

Wirkungen monetärer Anreize auf Antworten zur eigenen Delinquenz bei postalischer Befragung

Effects of Monetary Incentives on Self-Reports on Delinquency in a Mail Survey

Guido Mehlkop*

Universität Erfurt, Staatswissenschaftliche Fakultät, Quantitative Methoden der empirischen Sozialforschung, Postfach 900221, 99089 Erfurt, Germany.
guido.mehlkop@uni-erfurt.de

Rolf Becker

Universität Bern, Institut für Erziehungswissenschaft, Abteilung Bildungssoziologie, Fabrikstrasse 8, 3012 Bern, Switzerland.
rolf.becker@edu.unibe.ch

Zusammenfassung: Im vorliegenden Beitrag werden die Ergebnisse einer in dieser Zeitschrift erschienen Studie von Skarbek-Kozietulska, Preisendörfer & Wolter (2012) über die Validität der Antworten straffällig gewordener Befragter aufgegriffen. Die Autoren stellten einen negativen Effekt der Antwortlatenz fest, demzufolge spät Antwortende eher dazu neigen, ihre Straftaten zu leugnen. Die Gründe hierfür vermuten die Autoren in den Eigenheiten der TDM (tailored design method), speziell in wiederholten Nachfassaktionen. Wir untersuchen im Rahmen eines Methodenexperimentes, ob ebenfalls monetäre Anreize als weiterer zentraler Bestandteil der TDM diesen negativen Latenzeffekt für die Antwortbereitschaft verursachen können. Die These, dass der Zusammenhang von Latenz und Validität selbstberichteter Delinquenz über monetäre Anreize moderiert wird, wird dabei empirisch widerlegt.

Schlagworte: Antwortlatenz; Validität; Soziale Erwünschtheit; Methodenexperiment; Tailored Design Method; Kriminalität; Incentives.

Summary: In this contribution the findings of a recent study published in this journal by Skarbek-Kozietulska, Preisendorfer and Wolter (2012) on the validity of answers supplied by delinquent respondents are further investigated. Skarbek-Kozietulska et al. found a negative latency effect suggesting that, in particular, late respondents deny their delinquent behavior. They reasoned that the negative latency effect could be correlated with certain characteristics of the tailored design method (TDM) without themselves being able to offer empirical support for this contention. In an analysis of experimental data we try to clarify whether monetary incentives as a further element of TDM could also be a significant cause for the negative latency effect. On the basis of our data, such an explanation can be rejected.

Keywords: Response Latency; Validity; Social Desirability; Methods Experiment; Tailored Design Method; Delinquency; Incentives.

Einleitung

In einer in dieser Zeitschrift erschienen Studie untersuchten Skarbek-Kozietulska, Preisendörfer & Wolter (2012) die Validität der Antworten von straffällig gewordenen Befragten. Von den 300 Befragten war bekannt, dass sie in der Zeit von 2005 bis 2008 wegen einer oder mehrerer Straftaten – wie Ladendiebstahl, Steuerhinterziehung, Versiche-

rungsbetrug oder Schwarzfahren – verurteilt worden waren. Mittels postalischer Befragung sollte für diesen Personenkreis die Antwortvalidität zu Fragen früherer Delikte festgestellt und geklärt werden, von welchen Bestimmungsfaktoren ihre wahren und unwahren Antworten auf diese, für die Befragten vermutlich heiklen Fragen abhängen. Ein zentrales Ergebnis ist bei Kontrolle theoretisch bedeutsamer Einflüsse von sozialer Erwünschtheit (Neigung und Überzeugung), Einstellung zu und Erfahrung mit Umfragen sowie soziodemographischen Merkmalen der Befragten der *Effekt der Antwortlatenz* (im Folgenden TTR für *time to res-*

* Wir danken den (anonymen) Gutachtern und den Herausgebern der ZfS für wertvolle Anregungen.

pond): Je mehr Zeit bis zur Rücksendung des Fragebogens verstreicht, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit wahrheitsgemäßer Antworten zur eigenen Delinquenz (Skarbak-Kozietulska et al. 2012: 18). Warum jedoch spät Antwortende eher dazu neigen, ihre Straftaten zu leugnen, während früh Antwortende diese eher zugeben, bleibt unklar.

Den Autoren erscheint es nicht plausibel, dass ein *direkter* Kausaleffekt der Antwortlatenz vorliegt. Vielmehr vermuten sie Effekte unbeobachteter Faktoren, die sowohl die Antwortlatenz als auch das Antwortverhalten der Befragten beeinflussen und auf die *Tailored Design Method* (TDM) von Dillman (2000; Dillman et al. 2009) zurückzuführen seien. Zum einen handelte es sich möglicherweise um die Rekrutierung widerspenstiger Befragter, die per se zu unwarhen Antworten neigen (evtl. wegen *self deception* nach Paulhus 1991, 2002). Zum anderen könnte durch die beharrliche Aufforderung der Befragten zu Antworten die dadurch ausgelöste Verärgerung oder „Nötigung“ zu verzerrten Antworten (evtl. wegen Reaktanz) führen.¹ Die von den Autoren vermuteten Eigenheiten der TDM können sie mit ihrem Datensatz selbst nicht testen (insbesondere weil eine Kontrollgruppe fehlt, in der nicht nachgefasst wurde). So ziehen Skarbak-Kozietulska et al. den Schluss, dass es kontraproduktiv sei, durch mehrfaches Nachfassen im Sinne der TDM die Rücklaufquote zu maximieren, da dem größeren N (und somit dem geringeren Standardfehler bei Schätzungen) ein höherer Anteil unwahrer (bzw. sozial erwünschter) Antworten gegenüberstehe. Somit sei es sogar besser, es bei wenigen Nachfassaktionen und damit einem geringeren N zu belassen, aber dafür in dieser kleineren realisierten Stichprobe mehr wahrheitsgemäße Antworten zu finden. Folgt man dieser Auffassung, dann wäre ein wesentliches Element der TDM – die Maximierung der Rücklaufquote durch wiederholte Kontakte – als problematisch anzusehen. Letztlich bleibt jedoch im Dunklen, was genau diesen Mechanismus des Effektes der Latenz auf das *underreporting of delinquency* auslöst.

Diese Ad-hoc-Annahmen sind nicht mit dem von den Autoren verwendeten werterwartungstheoreti-

schen Ansatz von Esser (1986) vereinbar, wonach Befragte eben nicht zum Lügen neigen, sofern mit der Lüge nicht besondere Vorteile in einer Befragungssituation verbunden sind (was bei einer anonymen postalischen Befragung unwahrscheinlich ist). Allerdings können bestimmte Elemente der TDM für das empirische Ergebnis verantwortlich sein. In der hier vorliegenden Studie wird an die Arbeit von Skarbak-Kozietulska et al. angeknüpft und ein weiteres zentrales Element der TDM zur Maximierung der Rücklaufquote im Zusammenspiel mit der Antwortzeit untersucht, nämlich die Setzung monetärer Anreize.²

In einem früheren Methodenexperiment zur Evaluierung der TDM, in dem es ebenfalls um die Erhebung von Intention und Prävalenz von strafbaren Handlung ging, stellten Becker et al. (2007) fest, dass Befragte bei einer postalischen Umfrage am ehesten antworten und den ausgefüllten Fragebogen am schnellsten retournieren, wenn sie im Voraus und bedingungslos einen Geldbetrag erhalten haben (vgl. auch Becker & Mehlkop 2011). Im Unterschied dazu antwortete die Kontrollgruppe, der Geld weder im Voraus noch als Gegenleistung für einen ausgefüllten Fragebogen versprochen wurde, rascher als die Befragten in der Gruppe, der für eine Antwort ein Geldbetrag in Aussicht gestellt wurde. Zwar unterschieden sich – als ein weiteres zentrales Ergebnis dieser Studie – alle drei Gruppen *nicht* signifikant in der Neigung zu wahren oder unwahren Angaben zum eigenen delinquenten Verhalten. Offen ist jedoch die Frage, ob es eine Variation von Antwortvaliditäten *innerhalb* dieser drei Gruppen abhängig von der verstrichenen Zeit bis zum Retournieren des Fragebogens (Antwortlatenz) gibt. So ist – und das ist die empirisch zu überprüfende Annahme – nicht auszuschließen, dass gerade die Personen, die einen Geldbetrag erst dann erhalten, wenn sie den Fragebogen ausgefüllt zurückschicken, zunächst zögern, dann aber den Fragebogen doch noch ausfüllen, dabei aber nicht unbedingt wahre Antworten geben. Der Grund, warum gerade in

¹ Indirekt werden diese Ergebnisse durch die Daten von Kunz (2010) bestätigt. In ihrer Studie realisierte jede Nachfassaktion zwar weitere retournierte Fragebögen. Allerdings nahm mit jeder Nachfassaktion auch die selbstberichtete Delinquenz in der betreffenden Gruppe ab. Dieses Ergebnis wird von Kunz (2010) allerdings nicht als problematisch thematisiert, sondern als valide angenommen.

