSEA-Wert = .12 stellt ebenfalls keine zufriedenstellende Modellpassung dar. Hinsichtlich der Modellsparsamkeit weist der erreichte CFI-Wert = 1.00) auf ein überdurchschnittlich sparsames Modell hin, was auch durch den AGFI-Wert = .98 bestätigt wird. Die einzelnen Werte der jeweiligen Pfadkoeffizienten können Abbildung 8 entnommen werden.

Da die vorliegenden Model-Fit-Werte insgesamt nicht zufriedenstellend sind, wurde entsprechend Weiber und Mühlhaus (2010) an dieser Stelle von einer weiterführenden Interpretation der Pfadkoeffizienten abgesehen. Der entsprechende Vorgang wird jedoch für die nachfolgende, modifizierte Modelltestung detailliert ausgeführt. Der Vollständigkeit halber sind die Pfadkoeffizienten des Grundmodells in Abbildung 8 ausgewiesen.

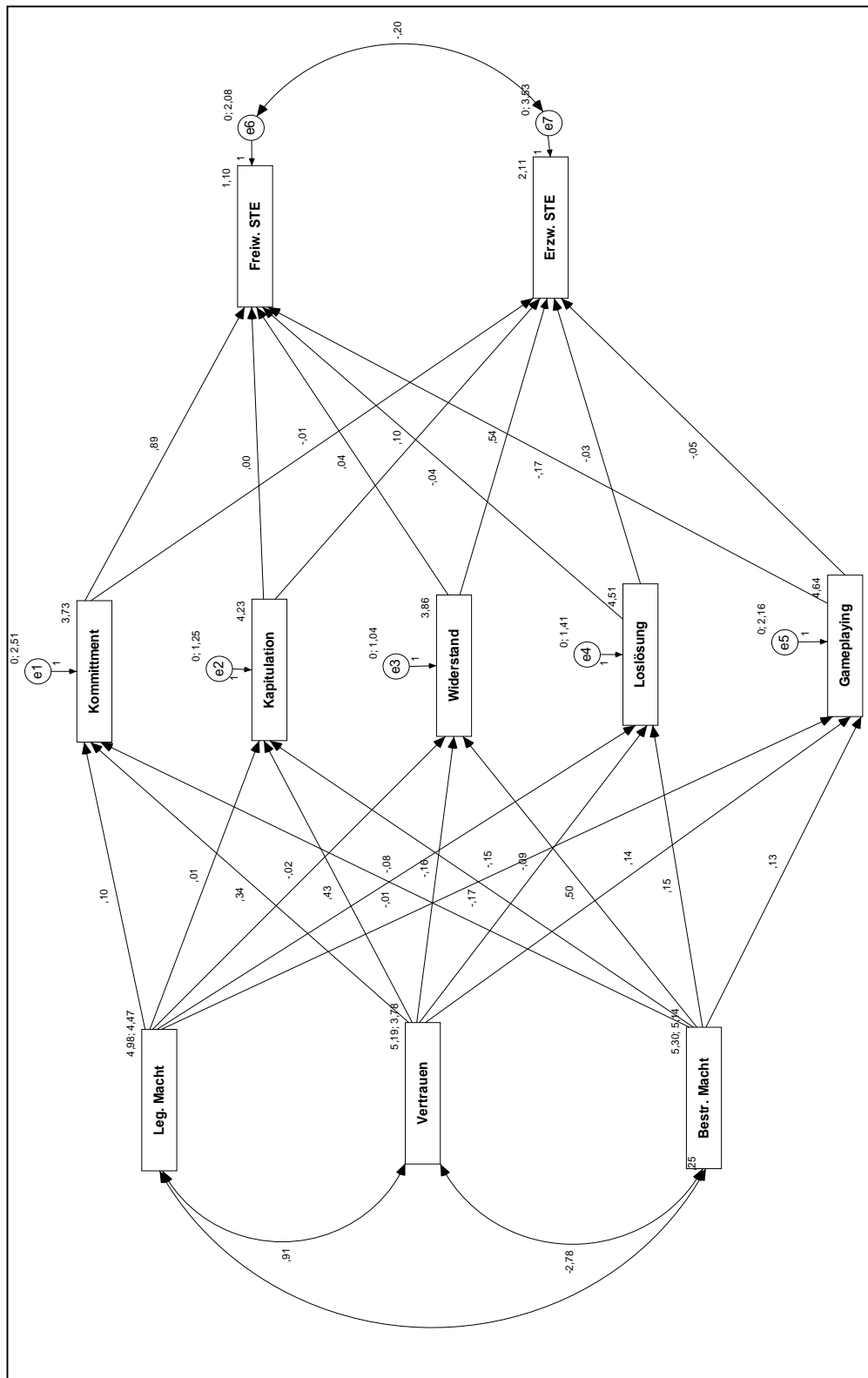


Abbildung 8: Standardisierte Regressionskoeffizienten des Grundmodells (Pfadmodell 1)

Gesamt betrachtet ist das Grundmodell (Pfadmodell 1) in der Theorie zwar sehr sparsam und kommt mit wenigen Parametern aus, jedoch weist es hinsichtlich der verbleibenden Gütekriterien keine besonders gute Übereinstimmung zwischen Empirie und Theorie auf.

### 9.2.3 Testung des modifizierten Pfadmodells

Da für das Grundmodell die theoretischen Annahmen nicht angenommen werden können, ist die aufgestellte Hypothese zu verwerfen. Sofern die Repräsentativität der empirischen Daten jedoch argumentiert werden kann, so wie es für die untersuchte Stichprobe der Fall ist, kann versucht werden, die aufgestellte Theorie zu modifizieren (Weiber & Mühlhaus, 2010) und gegebenenfalls Variablen aus dem Hypothesensystem zu entfernen oder hinzuzufügen.

Aufgrund der Vermutung, dass *Vertrauen* und *Legitime Macht* nicht unbedingt voneinander verschieden sind, wurde zunächst die Variable *Legitime Macht* aus dem Modell entfernt. Im zweiten Schritt wurde das Hypothesensystem um die beiden Größen *Kapitulation* und *Loslösung* vermindert, da zum einen die Realisierbarkeitswerte wenig überzeugend waren und andererseits die Aussagekraft dieser schwer greifbaren „Zwischen-Größen“ hinterfragt wird. Die grafische Darstellung der Annahmen für das modifizierte Modell (Pfadmodell 2) findet sich in Abbildung 9.