² So kann angenommen werden, dass die berichteten Effekte mit der Form materieller Anreize bei einer schriftlichen bzw. postalischen Befragung und der damit einhergehenden Antwortlatenz verbunden sind. Zwar haben Skarbak-Kozietulska et al. keine monetären Anreize verwendet. Insofern sind ihre Argumente gegen die TDM auch problematisch, da sie diese Methode eben nicht im Sinne von Dillman (2000; Dillman et al. 2009) umgesetzt haben. Dennoch ist es keineswegs ausgeschlossen, dass die fehlende Kompensation störender Effekte bei vielen Nachfassaktionen durch materielle Anreize zum Ergebnis der Autoren beigetragen hat.

dieser Gruppe ein Effekt der TTR auf unwahre Antworten zu erwarten ist, liegt darin, dass die an Bedingungen geknüpften monetären Anreize weder Vertrauen noch Reziprozität erzeugen (Becker et al. 2007: 154). Damit entsteht für die Befragten auch keine subjektiv empfundene Verpflichtung, wahrheitsgemäß zu antworten. Für diese Personengruppe wäre somit anzunehmen, dass die Antwortvalidität abnimmt, je näher die Rücksendefrist rückt. Sollte dies der Fall sein, wäre eine weitere Variable (und zudem ein möglicher Mechanismus) für die Erklärung des von Skarbek-Kozietulska et al. berichteten Latenzeffektes aufgedeckt.

Dieser Überlegung gehen wir in diesem Beitrag empirisch nach, indem wir die Daten eines Methodenerperimentes über das Antwortverhalten von erwachsenen Bürgerinnen und Bürgern in der Schweizer Hauptstadt Bern im Jahre 2006 reanalysieren. Im zweiten Abschnitt des Artikels werden in aller Kürze theoretische Überlegungen dargelegt und im dritten Abschnitt die Studie, die Daten und das empirische Vorgehen vorgestellt. Die Präsentation der empirischen Befunde bildet den vierten Abschnitt, und im fünften zusammenfassenden Abschnitt werden die Ergebnisse abschließend diskutiert.

2. Theoretischer Hintergrund

Der werterwartungstheoretischen Erklärung des Antwortverhaltens zufolge ist davon auszugehen, dass Personen dann *nicht* an einer sozialwissenschaftlichen Befragung teilnehmen, wenn sie sich davon Vorteile versprechen oder Nachteile zu vermeiden versuchen (vgl. Porst 2001; Esser 1974, 1986). Entscheiden sich Personen für eine Teilnahme, so werden sie auch bei „heiklen“ Fragen zu ihrem delinquenten Verhalten nur dann *unwahr* antworten, wenn ihnen das vorteilhaft erscheint. Deswegen wird im Sinne der TDM bei postalischen Befragungen empfohlen, materielle Anreize zu setzen. Diese erhöhen die Antwortbereitschaft, indem sie die von den Befragten subjektiv wahrgenommenen Kosten senken (Mehlkop & Becker 2007; Hill & Willis 2001: 416; Singer 1998: 9). Hierbei hat sich – wahrscheinlich wegen der Reziprozitätsnorm und ihrer Funktion als *symbol of trust* (Dillman 2000, Dillman et al. 2009) – nur die Gabe im Voraus (z. B. vorausbezahlter Geldbetrag mit dem Hinweis, dass die Befragten den Geldbetrag auf jeden Fall behalten dürfen, auch wenn sie sich gegen die Teilnahme entscheiden) als effektiv erwiesen, ohne dass gleichzeitig die Antwortvalidität wegen sozialer Erwünschtheit in besonderer Weise be-

einträchtigt worden wäre (vgl. Becker et al. 2007; Becker & Mehlkop 2011; Diekmann & Jann 2001; Stadtmüller & Porst 2005). Andere Studien kommen zum Ergebnis, dass monetäre Anreize die Qualität der Daten im Sinne genauerer und vollständiger Angaben durch die Befragten sogar *erhöhen* (Berger 2006: 96), vor allem dann, wenn die Geldbeträge im Voraus geleistet werden (Darven et al. 2003: 140; James & Bolstein 1990). Unabhängig von etwaigen Effekten der Nachfassaktionen (Skarbek-Kozietulska et al. 2012) ist für die postalische Befragung anzunehmen, dass die Antwortvalidität bei einer *Voraus*bezahlung über die gesamte Feldphase der Erhebung konstant gleich bleibt.

Anders kann es sich verhalten, wenn der Geldbetrag nur für den Fall versprochen wird, dass der Fragebogen ausgefüllt zurückgeschickt wird. Zum einen sollte in dieser Situation die Teilnahme an der Befragung zögerlicher verlaufen, weil der versprochene Geldbetrag nicht als Zeichen des Vertrauens, sondern als „Vergütung“ für die Teilnahme aufgefasst wird und die Befragten Kosten-Nutzen-Abwägungen dahingehend anstellen, ob der Geldbetrag eine angemessene Kompensation ist (Arzheimer & Klein 1998: 8). Somit ist unter dieser Bedingung zum einen eine längere TTR zu erwarten, weil die Befragten mehr Zeit für ihre Evaluation und Entscheidung brauchen. Zum anderen kann hier auch ein systematischer Zusammenhang zwischen dem Zeitpunkt des Retournerens und der Antwortvalidität vermutet werden. Um den zusätzlichen Nutzen einer Teilnahme realisieren zu können, und zwar additiv zum individuellen Nutzen, der mit der Überzeugung einhergeht, der Wissenschaft behilflich oder wegen der pünktlichen Lieferung des Fragebogens eine kooperative Befragungsperson gewesen zu sein, muss eben der Fragebogen noch vor Ende der Feldphase retourniert werden. Je näher der Rücksendetermin rückt, desto größer könnte für zögerliche Befragte der Druck werden, doch noch diesen zusätzlichen Nutzen (den versprochenen Geldbetrag) realisieren zu wollen. Für diese Situation müsste im Unterschied zur Bezahlung im Voraus bzw. bei keiner monetären Gabe empirisch nachweisbar sein, dass die Antwortvalidität mit der Antwortlatenz – d. h. mit der verstrichenen Zeit seit Erhalt des Fragebogens bzw. dem Verstreichen der (vermeintlichen) Rücksendefrist – abnimmt.

Im Sinne der TDM ist davon auszugehen, dass im Voraus gezahlte Anreize sowohl Vertrauen erzeugen als auch eine Höflichkeitsnorm (im Sinne der Reziprozität) aktivieren. Beides wird aber nicht aktiviert, wenn den befragten Personen Geld nur beim

Retournieren des ausgefüllten Fragebogens angeboten wird. Die Befragten könnten unter dieser Bedingung zögerlicher sein, schließlich in eine Art „Torschlusspanik“ verfallen und den Fragebogen doch noch ausfüllen – dabei aber nicht unbedingt wahrheitsgemäß antworten, da weder Vertrauen noch Reziprozität aktiviert sind. Im Gegensatz dazu sollten Befragte, denen weder Geld im Voraus gezahlt noch bei Kooperation versprochen wurde, keine Ängste entwickeln, etwas zu verpassen, aber auch kein besonderes Vertrauen zu den Forschern aufbauen (und damit keine höheren und schnelleren Rücklaufquoten zeigen). Somit wäre zusätzlich zum Effekt der wiederholten Nachfassaktionen von Skarbak-Kozietulska et al. (2012) ein weiteres Element der TDM identifiziert, das in Zusammenhang mit TTR und der Validität der Antworten stehen könnte – nämlich die Art und Weise der Vergabe des monetären Anreizes.