Die Ergebnisse unterstützen die theoretischen Überlegungen des zweiten Pfadmodells, welches mit den folgenden Werten weitaus besser auf die empirischen Daten passt als das Erste. Der  $\chi^2$ -Wert liegt bei 8.91 bei  $p = .45$  wonach die Nullhypothese angenommen werden kann. Auch das Verhältnis von  $\chi^2$  und den Freiheitsgraden ( $\chi^2/df = .99$ ) spricht für eine sehr gute Modellpassung. Der RmSEA-Wert liegt bei .00 und erreicht hiermit den maximalen Wert des Modell-Fits. Die ausgezeichnete Modellpassung wird darüber hinaus durch den AGFI-Wert von .98 und dem CFI-Wert von 1.00 hervorgehoben.

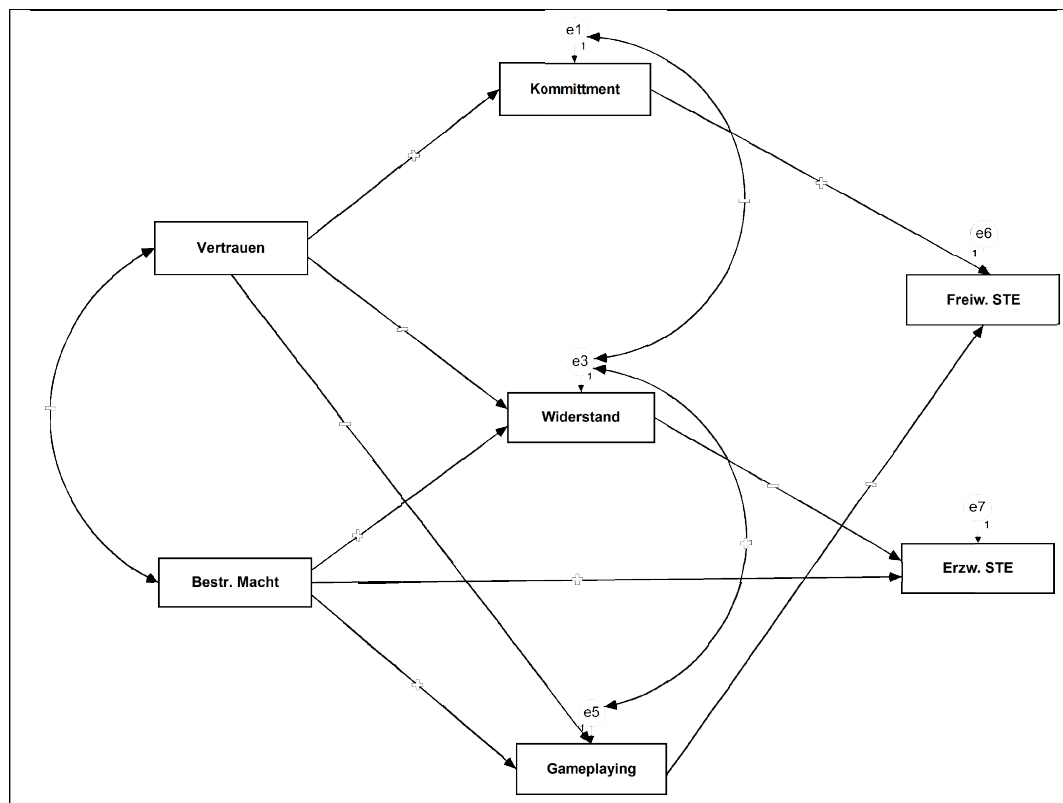


Abbildung 9: Annahmen des modifizierten Pfadmodells (Pfadmodell 2)

Aufgrund dieser zufriedenstellenden Modell-Fit-Werte konnte nun dazu übergegangen werden, die Parameterschätzungen vorzunehmen und die Effektstärken der Pfade zu analysieren.

Zunächst erfolgte die Prüfung der Kausalhypothesen anhand der Parameterschätzungen. Dabei wurde auf die standardisierten Regressionsgewichte zurückgegriffen, welche zwischen +1.00 und -1.00 liegen können. Nach Chin (1998, zitiert nach Weiber & Mühlhaus, 2010) sind Werte ab .20, sowohl in positiver als auch in negativer Ausprägung, bedeutsam.

Die C.R.-Werte (Critical Ratios) können in Zusammenhang mit den Wahrscheinlichkeitswerten  $p$  interpretiert werden. Sie dienen als Prüfgröße für die Nullhypothese die besagt, dass die geschätzten Werte *nicht* signifikant von Null

verschieden sind. Bei einem C.R.-Wert über 1.96 kann diese bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5% verworfen und gleichzeitig angenommen werden, dass der jeweilige Parameter einen nennenswerten Beitrag zur Erklärung der Modellstruktur leistet (Weiber & Mühlhaus, 2010). Das Computerprogramm AMOS errechnet zusätzlich die mit p bezeichnete Wahrscheinlichkeit, dass ein Modellparameter in der Population Null ist. P-Werte erlauben jedoch keine Rückschlüsse auf die Stärke eines Zusammenhangs und können nur bei großen Stichproben und normalverteilten Parameterschätzern korrekt berechnet werden (Weiber & Mühlhaus, 2010).

**Tabelle 7:** Ergebnisse der Parameterschätzung für Pfadmodell 2

			Estimate	S.E.	C.R.	p	Estimate*
Widerstand	←	Bestrafungsmacht	.49	.03	14.93	***	.66
Gameplaying	←	Bestrafungsmacht	.08	.05	1.66	.09	.12
Gameplaying	←	Vertrauen	.07	.06	1.23	.22	.09
Kommittment	←	Vertrauen	.38	.05	8.01	***	.42
Widerstand	←	Vertrauen	-.17	.04	-4.33	***	-.19
Freiwillige Steuerehrlichkeit	←	Gameplaying	-.17	.06	-3.05	.00	-.12
Erzwungene Steuerehrlichkeit	←	Bestrafungsmacht	.24	.08	3.14	.00	.26
Freiwillige Steuerehrlichkeit	←	Kommittment	.88	.05	17.04	***	.72
Erzwungene Steuerehrlichkeit	←	Widerstand	.23	.10	2.28	.02	.19
Freiwillige Steuerehrlichkeit	←	Vertrauen	.02	.05	.40	.69	.02

*Anmerkung:* Estimate = nicht-standardisierte Regressionsgewichte der Modellparameter; S.E. = Standardfehler; C.R. = Critical Ratios (werden in Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit p interpretiert). \*\*\* = p-Wert < .001; Estimate\* = standardisierte Regressionsgewichte der Modellparameter

Die zwischen den Konstrukten wirkenden kausalen Effekte können in direkte, indirekte und totale Effekte unterteilt werden. Direkte Effekte sind durch die jeweiligen Pfade (Pfeile) im Modell gekennzeichnet. Indirekte Effekte liegen dann vor, wenn eine Variable über eine oder mehrere „Zwischenvariable(n)“ auf eine andere wirkt. Indirekte und direkte Effekte ergeben zusammen die sogenannten totalen Effekte, die für die untersuchten empirischen Daten in Tabelle 7 zusammengefasst sind. Auch hier ergeben sich die angenommenen Wirkrichtungen, ausgenommen dem nicht erwartungsgemäßen positiven Effekt von *Vertrauen* und *Gameplaying* ( $\beta = .09$ ). Weiters fällt auf, dass die Effekte für *Vertrauen* und *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ( $\beta = .31$ ), *Vertrauen* und *Kommittment* ( $\beta = .42$ ), *Bestrafungsmacht* und *Widerstand* ( $\beta = .62$ ), *Bestrafungsmacht*

und *Erzwungene Steuerehrlichkeit* ( $\beta = .39$ ) sowie *Kommittment* und *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ( $\beta = .72$ ) besonders stark ausgeprägt sind.