3. Datenbasis

Unsere Daten basieren auf einem Methodenexperiment, das im Rahmen des vom Schweizerischen Nationalfonds geförderten Projekts „Determinanten des kriminellen Handelns“ durchgeführt wurde. Dieses Experiment sollte mittels einer postalischen Befragung von Bürgerinnen und Bürgern in der Schweizer Bundeshauptstadt Bern bezüglich ihrer Delinquenz die Wirksamkeit materieller Anreize auf ihr Antwortverhalten empirisch überprüfen (vgl. Becker & Mehlkop 2010). Aus dem Einwohnermelderegister der Stadt Bern wurden 4.000 Adressen von Personen im Alter zwischen 18 und 65 nach dem Zufallsprinzip gezogen. Von diesen Adressen wurden wiederum 510 Adressen zufällig ausgewählt und nach dem Zufallsprinzip in drei Gruppen mit jeweils 170 Personen eingeteilt. Bei der ersten Vergleichsgruppe (VG 1) wurde dem postalisch versandten Fragebogen ein 10-Franken-Geldschein beigelegt,³ bei der zweiten Vergleichsgruppe (VG 2) dieser Geldbetrag als Gegenleistung für einen ausgefüllten Fragebogen versprochen, und bei der dritten Gruppe – der Kontrollgruppe (KG) – wurde der Fragebogen ganz ohne monetären Anreiz zugestellt (Becker et al. 2007).

Die Feldphase fand im Zeitraum vom 6. bis zum 21. März 2006 statt. Der Fragebogen wurde den

Befragten per A-Post – d. h. Post mit höchster Priorität, sprich: dem schnellsten Postweg in Bern mit einer Zustelldauer von einem Werktag – zugestellt. So ist sichergestellt, dass der Fragebogen genau einen Tag nach dem Absenden bei den ausgewählten Personen ankommt. Dem Fragebogen waren ein bereits adressiertes und frankiertes Briefkuvert (ebenefalls A-Post) sowie ein Begleitschreiben mit der Bitte um Teilnahme an der Umfrage und möglichst rasches Zurücksenden des ausgefüllten Fragebogens beigelegt. Die Nutzung der A-Post für die Rücksendeküverts bewirkte, dass die retournierten Fragebögen exakt am Tage nach der Absendung durch die Befragten bei uns eingingen. Für jeden Fragebogen wurden Absende- und Eingangsdaten dokumentiert. Unter Kontrolle von Werk- und Sonntagen konnte wegen der ausschließlichen Verwendung der A-Post die Antwortlatenz exakt in Tagen berechnet werden. Selbstverständlich muss die auf diese Weise berechnete Antwortlatenz nicht die exakte Zeit wiedergeben, in der der Fragebogen ausgefüllt wurde. In einigen Fällen ist durchaus denkbar, dass der Fragebogen zwar rasch ausgefüllt, aber viel später zurückgeschickt wurde.⁴ Die Anonymität der Befragten war jederzeit gewährleistet. Bei der Erhebung wurden nicht alle Vorschläge der TDM nach Dillmann (2000; Dillman et al. 2009) umgesetzt, weil es ausschließlich um die Feststellung des Effektes monetärer Anreize für das Ausfüllen und Retournieren des Fragebogens ging. So wurde nicht nur auf einen gesonderten Informationsbrief im Vorfeld der eigentlichen Befragung sowie auf eine Dankespostkarte im Nachgang verzichtet, sondern auch auf wiederholtes Nachfassen. In diesem Punkt unterscheidet sich unser Methodenexperiment von dem von Skarbak-Kozietulska et al. (2012).

Ein weiterer Unterschied zur Studie von Skarbak-Kozietulska et al. besteht darin, dass anstatt einer selektiven Stichprobe bereits straffällig gewordener Respondenten eine Zufallsstichprobe aller in Bern gemeldeter Erwachsenen vorliegt. Damit kann die Antwortvalidität nur indirekt durch den Vergleich zwischen den drei Gruppen vorgenommen werden.

⁴ Wie lange die Zeitspanne zwischen dem Ausfüllen und dem Zurücksenden der Fragebögen in den einzelnen Fällen bzw. in den drei Vergleichsgruppen jeweils war, konnte nicht gemessen werden. Allerdings gibt es keinen theoretisch fundierten und empirisch abgesicherten Grund anzunehmen, dass einmal ausgefüllte Fragebögen nicht auch zeitnah retourniert werden – zumal in unserem Fall den Befragten zusammen mit dem Fragebogen ein bereits adressierter und frankierter Rückumschlag zugestellt wurde.

³ Zusätzlich erhielten die angeschriebenen Personen – den Empfehlungen der TDM folgend – den Hinweis, dass sie dieses Geld behalten können, gleichgültig, ob sie sich an der Befragung beteiligen oder sich ganz verweigern.

Es kann lediglich festgestellt werden, ob sich die Gruppen hinsichtlich selbstberichteter Intention und Prävalenz⁵ für Massendelikte wie Ladendiebstahl, Schwarzfahren, Versicherungs- und Steuerbetrug systematisch voneinander unterscheiden. Ob es sich hierbei um wahrheitsgemäße Angaben handelt, bleibt unbekannt. Da die Befragten zufällig ausgewählt und den Gruppen zugewiesen wurden, sollten sich Anzahl und Verteilung bereits straffällig gewordener Personen in den drei Gruppen nicht statistisch bedeutsam unterscheiden. Sollte ein Effekt der TTR auf die berichtete Prävalenz und/oder Intention krimineller Handlungen zwischen den Gruppen festzustellen sein, so sollte dies folglich auf die unterschiedlichen Stimuli (Geld im Voraus erhalten; Geld versprochen; weder Geld erhalten noch versprochen) zurückzuführen sein. Zum anderen ist darauf hinzuweisen, dass unsere Feldphase von 16 Tagen im Vergleich zur Studie von Skarbek-Kozietulska et al. (2012: 114) mit einer Feldphase von 119 Tagen erheblich kürzer ist. Während bei unserem Methodenexperiment für die VG 1 ein Median von 9 Tagen berechnet werden konnte, liegt er in der Studie von Skarbek-Kozietulska et al. (2012: 14) für die gesamte Stichprobe bei 20 Tagen.

4. Empirische Befunde

Nach Bereinigung neutraler Ausfälle konnte für die verbliebene Nettostichprobe festgestellt werden, dass sich der Rücklauf systematisch zwischen den Gruppen unterschied (vgl. Becker et al. 2007). Während rund 39 Prozent der Kontrollgruppe und lediglich 34 Prozent der VG 2 (Geld versprochen) den Fragebogen ausgefüllt zurückschickte, war dies

für 63 Prozent der VG 1 (Geld im Voraus) der Fall. Weiterführende Analysen kamen zum Ergebnis, dass sich die kooperierenden Befragten in den drei Gruppen hinsichtlich demographischer Merkmale nicht systematisch voneinander unterschieden. Die Gruppen unterschieden sich auch nicht signifikant im Selbstbericht ihrer Delinquenz (vgl. Becker & Mehlkop 2011). Ob es allerdings einen systematischen Zusammenhang zwischen der TTR und Antwortvalidität gibt, soll im Folgenden detailliert untersucht werden.

Einen systematischen Zusammenhang zwischen berichtetem delinquenten Handeln und TTR scheint es in unserem Datensatz nicht zu geben (vgl. Tabelle 1). Weder für die Intention einer Straftat (Modell 1) noch für deren Prävalenz (Modell 4) sind statistisch signifikante Effekte der verstrichenen Zeit festzustellen. Dies gilt auch dann, wenn alle Straftaten zu einem „Gesamtdelikt“ zusammengefasst werden; die entsprechenden Logit-Koeffizienten betragen 0.45 und 0.54 und sind statistisch nicht signifikant (nicht dargestellt). Selbst wenn die Art der monetären Anreize in die Regressionsgleichungen aufgenommen wird, sind keine Effekte auf die Intention (Modell 3) oder auf die Prävalenz (Modell 6) nachweisbar.⁶ Wird die Antwortlatenz für die Kontroll- und die beiden Vergleichsgruppen zentriert für die verstrichene Zeit, in der ein Viertel der Gruppenmitglieder den ausgefüllten Fragebogen retourniert haben (5 Tage für VG 1, 11 Tage für VG 2 und 9 Tage für KG), dann zeigen sich TTR-Effekte, die allerdings nur auf dem 10-Prozent-Niveau signifikant sind (siehe Modelle 2 und 5).⁷ Dieser Befund deutet darauf hin, dass innerhalb der Gruppen eine Varianz der TTR vorliegt, die sich auf die Antwortvalidität niederschlagen könnte.