**Tabelle 8:** Totale (standardisierte) kausale Effekte für Pfadmodell 2

	Vertrauen	Bestrafungsmacht	Gameplaying	Widerstand	Kommittment
Gameplaying	.09	.12	.00	.00	.00
Widerstand	-.19	.66	.00	.00	.00
Kommittment	.42	.00	.00	.00	.00
Erzwungene STE	-.04	.39	.00	.19	.00
Freiwillige STE	.31	-.01	-.11	.00	.72

Hingegen kann lediglich für *Vertrauen* und *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ein relevanter indirekter Effekt über das Motivational Posture *Kommittment* ( $\beta = .29$ ) festgestellt werden, wie aus Tabelle 9 ersichtlich wird. Diesem Ergebnis zufolge nehmen die verbleibenden *Motivational Postures* keine bedeutende Rolle im Modell ein.

**Tabelle 9:** Ergebnisse indirekte (standardisierte) Effekte für Pfadmodell 2

	Vertrauen	Bestrafungsmacht	Gameplaying	Widerstand	Kommittment
Gameplaying	.00	.00	.00	.00	.00
Widerstand	.00	.00	.00	.00	.00
Kommittment	.00	.00	.00	.00	.00
Erzwungene STE	-.04	.13	.00	.00	.00
Freiwillige STE	.29	-.01	.00	.00	.00

Die Ergebnisse der Pfadkoeffizienten des modifizierten Modells (Pfadmodell 2) sind in Abbildung 10 dargestellt.



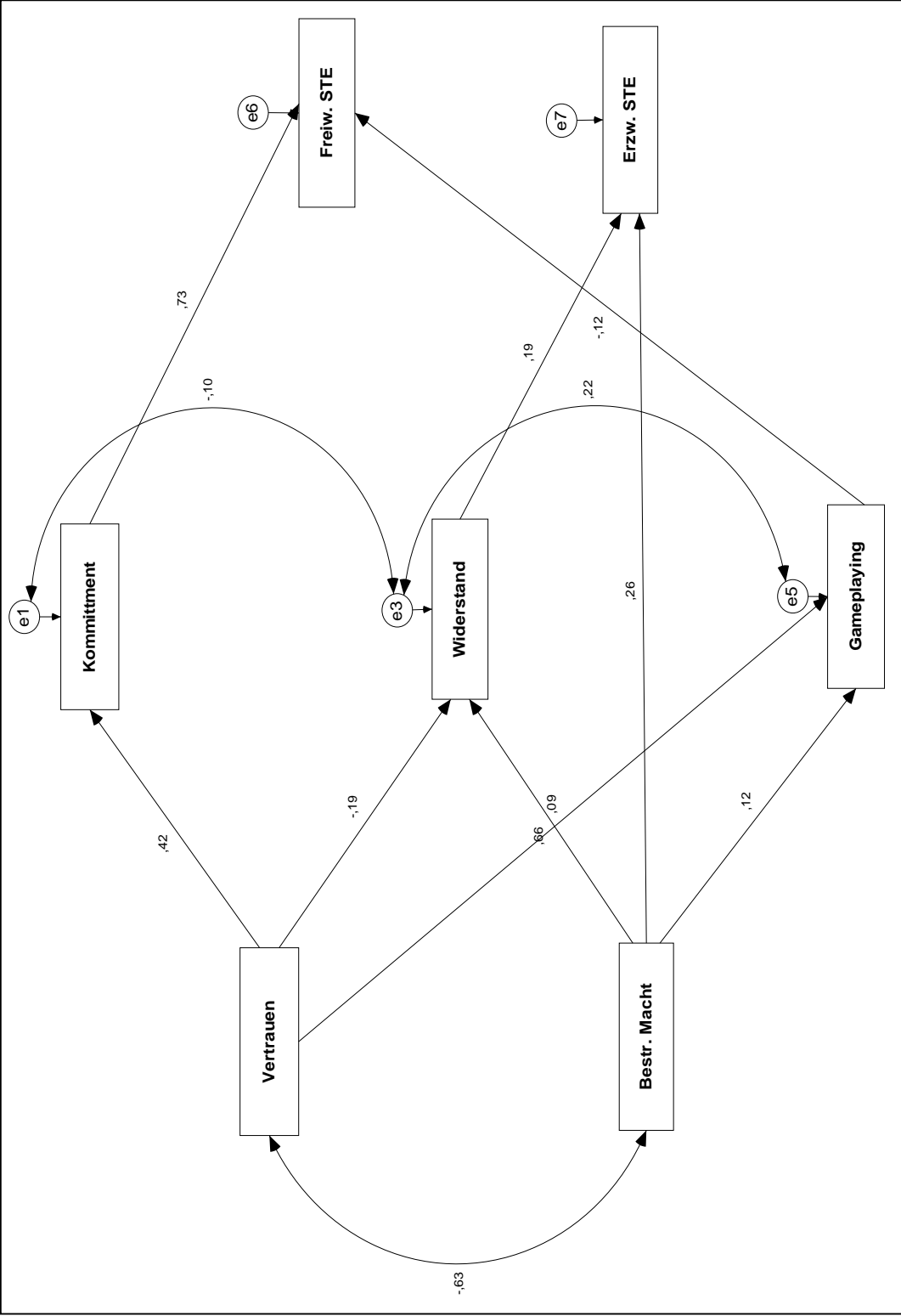


Abbildung 10: Pfadkoeffizienten des modifizierten Modells (Pfadmodell 2)

### **9.3 Forschungsfrage 3: In welcher Form wirken Freiwillige und Erzwungene Steuerehrlichkeit auf Steuervermeidung und Steuerhinterziehung?**

Im dritten Teil der empirischen Arbeit wurde untersucht, ob die Erweiterung des *Slippery Slope Modells* um die Dimensionen *Steuerhinterziehung* und *Steuervermeidung* im Sinne der Abschätzung einer Handlungstendenz sinnvoll ist und dadurch der prognostische Wert des Modells noch erhöht werden kann. Dem zugrunde liegt die Annahme, dass sich vor allem bei hoher Ausprägung von *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* die Tendenz zu unkooperativem Verhalten reduziert. Aber auch für Personen, die sich zur Abgabe von Steuern gezwungen fühlen, wird ein leichter negativer Effekt auf steuerunehrliches Verhalten erwartet.