⁵ Die selbstberichtete Intention zur Begehung der untersuchten Delikte wurden mit folgenden Fragen erhoben: „Können Sie sich vorstellen, im Kaufhaus Waren mitzunehmen, ohne dafür zu bezahlen?“; „Können Sie sich vorstellen, die jährliche Steuererklärung nicht wahrheitsgemäß auszufüllen, um dadurch weniger Abgaben zahlen zu müssen?“; „Können Sie sich vorstellen, bei der Hausratsversicherung falsche Angaben zu machen, um mehr Entschädigung zu bekommen?“; „Können Sie sich vorstellen, mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu fahren, ohne einen gültigen Fahrausweis zu besitzen?“. Die Antwortmöglichkeiten waren bei allen Fragen „Ja, das würde ich unter Umständen tun“ bzw. „Nein, das würde ich unter keinen Umständen tun“. Zur Abfrage der Prävalenz wurden nach der Frage „Haben Sie selber irgendwann im Laufe Ihres Lebens eines oder mehrere der folgenden Delikte begangen?“ die oben genannten Delikte aufgelistet, die Antwortmöglichkeiten waren jeweils: „Ja, mehr als einmal“, „Ja, einmal“ und „Nein, niemals“.

⁶ Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, dass es eine Interaktion zwischen der Art der Vergabe des monetären Anreizes und der Teilnahmebereitschaft bzw. den Angaben zur kriminellen Vergangenheit gibt, und zwar in dem Sinne, dass Menschen, die in der Vergangenheit bereits kriminell geworden sind (oder dies für die Zukunft intendieren) anders auf die verschiedenen Anreize reagieren, was wiederum einen Einfluss auf die Bereitschaft hat, an einer postalischen Befragung teilzunehmen. Das kann hier nicht ohne weiteres getestet werden, da dann zumindest die Verteilung früherer Kriminalität auch in der Gruppe der Nichtteilnehmer bekannt sein müsste. Da aber die Unterschiede nur für ein Delikt statistisch signifikant sind, wird diese Vermutung hier nicht überbewertet.

⁷ Da für die Kontrollgruppe und die Experimentalgruppe (VG 2), denen Geld als Gegenleistung versprochen wurde, kein Median für die Antwortlatenz berechnet werden konnte, wurde diese Größe verwendet.

Tabelle 1 Intention und Prävalenz für Straftaten

	Ladendiebstahl		Steuerbetrug		Versicherungsbetrug		Schwarzfahren	
Intention – Modell 1								
Konstante	-2,666*	(,562)	-0,787*	(,325)	-1,342***	(,345)	-0,438	(,301)
TTR (in Tagen)	0,028	(,058)	-0,014	(,036)	0,037	(,036)	0,045	(,033)
AME	0,002		-0,003		0,007		0,011	
Pseudo-R ²	0,002		0,001		0,004		0,007	
N	199		200		199		197	
Intention – Modell 2								
TTR (zentriert)	-0,012	(,056)	0,014	(,034)	-0,022	(,035)	-0,056⁺	(,032)
AME	-0,001		0,003		-0,004		-0,014	
Intention – Modell 3								
Konstante	-2,327***	(,654)	-0,423	(,398)	-1,555***	(,441)	-0,296	(,378)
KG (Referenz)	0		0		0		0	
VG1: Gelderhalt	-0,537	(,615)	-0,497	(,365)	0,233	(,402)	-0,090	(,344)
AME	-0,039		-0,101		0,044		-0,022	
VG2: Versprechen	-0,474	(,658)	-0,649	(,409)	0,498	(,418)	-0,647	(,377)
AME	-0,035		-0,132		0,095		-0,157	
TTR (in Tagen)	0,025	(,060)	-0,014	(,037)	0,033	(,037)	0,055	(,034)
AME	0,002		-0,003		0,006		0,013	
Pseudo-R ²	0,010		0,013		0,011		0,020	
N	199		200		199		197	
Prävalenz – Modell 4								
Konstante	-1,290***	(,333)	-2,354***	(,600)	-2,304***	(,564)	0,348	(,312)
TTR (in Tagen)	0,057	(,035)	-0,051	(,072)	-0,036	(,066)	0,045	(,035)
AME	0,012		-0,003		-0,002		0,010	
Pseudo-R ²	0,011		0,006		0,003		0,006	
N	199		199		199		199	
Prävalenz – Modell 5								
TTR (zentriert)	-0,016	(,033)	0,056	(,068)	0,107	(,067)	-0,062⁺	(,034)
AME	-0,004		0,003		0,007		-0,014	
Prävalenz – Modell 6								
Konstante	-1,038*	(,403)	-1,495*	(,687)	-1,765**	(,663)	0,479	(,400)
KG (Referenz)	0		0		0		0	
VG1: Gelderhalt	-0,521	(,379)	-1,359	(,708)	-1,463	(,840)	-0,041	(,375)
AME	-0,108		-0,074		-0,093		-0,009	
VG2: Versprechen	0,095	(,384)	-2,021	(1,07)	0,202	(,613)	-0,709	(,393)
AME	0,020		-0,110		0,013		-0,153	
TTR (in Tagen)	0,046	(,036)	-0,057	(,076)	-0,064	(,068)	0,057	(,037)
AME	0,010		-0,003		-0,004		0,012	
Pseudo-R ²	0,023		0,083		0,056		0,037	
N	199		199		199		199	

[†]p ≤ 0,1; *p ≤ 0,05; **p ≤ 0,01; ***p ≤ 0,001 (Logit-Koeffizienten); in Klammern: Standardfehler; kursiv: Average Marginal Effects (AME); geschätzt mit logistischer Regression)

Im Gegensatz zu Skarbek-Kozietulka et al. (2012) finden wir in unserem Methodenexperiment keine direkten Effekte der TTR auf ein *underreporting* von begangenen oder intendierten Straftaten. Dies kann jedoch auch daran liegen, dass wir zum einen auf wiederholtes Nachfassen verzichtet haben und zum anderen eine erheblich kürzere Feldphase angesetzt haben. Auch die recht unterschiedliche Zusammensetzung der beiden Stichproben – nur bekannte Straftäter in der Studie von Skarbek-Kozietulka et al. gegenüber einer Zufallsstichprobe aller in Bern gemeldeten Erwachsenen in dieser Studie – kann hier eine Rolle spielen. Angesichts dessen soll unser Experiment dezidiert nicht als eine Replik auf Skarbek-Kozietulka et al. angesehen werden. Hier stehen mögliche Effekte eines anderen Elements der TDM – nämlich die der monetären Anreize – im Fokus des Interesses.

Wie zuvor beschrieben, sind die Befragten zufällig zur Kontrollgruppe ohne materiellen Anreiz oder zu einer der beiden Untersuchungsgruppen „Geld gegen Leistung versprochen“ bzw. „Geld im Voraus“ zugewiesen worden. Deswegen kann angenommen werden, dass der „wahre“ Anteil von Straftätern in allen drei Vergleichsgruppen sich nicht signifikant unterscheidet. Für Ladendiebstahl findet sich der größte Anteil von Personen, welche eigene Delinquenz zugegeben haben, in der Vergleichsgruppe „Geld versprochen“. Gleiches gilt für den Versicherungsbetrug (Tabelle 2). Hingegen finden sich für Schwarzfahren und Steuerbetrug die höchsten Anteile delinquenter Personen in der Kontrollgruppe. Somit kann zunächst festgehalten werden, dass der materielle Anreiz an sich keinen robusten Effekt auf die Preisgabe der eigenen Delinquenz hat, weil nur der Zusammenhang für Steuerbetrug signifikant ist ($\chi^2 = 7,203$; $p = 0,027$; d.f. = 2).

Für die Intention gilt, dass hier die Unterschiede zwischen den Vergleichsgruppen noch geringer als bei der Prävalenz sind. Ladendiebstahl, Schwarzfahren und Steuerbetrug werden am häufigsten in der Kontrollgruppe intendiert, wohingegen in der Gruppe, der Geld bei Teilnahme versprochen wurde, am ehesten der Versicherungsbetrug intendiert wird. Jedoch sind diese Unterschiede einem χ^2 -Test zufolge sämtlich nicht statistisch signifikant. Angesichts dessen, dass nur einer von acht Zusammenhängen das übliche Signifikanzniveau erreicht, kann hier nicht von einem systematischen Zusammenhang gesprochen werden.

Allerdings ist zuvor vermutet worden, dass sich die Effekte der Latenz auf die Wahrscheinlichkeit, die

eigene Delinquenz preiszugeben, zwischen den drei Gruppen unterscheiden könnten. Das belegen die Berechnungen in Tabelle 3, in der die Effekte der TTR nun sowohl für die Delikte als auch die VG und KG getrennt berechnet wurden. Mittels getrennter Berechnungen soll überprüft werden, ob innerhalb der beiden Versuchsgruppen bzw. der Kontrollgruppe Effekte der TTR auftreten. Für Befragte, denen Geld bei Teilnahme versprochen wurde, gibt es einen Effekt der Latenz: Befragte, die unter dieser Bedingung spät antworten, geben mehr delinquente Handlungen zu. Dies trifft allerdings nur für Schwarzfahren zu, und hier sowohl für die Prävalenz als auch für die Intention. Demzufolge neigen Personen, denen ein Geldbetrag als Gegenleistung für das Antworten in Aussicht gestellt wurde, umso stärker zum Zugeben des Schwarzfahrens, je mehr Zeit seit Erhalt des Fragebogens verstrichen ist.

Als Ad-hoc-Annahme kann vermutet werden, dass diese Gruppe nicht nur als „gute Befragte“ soziale Anerkennung suchen, sondern im letzten Moment eben auch noch die finanzielle Belohnung dafür mitnehmen wollen. Dass dies bei der Gruppe, denen Geld als Gegenleistung versprochen wurde, allerdings nur für das Schwarzfahren, aber nicht für andere Delikte zutrifft, bedeutet, dass unsere Hypothese kaum aufrechtzuerhalten ist. Es gibt offensichtlich keinen robusten systematischen Zusammenhang zwischen Antwortlatenz und Antwortvalidität, die gerade für diese Gruppe prognostiziert wurde.

Daraus ergeben sich folgende drei Fragen: Warum finden wir nur in der Versuchsgruppe „Geld versprochen“ einen Effekt der Latenz? Warum finden wir nur bei einem Delikt – nämlich Schwarzfahren – signifikante Effekte der Latenz? Und warum finden wir – im Unterschied zu Skarbek-Kozietulka et al. oder Kunz (2010) – ein *overreporting* anstelle eines *underreporting*?

Bezüglich der ersten Frage wurde von Becker & Mehlkop (2011) angenommen, dass bei den Befragten in der Gruppe „Geld versprochen“ im Unterschied zur Bedingung einer Gabe im Voraus keine Norm der Reziprozität ausgelöst wird. Folglich überlegen diese Personen länger, ob sie überhaupt an der Befragung teilnehmen sollen. Daher verbleibt ihnen nach der Entscheidung für die Teilnahme weniger Zeit (um das Geld zu erhalten) und sie füllen den Fragebogen mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit so aus, dass die Angaben nicht mit dem „wahren“ Wert übereinstimmen. Im Gegensatz dazu löst das dem Fragebogen beigelegte Geld

Tabelle 2 Intention und Prävalenz für Straftaten nach materiellem Anreiz

<i>Intention</i>				
Straftat	Geld erhalten	Geld versprochen	kein Anreiz	Insgesamt
Ladendiebstahl				
Nein	93,6 %	92,9 %	89,2 %	92,0 %
Ja	6,4 %	7,1 %	10,8 %	8,0 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Schwarzfahrt				
Nein	50,0 %	60,7 %	46,0 %	51,8 %
Ja	50,0 %	39,3 %	54,0 %	48,2 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	78	56	63	197
Versicherungsbetrug				
Nein	74,7 %	67,9 %	78,1 %	73,9 %
Ja	25,3 %	32,1 %	21,9 %	26,1 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Steuerhinterziehung				
Nein	73,4 %	76,8 %	63,1 %	71,0 %
Ja	26,6 %	23,2 %	36,9 %	29,0 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Prävalenz				
Straftat	Geld erhalten	Geld versprochen	kein Anreiz	Insgesamt
Ladendiebstahl				
Nein	77,2 %	62,5 %	65,6 %	69,3 %
Ja	22,8 %	37,5 %	34,4 %	30,7 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Schwarzfahrt				
Nein	30,4 %	42,9 %	28,1 %	33,2 %
Ja	69,6 %	57,1 %	71,9 %	66,8 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Versicherungsbetrug				
Nein	97,5 %	89,3 %	90,6 %	93,0 %
Ja	2,5 %	10,7 %	9,4 %	7,0 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199
Steuerhinterziehung				
Nein	96,2 %	98,2 %	87,5 %	94,0 %
Ja	3,8 %	1,8 %	12,5 %	6,0 %
Insgesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	79	56	64	199

Tabelle 3 Intention und Prävalenz für Straftaten nach Art der Vergabe von Anreizen

<i>Intention</i>								
	Ladendiebstahl		Steuerbetrug		Versicherungsbetrug		Schwarzfahren	
Kontrollgruppe								
Konstante	-3,378***	(1,03)	-0,302	(,562)	-2,369***	(,742)	-0,307	(,562)
TTR (in Tagen)	0,136	(,093)	-0,028	(,061)	0,123	(,071)	0,056	(,061)
AME	0,013		-0,007		0,020		0,014	
Pseudo-R ²	0,050		0,003		0,046		0,050	
N	65		65		65		63	
VG 1: Geldbetrag im Voraus erhalten								
Konstante	-2,181*	(,893)	-0,739	(,499)	-0,320	(,514)	0,052	(,445)
TTR (in Tagen)	-0,076	(,126)	-0,040	(,064)	-0,116	(,073)	-0,007	(,054)
AME	-0,005		-0,008		-0,021		-0,002	
Pseudo-R ²	0,011		0,004		0,032		0,000	
N	78		79		78		78	
VG 2: Geldbetrag versprochen								
Konstante	-2,137*	(1,10)	-1,559*	(,743)	-1,726*	(,712)	-1,719*	(,693)
TTR (in Tagen)	-0,049	(,118)	0,039	(,070)	0,103	(,066)	0,136*	(,065)
AME	-0,003		0,007		0,021		0,030	
Pseudo-R ²	0,006		0,005		0,036		0,063	
N	56		56		56		56	
<i>Prävalenz</i>								
	Ladendiebstahl		Steuerbetrug		Versicherungsbetrug		Schwarzfahren	
Kontrollgruppe								
Konstante	-1,086	(,589)	-1,669*	(,810)	-1,615	(,902)	0,901	(,606)
TTR (in Tagen)	0,052	(,061)	-0,034	(,091)	-0,085	(,111)	0,005	(,065)
AME	0,012		-0,004		-0,007		0,001	
Pseudo-R ²	0,009		0,003		0,046		0,050	
N	65		64		64		63	
VG 1: Geldbetrag im Voraus erhalten								
Konstante	-1,068*	(,526)	-2,041	(1,17)	-1,979	(1,51)	0,743	(,481)
TTR (in Tagen)	-0,022	(,066)	-0,208	(,215)	-0,320	(,330)	0,012	(,059)
AME	-0,004		-0,008		-0,008		0,003	
Pseudo-R ²	0,011		0,004		0,082		0,000	
N	79		79		79		79	
VG 2: Geldbetrag versprochen								
Konstante	-1,506*	(,678)	-4,405	(2,44)	-2,040*	(,966)	-1,081	(,646)
TTR (in Tagen)	0,106	(,064)	0,042	(,223)	-0,009	(,096)	0,153*	(,067)
AME	0,024		0,001		-0,001		0,034	
Pseudo-R ²	0,039		0,005		0,000		0,077	
N	56		56		56		56	

*p ≤ 0,05; **p ≤ 0,01; ***p ≤ 0,001 (Logit-Koeffizienten); in Klammern: Standardfehler; kursiv: Average Marginal Effects (AME); geschätzt mit logistischer Regression)

Tabelle 4 Intention und Prävalenz für Straftaten und soziale Erwünschtheit – nur VG „Geld versprochen“

	Intention		Prävalenz	
Konstante	8,589**	(3,138)	11,21***	(3,531)
TTR (in Tagen)	1,200*	(0,080)	1,237*	(0,085)
AME	0,030		0,033	
Social desirability belief	0,068***	(0,827)	0,043***	(0,902)
AME	-0,439		-0,479	
Pseudo-R ²	0,265		0,318	
N	56		56	

*p ≤ 0,05; **p ≤ 0,01; ***p ≤ 0,001 (Odds Ratios; in Klammern: Standardfehler; kursiv: Average Marginal Effects (AME); geschätzt mit logistischer Regression)

offensichtlich die soziale Norm der Reziprozität aus. Folglich verhalten sich diese Personen als kooperative Befragte und antworten zügig und wahrheitsgemäß. Warum in der Kontrollgruppe keine Effekte wie bei Skarbek-Kozietulska et al. oder Kunz (2010) auftreten, bleibt vorerst im Dunkeln. Die Neigung der Befragten zu sozialer Erwünschtheit und ihre Effekte können wir in zumindest einem Aspekt annähernd erfassen – nämlich anhand der *social desirability beliefs* (vgl. Stocké 2006, 2007), die über die subjektiv wahrgenommene Verwerflichkeit der Kriminalität im Allgemeinen und der einzelnen Delikte im Besonderen erfasst wird.