Für die Analyse der H6 und der H7 wurden zwei Regressionsanalysen durchgeführt. Die Ergebnisse bestätigen die Hypothesen nur teilweise und insgesamt müssen aufgrund der geringen erklärten Varianzen der Modelle die Ergebnisse mit entsprechender Sorgfalt betrachtet werden.

Für die unabhängige Variable *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ergibt sich ein signifikanter negativer Effekt  $\beta = -.30$ ,  $p < .05$  auf die abhängige Variable *Steuerhinterziehung*, während für die unabhängige Variable *Erzwungene Steuerehrlichkeit* mit  $\beta = .10$ ,  $p = .08$  kein Einfluss signifikant wurde. Unter Betrachtung des zum Modell ermittelten (korrigierten) Bestimmtheitsmaßes  $R^2 = .11$ ,  $F(2,307) = 18.27$  lässt sich sagen, dass das Modell mit einer Wahrscheinlichkeit von  $p < .01$  signifikant ist. Seine praktische Bedeutsamkeit ist mit 11% erklärtem Anteil an der Gesamtvarianz jedoch nicht ganz überzeugend.

Das Modell für *Steuervermeidung* wird mit einem p-Wert von .06, der knapp über dem Cut-off-Wert von  $p = .05$  liegt, nicht signifikant. Das Modell erklärt mit  $R^2 = .02$ ,  $F(2,307) = 2.94$  gerade einmal 2% der Gesamtvarianz und ist hinsichtlich der praktischen Relevanz unbedeutend. Der Vollständigkeit halber werden die Ergebnisse

für die einzelnen unabhängigen Variablen dennoch kurz angeführt: Das (signifikante) Ergebnis von *Erzwungener Steuerehrlichkeit* mit  $\beta = .14$ ,  $p < .05$  lässt die Vermutung zu, dass *Erzwungene Steuerehrlichkeit* einen positiven Effekt auf Steuervermeidung hat. Das Ergebnis für *Freiwillige Steuerehrlichkeit* wurde mit  $\beta = .05$ ,  $p = .43$  nicht signifikant.



## 10. Diskussion

Ziel der vorliegenden Arbeit war es, die Gültigkeit des *Slippery Slope Modells* (Kirchler et al., 2008) für österreichische Selbstständige und UnternehmerInnen anhand repräsentativer Daten zu prüfen. Das Modell geht davon aus, dass BürgerInnen dann ehrlich Steuern zahlen, wenn sowohl die *Macht* eines Staates, sprich seine Möglichkeiten unehrliches Verhalten zu sanktionieren, von den BürgerInnen wahrgenommen wird, aber zugleich auch, wenn diese den Behörden vertrauen. *Vertrauen* bedeutet in diesem Kontext die Überzeugung der BürgerInnen, dass der Staat mit den Steuereinnahmen sorgsam umgeht und diese ausschließlich zugunsten der Allgemeinheit einsetzt.

Das *Slippery Slope Modell* (Kirchler et al., 2008) berücksichtigt zwei Arten von *Steuerehrlichkeit*. *Freiwillige Steuerehrlichkeit* ist entsprechend den Annahmen dann hoch ausgeprägt, wenn die Werte für *Vertrauen* hoch sind. Umgekehrt sollte bei hoher Ausprägung von *Macht*, die Dimension *Erzwungene Steuerehrlichkeit* hohe Werte annehmen.

Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung sprechen – einzeln betrachtet – für die Gültigkeit des *Slippery Slope Modells*. Es darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass der Erklärungsanteil an der Realität entsprechend der durgeführten Regressionsanalysen nur gering ausfällt. Das bedeutet, dass zwar Tendenzen im Sinne der von Kirchler et al. (2008) postulierten Annahmen erkennbar sind, diese Annahmen jedoch zur Erklärung der Realität nicht ausreichen und das Modell die Wirklichkeit nur teilweise widerspiegelt. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass zur Erklärung und zum Verständnis von Steuerehrlichkeit eine weitaus größere Anzahl an Faktoren zu berücksichtigen sind, als das Modell sie derzeit erfasst.

So ist es denkbar, dass der jeweilige Menschentypus im Kontext mit Steuerehrlichkeit eine bedeutende Rolle spielt. Ein Mensch kann aufgrund seines Typs eher zu *Kommitment* neigen als ein anderer, unter Umständen sogar unabhängig davon, ob ihm sein Bezugssystem *Vertrauen* vermittelt oder nicht. Unter diesem Aspekt ist die

---

Wahrnehmung von *Vertrauen* und *Macht* nicht zwingend für das Verhalten ausschlaggebend. Auch für typische „SpielerInnen“, wie sie Braithwaite (2003) in ihren *Motivational Postures* beschreibt, wird die subjektive Wahrnehmung von *Vertrauen* und *Macht* wahrscheinlich weniger Auswirkung auf ihr Verhalten haben, da für sie das Spiel als solches – ihrem Naturell entsprechend – den eigentlichen Reiz darstellt.

Aufgrund dieser Überlegungen wurde in der zweiten Fragestellung die Verbindung des *Slippery Slope Modells* (Kirchler et al., 2008) und den *Motivational Postures* von Braithwaite (2003) untersucht. *Motivational Postures* repräsentieren Einstellungen von BürgerInnen welche vom jeweiligen Menschentypus geprägt sein könnten. Das zunächst überprüfte Grundmodell, beinhaltete sämtliche Dimensionen der beiden Ansätze, genügte den Gütekriterien jedoch nicht. Aufgrund sachlogischer, theoretisch fundierter Überlegungen wurde in einem zweiten Schritt ein modifiziertes Modell entwickelt. Die Ergebnisse des zweiten Modells sprechen dafür, dass direkte Effekte zwischen drei *Motivational Postures*, nämlich *Komitment*, *Widerstand* und *Gameplaying* und vier Dimensionen des *Slippery Slope Modells* *Vertrauen*, *Macht*, *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und *Erzwungene Steuerehrlichkeit* angenommen werden können und bis auf *Vertrauen* und *Gameplaying* den unterstellten Wirkungsbeziehungen entsprechen.