In Anlehnung an Skarbek-Kozietulska et al. (2012: 20 – Tabelle A2) wird ein Mittelwertindex aus Einstellungen zu allgemeiner Gesetzestreue, moralischen Bewertungen von Delikten wie Ladendiebstahl, Versicherungsbetrug, Schwarzfahren und Steuerhinterziehung sowie der Ablehnung von Rechtfertigungsgründen (Neutralisierungen) für diese Delikte gebildet (Cronbach's Alpha = 0,713). Der Wertebereich dieses Index reicht von 1 bis 5, wobei die höheren Werte einen starken *social desirability belief* indizieren. Der Mittelwert hierfür beträgt in der Kontrollgruppe 3,92, in der Gruppe mit Geld im Voraus 3,90 und für die letzte Gruppe, der Geld gegen Lieferung von Antworten versprochen wurde, rund 4,04. Die Wahrnehmung der sozialen Erwünschtheit ist in der letzten Gruppe größer als bei den anderen beiden Gruppen (t-Wert: 1,761, p = 0,080). Die Befragten in dieser Gruppe betrachten Kriminalität im Allgemeinen verwerflicher als die beiden anderen Gruppen – aber gerade in dieser Gruppe liegt ein Effekt der TTR vor. Dieser Befund ist ebenfalls unerwartet. *Social desirability belief* und Dauer der Antwort (d. h. Zeit zwischen Erhalt und Rücksenden des Fragebogens) korrelieren positiv bei 0,116 (statistisch insignifikant).

Welche Resultate zur Intention und Prävalenz von kriminellen Handlungen ergeben sich nun für diese Gruppe, der Geld gegen Erhalt des Fragebogens versprochen wurde, wenn *social desirability belief* mit der TTR in Verbindung gebracht wird? Die Überzeugung für soziale Erwünschtheit weist in die theoretisch erwartete Richtung (Tabelle 4). Befragte, die glauben, dass Kriminalität sozial unerwünscht ist, berichten auch weniger kriminelle Handlungen. Der zuvor aufgedeckte Effekt der Antwortlatenz für diese Gruppe (siehe Tabelle 3) bleibt unverändert und ist weiterhin mit positivem Effekt statistisch signifikant.

Wenn unsere These über den Zusammenhang zwischen der Art der Vergabe eines materiellen Anreizes und unwarhen Antworten bzw. TTR zutreffend wäre (vgl. Tabelle 1), dann sollten, so die zweite Vermutung, diejenigen Befragten, denen das Geld versprochen wurde, eigentlich bei den meisten Fragen auch unwahr antworten. Jedoch kann dies nur für das Schwarzfahren, aber nicht für die anderen Delikte festgestellt werden.

Ob bei anderen heiklen Fragen – jenseits der Delinquenz der Befragten – Effekte der Latenz in dieser Gruppe auftreten, wurde mittels OLS-Regression mit der TTR als unabhängiger Variable untersucht. Folgende abhängigen Variablen wurden herangezogen: Einschätzung der eigenen Empathie bzw. Egozentrik, Preisgabe eigener finanzieller Probleme, Selbsteinstufung hinsichtlich der Religiosität sowie der Schicht und das angegebene (logarithmierte) Einkommen. Es kann angenommen werden, dass die Befragten diese Items ebenfalls als „heikel“ wahrnehmen und entsprechend verzerrt antworten. Für keine dieser abhängigen Variablen sind signifikante Effekte der Latenzzeit zu verzeichnen, was darauf hindeutet, dass unsere These nicht ohne weiteres aufrechterhalten werden kann.

Tabelle 5 Bewertung der Straftaten nach Art der Vergabe des monetären Anreizes (Geld versprochen)

Bewertetes Delikt	Geld versprochen?	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler
Ladendiebstahl	Ja	56	3,80	1,017	0,136
	Nein	143	3,62	0,911	0,076
Versicherungsbetrug	Ja	56	3,93	0,912	0,122
	Nein	143	3,99	0,843	0,071
Schwarzfahren	Ja	55	3,24	1,071	0,144
	Nein	143	2,85	1,169	0,098
Steuerhinterziehung	Ja	56	4,18	0,855	0,114
	Nein	143	4,02	0,851	0,071

Abschließend kommen wir zur dritten Frage. Im Unterschied zur Studie von Skarbek-Kozietulska et al. (und auch zu Kunz 2010) finden wir, dass zunehmende Latenz in der Gruppe, der Geld als Gegenleistung versprochen wurde, eine höhere Wahrscheinlichkeit dafür aufweist, dass ein Delikt zugegeben wird (*overreporting*). Möglicherweise wollen sich die Befragten in der Tat als „gute Befragte“ im Sinne des Themas der Befragung (Delinquenz) darstellen, indem sie mehr Delikte angeben, als sie wirklich begangen haben – vielleicht auch, weil sie glauben, dafür „bezahlt“ worden zu sein. Falls das der Fall wäre, dann sollten diese Befragten das Delikt wählen, welches als das harmloseste angesehen wird.

Über alle Befragten hinweg ist Schwarzfahren das Delikt, das am wenigsten verwerflich auf einer Skala von 1 für „überhaupt nicht schlimm“ bis 5 für „sehr schlimm“, bewertet wird. Während für Schwarzfahren das arithmetische Mittel bei 2,96 liegt, beträgt es für Ladendiebstahl 3,67, für Versicherungsbetrug 3,97 und schließlich für Steuerhinterziehung 4,07. Interessant ist nun allerdings, wie die Befragten, denen Geld für Antworten versprochen wurde, über das Schwarzfahren denken.

Es gibt bei den Delikten des Ladendiebstahls, Versicherungsbetrugs und der Steuerhinterziehung keine signifikanten Unterschiede in der Bewertung zwischen der Gruppe, der Geld versprochen wurde, und den beiden Vergleichsgruppen. Der einzige signifikante Unterschied auf 5 %-Niveau besteht für Schwarzfahren (t-Wert für unabhängige Stichproben: 2,114). Die Befragten, denen Geld in Aussicht gestellt wurde, bewerten dieses Delikt signifikant negativer als die beiden anderen Befragtengruppen.

Um zu testen, ob Befragte, die lange mit dem Ausfüllen des Fragebogens gezögert haben (hohe TTR), tatsächlich in ihrem Antwortverhalten auf die Verwerflichkeit der Delikte reagieren, wird in einer

multivariaten Analyse, die aus Platzgründen nicht abgebildet ist, neben den Haupteffekten für die Bewertung von Schwarzfahren und die TTR die Interaktion zwischen diesen beiden Variablen berücksichtigt. Diese Interaktionsvariable übt keine signifikanten Effekte auf die Neigung zu *overreporting* von Schwarzfahren aus. Demnach gibt es bislang keine Belege dafür, dass die Befragten in der Gruppe mit Aussicht auf Geld das Delikt „Schwarzfahren“ mit zunehmender Latenz vermehrt zugeben, weil sie es für harmlos halten (und deswegen auch das Geständnis als ungefährlich ansehen).⁸

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerung

Mit dem vorliegenden Methodenexperiment wurde versucht, zur Aufklärung des Zusammenhangs von Antwortlatenz und Validität von Antworten zu Fragen über das delinquente Verhalten in postalischen Befragungen beizutragen. Ausgangspunkt unserer Analyse war der Befund von Skarbek-Kozietulska et al. (2012), dass die Antwortvalidität in einer Stichprobe bekannter Straftäter mit der verstrichenen Zeit seit Erhalt des Fragebogens und mit wie-

⁸ Es gibt keinen systematischen Zusammenhang zwischen der Antwortlatenz und der Antwortvalidität, die gerade für diese Vergleichsgruppe prognostiziert wurde. Über die Gründe für diesen Befund kann lediglich spekuliert werden: Es könnte am indirekten Test der Antwortvalidität oder an der relativ kurzen Feldphase, aber auch an der Stichprobe liegen, die nicht nur straffällig gewordene Befragte beinhaltet. Mit den verfügbaren Daten lässt sich dies nicht feststellen. Festgehalten werden kann aber an einem früheren Befund – nämlich, dass es in Bezug auf den Rücklauf und die Antwortvalidität nicht empfehlenswert ist, den Befragten eine Belohnung als Gegenleistung für einen ausgefüllten Fragebogen zu versprechen (vgl. Becker & Mehlkop 2010). Nochmals: Auch in der Kontrollgruppe stellen wir keine TTR-Effekte fest.

derholten Nachfassaktionen im Sinne der TDM abnimmt. Aus Sicht der strukturell-individualistischen Handlungstheorie wurde – in Anlehnung an das von Esser (1986) vorgeschlagene werterwartungstheoretische Modell des Antwortverhaltens von Befragten in sozialwissenschaftlichen Surveys – für unsere Analyse mit anderen Experimentaldaten nunmehr angenommen, dass hierbei auch monetäre Anreize, die bei Skarbek-Kozietulska et al. nicht eingesetzt worden sind, als weiteres zentrales Element⁹ der TDM eine Rolle spielen könnten. Unsere forschungsleitende These war, dass insbesondere bei denjenigen Befragten, denen als Gegenleistung für das Retournieren eines ausgefüllten Fragebogens ein Geldbetrag versprochen wurde, mit der verstrichenen Zeit seit Erhalt des Fragebogens und dem Wissen um das nahende Ende der Rücksendefrist der Druck ansteigen könnte, noch rasch und dabei wenig sorgfältig zu antworten, um doch noch die Belohnung zu erhalten. Demnach sollte gerade in dieser Gruppe ein negativer Effekt der TTR auf die Validität der Antworten auftreten.