Der überraschend positive Effekt zwischen *Vertrauen* und *Gameplaying*, welcher eigentlich negativ erwartet wurde, wirft einige Fragen auf. Weshalb könnte sich *Vertrauen* begünstigend auf *Gameplaying* auswirken? Angenommen wurde bisher, dass *Vertrauen* die *Freiwillige Steuerehrlichkeit* begünstigt und demzufolge keine Affinität zu steuerunehrlichem Verhalten entsteht. Diese Annahme wurde auch durch die Ergebnisse der Hauptfragestellung (H1 bis H3) unterstützt. Andererseits wird die Dimension *Gameplaying* bereits von Braithwaite (2003) als „Sonderform“ der *Motivational Postures* beschrieben – die motivationale Grundhaltung von „Game-Players“ ist schwer einzuordnen. Dies könnte ein Grund für den unerwarteten Effekt sein. Was bedeutet *Vertrauen* für „Gameplayers“ genau? „Vertrauen“ sie darauf, dass die Behörden nicht klug genug sind, ihre Spielchen zu durchschauen? Eine Antwort auf die Frage lässt sich anhand der vorliegenden Ergebnisse nicht finden. Weiterführende

---

Untersuchungen zum besseren Verständnis von *Gameplaying* und die Wirkungsbeziehungen mit *Vertrauen* und *Macht* im steuerpsychologischen Kontext wären jedoch von hohem wissenschaftlichem Wert und absolut wünschenswert.

Die Ergebnisse der zweiten Fragestellung betreffend, gilt es auch zu hinterfragen, ob die Items der *Motivational Postures* von Braithwaite die interessierenden Dimensionen ausreichend und ganzheitlich erfassen können. Die Reliabilitätswerte, vor allem jene der Skalen *Kapitulation*, *Widerstand*, *Loslösung* und *Gameplaying*, bewegen sich nahe des statistischen Cutoff-Werts und scheinen die interessierenden Merkmale nicht optimal zu messen. Hinsichtlich der Reliabilität ist auch die Skala *Steuervermeidung*, die bei der Beantwortung der dritten Forschungsfrage zum Einsatz kam, kritisch zu betrachten. Die Item-Formulierungen aller Skalen sind mitunter nicht ganz eindeutig und besitzen eine teils hohe Augenscheinvalidität. Insofern sind aus Sicht der vorliegenden Ergebnisse weitere Validierungsuntersuchungen und gegebenenfalls Modifikationen notwendig und ratsam.

Steuerabgaben betreffen alle BürgerInnen und selbst ArbeitnehmerInnen in einem lohnsteuerpflichtigen Arbeitsverhältnis können nebenbei „schwarz“ arbeiten und auf diese Weise Steuern hinterziehen. Infolgedessen muss die Repräsentativität der verwendeten Stichprobe, welche ausschließlich aus einkommenssteuerpflichtigen Selbstständigen und UnternehmerInnen bestand, kritisch reflektiert werden. Bezugnehmend auf die demographischen Daten der Stichprobe liegt die Vermutung nahe, dass es sich bei den TeilnehmerInnen vorwiegend um EinzelunternehmerInnen mit verhältnismäßig geringem Einkommen (75% der Befragten berichteten weniger als 45.000 Euro Jahresbruttoeinkommen) handelte. Dass sich genau diese Gruppe (allein) für die millionenhohen Steuerentgänge verantwortlich zeichnet, ist höchst unwahrscheinlich. Die Frage ist, welche Populationsgruppen die „wirklich“ großen Steuersünden begehen und inwieweit die Annahmen des Modells auf diese Gruppen übertragbar sind. Zweifelsohne wäre eine Untersuchung mit bereits überführten SteuersünderInnen, die große Beträge hinterzogen haben hochinteressant und gäbe unter Umständen Aufschluss darüber, ob eine Steigerung des *Vertrauens* bei dieser

Personengruppe überhaupt möglich wäre und einen Anstieg von *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* zur Folge hätte.

Für die praktische Anwendung steuerpsychologischer Forschungsergebnisse ist die differenzierte Betrachtung unterschiedlicher Personengruppen zweifelsohne sehr interessant. Sie ist möglicherweise ein Schlüssel zu mehr Transparenz, mehr Verständnis und schließlich mehr Vertrauen der BürgerInnen in den Staat. So liegt es nahe, dass eine gezielte Kommunikation in der Praxis sehr wirksam wäre, um *Freiwillige Steuerehrlichkeit* zu fördern. Entsprechend Schmolders (1960) neigen jüngere Personen eher zu Steuerunehrlichkeit als Ältere. Um diese jüngere Zielgruppe zu erreichen sind vermutlich andere Kommunikationskanäle, wie beispielsweise die Nutzung neuer Medien, effektiver als bei der älteren Bevölkerung. AkademikerInnen werden wahrscheinlich in einem anderen Rahmen und über einen anderen Kommunikationsstil besser erreicht werden, als Mitglieder einfacherer Bildungsschichten.

Ebenso wurde in anderen Studien (Vogel, 1974; Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996) berichtet, dass sich eine direkte Einflussnahme der BürgerInnen auf steuerpolitische Maßnahmen positiv auf deren *Kommitment* überträgt. Direkte Einflussnahme, wie sie in manchen Kantonen der Schweiz durch Ausübung der Volksrechte möglich ist, macht jedoch nur dann Sinn, wenn die BürgerInnen die Inhalte auch verstehen. Die Inhalte sollten also „einfacher“ und „übersichtlicher“ gestaltet und kommuniziert werden. Das „Budget“ ist für die meisten ÖsterreicherInnen durch komplexe Rechtstexte fast unverständlich gemachtes Konstrukt und dadurch für sie nur schwer greifbar. Wie aber soll und kann man etwas unterstützen, das man nicht versteht? Hingegen sind mit Steuern finanzierte Institutionen wie das neu errichtete Gemeinde-Sportzentrum, die kostenlose Kinderbetreuung im Ort und die Gewährleistung der Sicherheit durch Polizei oder Feuerwehr Inhalte, mit denen die BürgerInnen etwas anfangen können. Weiterführende Untersuchungen wirksamer Kommunikationsmittel zur Erreichung der gewünschten Zielgruppe erscheinen aufgrund dessen für die Praxis besonders relevant und wünschenswert.