Das Methodenexperiment wurde mit einer zufällig gezogenen Stichprobe von 510 erwachsenen Bürgerinnen und Bürger in Bern im Jahre 2006 durchgeführt. Wie anhand eines erweiterten werterwartungstheoretischen Handlungsansatzes prognostiziert, gab es für die drei miteinander verglichenen Gruppen – der einen Versuchsgruppe wurde bei der postalischen Befragung bedingungslos ein Geldbetrag von 10 Franken als Dank im Voraus beigelegt, der anderen Versuchsgruppe wurde der Geldbetrag als Gegenleistung für einen ausgefüllten Fragebogen versprochen und die Kontrollgruppe erhielt keinen monetären Anreiz – insgesamt keine statistisch signifikanten Effekte der Antwortlatenz auf die Validität der Antworten zu Intention und Prävalenz für Straftaten wie Steuerhinterziehung, Ladendiebstahl, Versicherungsbetrug und Schwarzfahren. Der Effekt des *underreporting* von Straftaten bei steigender Latenzzeit (TTR) in der Studie von Skarbek-Kozietulska et al. kann hier nicht festgestellt werden. Werden alle Delikte zusammengefasst, dann gibt es keine Effekte der Latenz auf die Preisgabe eigener Delinquenz (Intention und/oder Prävalenz). Auch wenn lediglich die Kontrollgruppe betrachtet wird, um möglichst nahe am Design von Skarbek-Kozietulska et al. zu sein, lässt sich der signifikante Latenzeffekt nicht zeigen. Erst mit der Zentrierung der Antwortlatenz für jede der

drei Gruppen, konnte ein auf dem 10 %-Niveau signifikanter Effekt der TTR festgestellt werden.

Dass wir im Gegensatz zu Skarbek-Kozietulska et al. keine signifikanten Effekte der TTR gefunden haben, liegt vermutlich daran, dass sie wiederholte Nachfassaktionen verwendet und eine längere Feldphase erlaubt haben, wohingegen wir verschiedene monetäre Anreize eingesetzt haben, die in der Studie von Skarbek-Kozietulska et al. nicht verwendet worden sind. Werden allerdings die Berechnungen für die Delikte getrennt und in verschiedenen Vergleichsgruppen durchgeführt, dann tritt nur für die Gruppe „Geld im Voraus erhalten“ und nur für das Delikt des Schwarzfahrens ein Effekt der Latenz auf. Dieser ist allerdings entgegen den Effekten bei Skarbek-Kozietulska et al. oder Kunz (2010) positiv, was auf ein *overreporting* im Vergleich zu den beiden anderen Vergleichsgruppen und den anderen drei Delikten hinweist. Da diese Effekte nur für Schwarzfahren (Intention und Prävalenz) auftraten, können die TTR-Effekte nicht generalisiert werden. Damit ist die These, dass der Zusammenhang von Antwortlatenz und Antwortvalidität über monetäre Anreize moderiert wird, empirisch widerlegt. Ob dieses unerwartete Ergebnis mit dem indirekten Schließen auf systematische Antwortverzerrungen durch monetäre Anreize, der kurzen Feldphase von 16 Tagen oder der nichtselektiven Stichprobe (die nicht nur straffällig gewordene Befragte enthält) zusammenhängt, kann mit den verfügbaren Daten nicht überprüft werden. Damit ist die Suche nach den Ursachen und Mechanismen noch nicht beendet und müsste mit geeigneten Daten systematisch fortgesetzt werden.

Trotz der designbedingten Beschränkungen unseres Methodenexperiments bleibt zu überlegen, ob sich bei einer postalischen Befragung eine verhältnismäßig lange Feldphase mit entsprechenden Nachfassaktionen überhaupt rentiert (vgl. Kunz 2010).¹⁰ Die Ergebnisse von Skarbek-Kozietulska et al. legen nahe, dass mit jeder wiederholten Kontaktaufnahme die Validität und damit die Qualität der Daten leidet. Unsere Ergebnisse legen zudem nahe, dass monetäre Anreize im Voraus Nachfassaktio-

⁹ Der Effekt der *wiederholten* Nachfassaktionen auf die Antworten der Befragten wurde in unserer Studie nicht getestet.

¹⁰ Die Schlussfolgerung von Kunz (2010), einmalig in postalischen Befragungen erhobenes kriminelles Verhalten würde im Aggregat für die Bevölkerung zu überschätzten Kriminalitätsraten führen, ist von Skarbek-Kozietulska et al. zu Recht kritisiert worden. Eher führen Nachfassaktionen zu verzerrten Angaben über delinquentes Verhalten und sind daher kontraproduktiv. Unsere früheren und die hier vorgelegten Befunde sprechen ebenfalls für diese kritische Anmerkung und damit wohl auch gegen die TDM (vgl. Becker & Mehlkop 2011; Mehlkop & Becker 2007).

nen (zumindest teilweise) überflüssig machen und gleichzeitig keine (negativen) Effekte auf die Datenqualität ausüben: Bei einer hochangesetzten Netto-Stichprobe lässt sich mit einem monetären Anreiz im Voraus innerhalb kurzer Zeit eine hohe Rücklaufquote erreichen, ohne dass zugleich die Datenqualität darunter leiden würde. Somit kann der im Voraus gezahlte monetäre Anreiz die negativen Effekte wiederholter Kontaktaufnahme, die Skarbek-Koziatulska et al. gefunden haben kompensieren. Nehmen wir als fiktives Beispiel den ALLBUS 2012 mit einer realisierten Fallzahl von 3.480 Befragten. Würde diese Bevölkerungsumfrage als postalische Befragung durchgeführt werden und die Befragten hätten 10 bis 20 Euro im Voraus mit dem Fragebogen erhalten, dann könnte diese Fallzahl bei einer Erhebungszeit von rund 14 Tagen und einer Netto-Stichprobe von rund 5.524 Adressen realisiert werden. Hierbei würden neben anderen Feldkosten die anfälligen Kosten und sonstigen Nachteile der *Tailored Design Method* entfallen.