Eine weitere mögliche Einschränkung für die Gültigkeit des Modells stellt die Erhebungsmethode per se dar. Es ist vorstellbar, dass Auskünfte über die persönliche Wahrnehmung der (Steuer-)Situation in Österreich mit einem gewissen, wohl nachvollziehbaren Argwohn verbunden sein könnten und infolgedessen nicht ganz ehrlich geantwortet wurde. Da die Erhebung mittels Online-Fragebogen stattfand, könnte die zugesicherte Anonymität von den Befragten angezweifelt worden sein. Immerhin ist eine Rückverfolgung und Identifikation der NutzerInnen über die ip-Adresse eines Rechners technisch möglich und ließe unter Umständen Rückschlüsse auf deren Steuerverhalten zu. Eine ehrliche Auskunft könnte – sofern eine Affinität zu steuerunehrlichem Verhalten gegeben war oder ist – zurückgehalten worden sein.



## 11. Zusammenfassung

Die vorliegende Diplomarbeit widmet sich unterschiedlichen Fragestellungen rund um das Steuerverhalten österreichischer Selbstständiger und UnternehmerInnen. Zweck der Arbeit war die Überprüfung des von Kirchler, Hölzl und Wahl (2008) publizierten *Slippery Slope Modells*.

In der Vergangenheit richtete sich die Erklärung oder Vorhersage von Steuerverhalten hauptsächlich an ökonomischen Erkenntnissen und Annahmen aus. Ihnen zufolge zahlen Menschen ihre Steuern dann ehrlich und zeitgerecht, wenn ihnen hohe Strafen drohen und oft geprüft wird. Demnach sollte der Staat durch sanktionierende Maßnahmen seine Macht demonstrieren und die BürgerInnen so von unehrlichem Verhalten abhalten. Die ökonomische Herangehensweise findet jedoch keine Erklärung dafür, dass Menschen nicht immer auf den unmittelbaren eigenen Vorteil bedacht sind, sondern sich auch als Teil einer Gruppe sehen und zu deren Allgemeinwohl beitragen möchten. Ihr Verhalten wird ebenso durch psychologische Variablen wie empfundene Fairness, soziale Distanz, persönliche und gesellschaftliche Normen oder Steuerklimata determiniert.

So wurden im Laufe der Zeit immer mehr psychologische Studien zum Thema Steuerverhalten durchgeführt. 2008 veröffentlichten Kirchler et al. ein Modell, welches ökonomische und psychologische Faktoren vereint. Das sogenannte *Slippery Slope Modell*, ist als dreidimensionales Modell dargestellt. Eine Achse steht für die *Macht* eines Staates, eine zweite Achse für das *Vertrauen* in den Staat und eine dritte Achse repräsentiert die *Steuerehrlichkeit*. Den Annahmen zufolge ist *Steuerehrlichkeit* dann hoch, wenn *Macht* und *Vertrauen* hoch sind. Je nachdem ob das Vertrauen in den Staat dominiert oder die Macht im Vordergrund steht, handeln die BürgerInnen freiwillig oder erzwungen ehrlich. Ein bedeutender Aspekt ist also die Verhaltensmotivation der Menschen.

Aus diesem Grund wurde in der zweiten Fragestellung das *Slippery Slope Modell* um die sogenannten *Motivational Postures* von Braithwaite (2003) ergänzt und geprüft, ob Macht und Vertrauen über die Motive einer Person indirekt auf *Steuerehrlichkeit* wirken. Hierzu wurden zwei Hypothesensysteme in Form von Pfadmodellen formuliert und berechnet.

In der dritten Fragestellung der Arbeit wurden mögliche Effekte von *Freiwilliger* und *Erzwungener Steuerehrlichkeit* auf *Steuerhinterziehung* und *Steuervermeidung* analysiert. Sowohl Fragestellung 2 als auch Fragestellung 3 haben das Ziel zu prüfen, ob durch die Erweiterung des *Slippery Slope Modells* um neue Dimensionen der prognostische Wert erhöht werden könnte.

Eine Stichprobe von 308 TeilnehmerInnen wurde durch ein Marktforschungsinstitut mittels eines Online-Fragebogens befragt. Das verwendete Material bestand aus dem TAX-I (Kirchler & Wahl, 2010) sowie weiteren Fragen zu den Bereichen *Legitime Macht*, *Bestrafungsmacht* und *Vertrauen*, aus welchen mittels varimaxrotierten Faktorenanalysen drei zusätzliche Skalen gebildet wurden.

Bei Betrachtung der Ergebnisse zeigt sich, dass – wie erwartet – hohes *Vertrauen* in den Staat einen positiven Effekt auf *Freiwillige Steuerehrlichkeit* und stark ausgeprägte *Macht* einen positiven Effekt auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit* hat. Jedoch werden keine negativen Effekte signifikant, das heißt hoch ausgeprägtes *Vertrauen* hat keinen negativen Effekt auf *Erzwungene Steuerehrlichkeit* und umgekehrt. Ebenso konnten in keiner Bedingung Wechselwirkungen von *Macht* und *Vertrauen* angenommen werden.

Bei Beantwortung der zweiten Fragestellung wurde deutlich, dass das zunächst theoretisch formulierte Modell, die Kombination aus *Slippery Slope Modell* und *Motivational Postures*, mit all ihren Größen die Realität nicht zufriedenstellend abbildete. Sachlogisch begründet kam deshalb ein zweites, modifiziertes Modell zur Testung, welches den Gütekriterien genügte. Bei der Analyse der Pfadkoeffizienten war zu beobachten, dass beinahe alle Effekte in der angenommenen Wirkungsrichtung

vorhanden, teils jedoch schwach ausgeprägt waren. Hervorzuheben ist der unerwartete, leicht positive Effekt von *Vertrauen* auf *Gameplaying*. Dieses Ergebnis der zweiten Fragestellung spricht – trotz hohem Vertrauens in den Staat – für eine tendentielle Motivation der BürgerInnen, die Lücken im System zu finden und steht damit den Ergebnissen der ersten Fragestellung gegenüber.

Zentralstes Finding der dritten Fragestellung war der signifikant negative Effekt von *Freiwilliger Steuerehrlichkeit* auf *Steuerhinterziehung*. BürgerInnen, die ihre Steuern freiwillig und aus Überzeugung zahlen neigen folglich nicht zu *Steuerhinterziehung*.



## 12. Literaturverzeichnis

- Ahmed, E., & Braithwaite, V. (2004). When tax collectors become collectors für child support and student loans: Jeopardizing the revenue base? *Kyklos*, 57(3), 303-26
- Ahmed, E., (2004). Validation of the ‚Management of Shame State – Shame Acknowledgment and Shame Displacement‘ (MOSS-SASD) in the context of taxation. Unpublished manuscript. The Australian National University, Canberra, Australia.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J., Bahl R., & Murray, M. N. (1990). Tax Structure and Tax Compliance. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 603-613.
- Alm, J., Jackson, B. R., & McKee, M. (1992a). Institutional uncertainty and taxpayer compliance. *The American Economic Review*, 82(4), 1, 018-26.
- 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*, 48, 141-171.
- Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*. 27, 224-246.
- Andreoni, J., Erard, B. M., & Feinstein, J.S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-60.
- Australian Taxation Office (1997). *Taxpayer's Charter*. Australian Taxation Office. Canberra.
- Ayres, I., & Braithwaite, J. (1992). *Responsive Regulation: transcending the deregulation debate*. New York: Oxford University Press.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., & Weiber, R. (2008). *Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung* (12. Aufl.). Berlin: Springer
- Becker, C. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169.
-

- Berti, C., & Kirchler, E. (2001). Contributi e contribuenti: Una ricerca sulle rappresentazioni del sistema fiscale. *Giornale Italiano di Psicologia*, 28(3), 595-607.
- Blackwell, C. (2007). A meta-analysis of tax compliance experiments. Unpublished script. School of Business & Economics, College of Charleston, USA
- Bogardus, E. S. (1928). *Immigration and race attitudes*. Boston: D.C. Heath and Company
- Bosco, L., & Mittone, L. (1997). Tax evasion and moral constraints: Some experimental evidence. *Kyklos*, 50(3), 297-324.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (15-39). Aldershot: Ashgate.
- Braithwaite, V., & Ahmed, E. (2005). A threat to tax morale: The case of Australian higher education policy. *Journal of economic Psychology*, 26(4), 523-540.
- Braithwaite, V., Murphy, K., & Reinhart M. (2007). Threat, motivational postures and responsive regulation. *Law and policy*, 29 (1), 137-158.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Cialdini, R. B. (1996). The triple tumor structure of organizational behavior. In D. M. Messick & A. E. Tenbrunsel (Hrsg.), *Codes of conduct* (44-58). New York: Sage
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31(1), 169-93.
- Dawes, R. M., & Messick, D. M. (2000). Social Dilemmas. *International Journal of Psychology*, 35 (2), 111-116
- Der Standard (2010). *Überprüfung Steuersystem*. Abgerufen am 12.02.2010  
<http://derstandard.at/1245820492192/Eroeffnungsrede-Bundespraesident-fuer-Ueberpruefung-des-Steuersystems>
- Eagly, A. H., & Chaicken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Forth Worth, TX: Harcourt Brace.
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3, 87-99.
- Fischer, C. M., Wartick, M., & Mark, M. M. (1992). Detection probability and taxpayer compliance: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 11(1),1-46.



- Fishbein, M. (1967). *Readings in attitude theory and measurement*. New York: Wiley.
- French, J. R. P., & Raven, B. H. (1959). The basis of social power. In D. Cartwright (Hrsg.), *Studies in social power* (150-167). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Frey, B. S. (2003). Deterrence and tax morale in the European Union. *European Review*, 11 (3), 385-406.
- Guala, F., & Mittone, L. (2005). Experiments in economics: external validity and the robustness of phenomena. *Journal of Economic Methodology*, 12 (4), 495-515.
- Heiner, R. A. (1983). The Origin of Predictable Behavior. *The American Economic Review*, Vol. 73 (4), 560-595
- Hessing, D.J., Elffers, H., Robben, H. S. J., & Webley, P. (1993). Needy or greedy – the social - psychology of individuals who fraudulently claim unemployment benefits. *Journal of Applied Social Psychology*, 23 (3), 226-43.
- James, S., & Alley, C. (2002). Tax compliance, 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*, 47(2), 263-91.
- Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L., & Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. *Journal of Economic Psychology*, 30, 405-418.
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio Economics*, 27(1), 117-131.
- Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*. (3.Aufl.) Göttingen: Hogrefe
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Hölzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The „slippery slope“ framework. *Journal of Economic Psychology*. 29(2). 210-225.
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331-346.
-

- Lewis, A. (1979). An empirical assessment of tax mentality. *Public Finance*, 34(2), 245-57.
- Maciejovsky, B., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2007). Misperception of chance and loss repair: On the dynamics of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 28, 678-691.
- McBarnet, D. (2001). *When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude*. Canberra: Australian National University, Centre for Tax System Integrity.
- Merton, R. K. (1988): *The Matthew Effect in Science, II*. In: *Isis*. Bd.79, 600–623
- Mittone, L. (2006). Dynamic behaviours in tax evasion: An experimental approach. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 813-835.
- Mossin, J. (1968). Taxation and risk-taking: an expected utility approach. *Economica*, 35, 74-82.
- Murphy, K. (2004). Aggressive tax planning: Differentiating those playing the games from those who don't. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), 307-29.
- Orviska, M., & Hudson, J. (2002). Tax Evasion, civic duty and the law abiding citizen. *European Journal of Political Economy*, 19(1), 83-102.
- Picciotto, S. (2007), Constructing Compliance: Game Playing, Tax Law, and the Regulatory State. *Law & Policy*, 29, 11–30
- Pommerehne, W.W., & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Rechberger, S., Hartner, M., & Kirchler, E. (2009). *SIT-Tax: Duale soziale Identität, Gerechtigkeit, Normen und Steuern: Fragebogen, Datenerhebung und Stichprobe*. Working Paper 2. Universität Wien.
- Schlicht, E. (1998). *On Custom in the Economy*, Oxford: Clarendon Press.
- Schmidtchen, D. (1994). Vom nicht marginalen Charakter der Steuermoral. In C. Smekal, E. Theurl (Hrsg.): *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, (185-211), Baden-Baden.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzpolitik*: Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Srinivasan, T.N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, 2(4), 339-46.

- Statistik Austria (2010). Österreich – Zahlen – Daten – Fakten: Wien
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning Systems, Decision Frames and Cooperation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 44
- Thurman, Q., St John, C., & Riggs, L. (1984). Neutralization and tax evasion: How effective would a moral appeal be in improving compliance to tax laws? *Law and Policy*, 6(3), 309-27.
- Torgler, B. (2003). To evade taxes or not to evade: That is the question. *Journal of Socio-Economics*, 32(3), 283-302
- Turner, J. C. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35, 1-22.
- Tyler, T. R. (2003). Trust within organisations. *Personnel Review*, 32(5), 556-568.
- Van Dijke, M., and Verboon, P. (2010) Trust in authorities as a boundary condition to procedural fairness effects on tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, Volume 31 (1), 80-91
- Vogel, J. (1974). Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data. *National Tax Journal*, 27(1), 499-513.
- Wahl, I., Kastlunger, B., & Kirchler, E. (2010), Trust in Authorities and Power to Enforce Tax Compliance: An Empirical Analysis of the “Slippery Slope Framework”. *Law & Policy*, 32:383–40
- Weiber, R., & Mühlhaus, D. (2009). *Strukturgleichungsmodellierung*. Berlin: Springer
- Weigel, R. H., Hessing, D. J., & Elffers, H. (1987). Tax evasion research: A critical appraisal and a theoretical model. *Journal of Economic Psychology*, 8 (2), 215-235.
- Wenzel, M. (2003). *Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field*. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*. (41-69). Ashgate, Aldershot.
- Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213-228.
- Wenzel, M. (2005). Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26, 491-508.
- Zöfel, P. (2003). *Statistik für Psychologen im Klartext*. Pearson Studium.



## 13. Abbildungsverzeichnis

<b>Abbildung 1:</b> Slippery Slope Modell (angelehnt an Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008).....	18
<b>Abbildung 2:</b> Responsive Regulation Approach (angelehnt an Braithwaite, 2003) .....	41
<b>Abbildung 3:</b> Einbettung der Motivational Postures in das Slippery Slope Modell (angelehnt an Kirchler et al., 2008) .....	43
<b>Abbildung 4:</b> LLR-Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable Steuerehrlichkeit und den beiden unabhängigen Variablen Macht und Vertrauen.....	60
<b>Abbildung 5:</b> LLR Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable Erzwungene Steuerehrlichkeit und den beiden unabhängigen Variablen Macht und Vertrauen.....	61
<b>Abbildung 6:</b> LLR-Glättung der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable Freiwillige Steuerehrlichkeit und den beiden unabhängigen Variablen Macht und Vertrauen.....	62
<b>Abbildung 7:</b> Annahmen des Grundmodells (Pfadmodell 1); mit Plus markierte Pfade repräsentieren die Annahme eines positiven Effekts oder Zusammenhangs, mit Minus markierte Pfade repräsentieren die Annahme eines negativen Effekts oder Zusammenhangs .....	67
<b>Abbildung 8:</b> Standardisierte Regressionskoeffizienten des Grundmodells (Pfadmodell 1).....	68
<b>Abbildung 9:</b> Annahmen des modifizierten Pfadmodells (Pfadmodell 2).....	70
<b>Abbildung 10:</b> Pfadkoeffizienten des modifizierten Modells (Pfadmodell 2).....	73



## 14. Tabellenverzeichnis

<b>Tabelle 1:</b> Kennwerte der Skala Vertrauen .....	53
<b>Tabelle 2:</b> Kennwerte der Skala Bestrafungsmacht .....	54
<b>Tabelle 3:</b> Kennwerte der Skala Legitime Macht .....	55
<b>Tabelle 4:</b> Skalen im Überblick.....	55
<b>Tabelle 5:</b> Korrelation der Skalen .....	56
<b>Tabelle 6:</b> Überblick Cut-off-Werte der Gütekriterien für Pfadmodelle.....	65
<b>Tabelle 7:</b> Ergebnisse der Parameterschätzung für Pfadmodell 2.....	71
<b>Tabelle 8:</b> Totale (standardisierte) kausale Effekte für Pfadmodell 2.....	72
<b>Tabelle 9:</b> Ergebnisse indirekte (standardisierte) Effekte für Pfadmodell 2 .....	72





## ANHANG

### **A Abstract English**

The Slippery Slope Framework, a model which combines the influence of trust in tax authorities and power of tax authorities to understand enforced and voluntary tax compliance was validated for an Austrian sample of independent workers and entrepreneurs. It could be shown that trust in authorities assists voluntary compliance while the perception of power increases enforced compliance. Assumed interaction effects between trust and power could not be reported. Further the (indirect) influence of motivation in terms of compliance was discussed. Therefore, Motivational Postures were embedded into the Slippery Slope Framework and direct and indirect effects were found. Finally, relations of enforced and voluntary compliance with tax evasion and tax avoidance were examined and showed a negative effect for voluntary compliance on tax evasion.



## **B Abstract Deutsch**

Das Slippery Slope Modell, ein Modell welches den Einfluss von Vertrauen in einen Staat und den Einfluss der Macht eines Staates auf erzwungene und freiwillige Steuerehrlichkeit der BürgerInnen berücksichtigt, wurde anhand einer österreichischen Stichprobe bestehend aus Selbstständigen und UnternehmerInnen getestet. Es konnte gezeigt werden, dass Vertrauen in die Autorität freiwillige Steuerehrlichkeit fördert, während auf der anderen Seite die Wahrnehmung von Macht erzwungene Steuerehrlichkeit erhöht. Erwartete Wechselwirkungsbeziehungen zwischen Macht und Vertrauen konnten nicht beobachtet werden. Weiters wurde der (indirekte) Einfluss motivationaler Haltungen im Kontext mit Steuerehrlichkeit geprüft, wofür Motivational Postures in das Slippery Slope Modell eingebettet wurden. Es konnten sowohl direkte, als auch indirekte Effekte berichtet werden. Abschließend wurden mögliche Effekte und Wirkungsbeziehungen von Freiwilliger und Erzwungener Steuerehrlichkeit mit Steuervermeidung und Steuerhinterziehung geprüft. Erwartungsgemäß zeigte sich ein negativer Effekt von Freiwilliger Steuerehrlichkeit auf Steuerhinterziehung.



## **C Eidesstattliche Erklärung**

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet. Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuch ich um Meldung bei mir.

---

Christine K. Lang



## D Lebenslauf

Geburtsdatum: 20.06.1981

Geburtsort: Dornbirn

E-Mail: [a0348354@unet.univie.ac.at](mailto:a0348354@unet.univie.ac.at)

E-Mail: [info@chrissie-lang.at](mailto:info@chrissie-lang.at)

---

### Ausbildung

<b>SS 2004- WS2010</b>	<b>Diplomstudium Psychologie, Universität Wien</b> Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie
<b>1993-1999</b>	<b>Bundesoberstufenrealgymnasium Dornbirn</b>
<b>1991-1993</b>	<b>Bundesgymnasium Dornbirn</b>

### Ausgewählte Weiterbildung

<b>2007</b>	<b>Architektur und Prozesssicht auf SAP</b> Business School Vienna
<b>2003</b>	<b>St. Galler Management Lehrgang</b> Management School St. Gallen, CH

### Berufserfahrung

<b>Seit 2006</b>	<b>SAP Österreich GmbH</b> Head of Marketing Intelligence
<b>2001-2003</b>	<b>Mohrenbrauerei Dornbirn</b> Assistentin für Werbung und Kommunikation
<b>1999-2001</b>	<b>Medienhaus Vorarlberg</b> Redaktion   Antenne Vorarlberg Moderation   Radio Arabella Vorarlberg

---