Literatur

- Arzheimer, K. & M. Klein, 1998: Die Wirkung materieller Incentives auf den Rücklauf einer schriftlichen Befragung. *ZA-Information* 43: 6–31.
- Becker, R., 2006: Selective Response to Questions about Delinquency. *Quality & Quantity* 40: 483–498.
- Becker, R., R. Imhof & G. Mehlkop, 2007: Die Wirkung monetärer Anreize auf den Rücklauf bei einer postalischen Befragung und die Antworten auf Fragen zur Delinquenz. *Empirische Befunde eines Methodenexperimentes. Methoden – Daten – Analysen* 1: 5–34.
- Becker, R. & G. Mehlkop, 2011: Effects of Prepaid Monetary Incentives on Mail Survey Response Rates and on Self-reporting about Delinquency – Empirical Findings. *Bulletin of Sociological Methodology (Bulletin de Methodologie Sociologique)* 111: 5–25.
- Berger, F., 2006: Zur Wirkung unterschiedlicher materieller Incentives in postalischen Befragungen. Ein Literaturbericht. *ZUMA-Nachrichten* 58: 81–100.
- Darven, M., T.H. Rockwood, R. Sherrad & S. Campbell, 2003: Prepaid Monetary Incentives and Data Quality in Face-to-face Interviews. Data from the 1996 Survey of Income and Program Participation Incentive Experiment. *Public Opinion Quarterly* 67: 139–147.
- Diekmann, A. & B. Jann, 2001: Anreizformen und Ausschöpfungsquoten bei postalischen Befragungen. Eine Prüfung der Reziprozitätshypothese. *ZUMA-Nachrichten* 48: 19–27.
- Dillman, D.A., 2000: *Mail and Internet Surveys: The Tailored Design Method*. Second Edition. New York: Wiley.
- Dillman, D.A., J.D. Smyth & L.M. Christian 2009: *Internet, Mail, and Mixed-Mode Surveys: The Tailored Design Method*. Third Edition. New York: Wiley.
- Esser, H., 1974: Der Befragte. S. 107–145 in: J. v.Koolwijk & M. Wieken-Mayser (Hrsg.): *Erhebungsmethoden: Die Befragung. Techniken der empirischen Sozialforschung*, Band 4. München: Oldenbourg.
- Esser, H., 1986: Können Befragte lügen? Zum Konzept des „wahren Wertes“ im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 38: 314–336.
- Hill, D.H. & R.J. Willis, 2001: Reducing Panel Attrition. A Search for Effective Policy Instruments. *The Journal of Human Resources* 3: 416–438.
- James, J.M. & R. Bolstein, 1990: The Effect of Monetary Incentives and Follow-Up Mailings on the Response Rate and Response Quality in Mail Surveys. *Public Opinion Quarterly* 54: 346–361.
- Kunz, F., 2010: Mahnaktionen in postalischen Befragungen. Empirische Befunde zu Auswirkungen auf den Rücklauf, das Antwortverhalten und die Stichprobensammensetzung. *Methoden – Daten – Analysen* 4: 127–155.
- Mehlkop, G. & R. Becker, 2007: Zur Wirkung monetärer Anreize auf die Rücklaufquote in postalischen Befragungen zu kriminellen Handlungen. Theoretische Überlegungen und empirische Befunde eines Methodenexperimentes. *Methoden – Daten – Analysen* 1: 5–24.
- Paulhus, D.L., 1991: Measurement and Control of Response Bias. S. 17–59 in: J.P. Robinson, P.R. Shaver & L.S. Wrightsman (Hrsg.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. San Diego: Academic Press.
- Paulhus, D.L., 2002: Socially Desirable Responding: The Evaluation of a Construct. S. 49–69 in: H.I. Braun, D.N. Jackson & D.E. Wiley (Hrsg.), *The Role of Constructs in Psychological and Educational Measurement*. Mahwah: Erlbaum.
- Porst, R., 2001: Wie man die Rücklaufquote bei postalischen Befragungen erhöht. *ZUMA How-to-Reihe* 9. Mannheim: ZUMA.
- Singer, E., 1998: Incentives for Survey Participation: Research on Intended and Unintended Consequences. *ZUMA-Nachrichten* 22: 7–29.
- Skarbek-Koziatulska, A., P. Preisendörfer & F. Wolter, 2012: Leugnen oder gestehen? Bestimmungsfaktoren wahrer Antworten in Befragungen. *Zeitschrift für Soziologie* 41: 5–23.
- Stadtmüller, S. & R. Porst, 2005: Zum Einsatz von Incentives bei postalischen Befragungen. *ZUMA How-to-Reihe* 14. Mannheim: ZUMA.
- Stocké, V., 2007: Determinants and Consequences of Survey Respondents' Social Desirability Beliefs about Racial Attitudes. *Methodology. European Journal of Research Methods for the Behavioral and Social Sciences* 3: 125–138.
- Stocké, V., 2006: Attitudes toward Surveys, Attitude Accessibility and the Effect on Respondents' Susceptibility to Nonresponse. *Quality & Quantity* 40: 259–288.

Autorenvorstellung

Guido Mehlkop, geb. 1972 in Bonn-Beuel. Studium der Soziologie, Politikwissenschaften und Erziehungswissenschaften in Bonn. Promotion in Bonn. Habilitation in Dresden. Seit 2011 Professor für empirische Sozialforschung an der Universität Erfurt.

Forschungsschwerpunkte: Soziologie der Kriminalität und des abweichenden Verhaltens, Rational Choice Theorie, quantitative Methoden der empirischen Sozialforschung und angewandte Statistik.

Jüngste Publikationen: Incentives and Inhibitors of Abusing Academic Positions: Analysing University Students' Decisions about Bribing Academic Staff (mit S. Sattler, C. Sauer & P. Graeff), in: *European Sociological Review* 2013; Evaluating the Drivers of and Obstacles to the Willingness to Use Cognitive Enhancement Drugs: The Influence of Drug Characteristics, Social Environment, and Personal Characteristics (mit S. Sattler, C. Sauer & P. Graeff), in: *Substance Abuse Treatment, Prevention, and Policy* 2014; zuletzt in dieser Zeitschrift: Die Erklärung der Zustimmung zu familienpolitischen Umverteilungsmaßnahmen – Evidenz für das Wechselspiel von rationalen Erklärungsansätzen und der Bedeutung von Einstellungen zur Familie (mit R. Neumann), *ZfS* 41, 2012: 182–206.

Rolf Becker, geb. 1960 in Dillingen (Saar). Studium der Soziologie, Sozialpsychologie, Politikwissenschaft und Zeitgeschichte in Mannheim. Promotion in Berlin. Habilitation in Dresden. Seit 2004 Professor für Bildungssoziologie in Bern.

Forschungsschwerpunkte: Bildungssoziologie, Sozialstrukturanalyse, Lebensverlaufsforschung, Methoden der empirischen Sozialforschung und angewandte Statistik, Arbeitsmarkt- und Mobilitätsforschung.

Jüngste Publikationen: *Bildungskontexte* (hrsg. mit A. Schulze), Wiesbaden 2013. Reversal of Gender Differences in Educational Attainment – Historical Analysis of the West German Case, in: *Educational Research* 2014; zuletzt in dieser Zeitschrift: Studium oder Berufsausbildung? Eine empirische Überprüfung der Modelle zur Erklärung von Bildungsentcheidungen von Esser sowie von Breen und Goldthorpe (mit A.E. Hecken), *ZfS* 36, 2007: 100–117.

Stefan Hirschauer, Birgit Heimerl, Anika Hoffmann, Peter Hofmann

Soziologie der Schwangerschaft

Explorationen pränataler Sozialität

2014. VI/305 S., kt. EUR 19,80. ISBN 978-3-8282-0606-9

Eine Soziologie der Schwangerschaft gibt es nicht. Dieses Buch will sie ins Leben rufen. Es be-greift das Schwangersein als einen grundlegenden sozialen Prozess: als eine kommunikative Tat-sache, die festgestellt wird und sich herumspricht, als Beziehungsgeflecht zwischen Ungebore-nen, Austragenden, Ko-Schwangeren und Publikum, sowie als kollektiven Erwartungszustand, in den Frauen durch eine soziale Schwängerung hineingeraten. Das Buch verfolgt diesen Prozess auf der Basis einer langjährigen explorativen Studie: die soziale Geburt einer Schwangerschaft in der Entdeckung durch Paare und deren Coming Out als werdende Eltern, die Herstellung eines inwändigen Anderen in den visuellen Kontakten des Ultraschalls und den leiblichen Sondierun-gen der Kindsregungen, sowie die Formierung des Ungeborenen als Person durch Geschlechtszu-schreibung und Namensgebung. Ein erwartetes Kind wird zur Person, indem mit der organischen Teilung von Körpern zugleich eine soziale Bindung konstituiert wird.

Inhaltsübersicht:

1. Einleitung: Neuland Schwangerschaft

- 1.1 Schwangerschaft im 21. Jahrhundert
- 1.2 Die sozialen Grundlagen der Schwangerschaft

Die soziale Geburt der Schwangerschaft

2. Entdeckungen und Feststellungen: Zeichen im Erwartungskontext

- 2.1 Schwangerschaftserwartungen und die Projek-tierung von Kindern
- 2.2 Lebensweltliche Entdeckungen: leibliche Zeichen
- 2.3 Medizinische Tests im praktischen Gebrauch
- 2.4 Ärztliche Bestätigungen
- 2.5 ‚Schwangergehen‘ im paarbiografischen Kontext

3. Coming Out: Die Herstellung des Schwangerschaftspublikums

- 3.1 Die Einweihung Ko-Schwangerer
- 3.2 Mitteilungszwänge und die Selektion von Adressaten
- 3.3 Netzwerke

Die Konstitution eines inwändigen Anderen

4. Visuelle Sondierungen: Apparativ vermittelte Sichtkontakte

- 4.1 Bonding oder Separation? Der Ultraschalldiskurs
- 4.2 Bildrezeption
- 4.3 Bildproduktion

5. Leibliche Sondierungen: Kindsregungen und Körperkontakte

- 5.1 Das Aufspüren des Ungeborenen
- 5.2 Körperkontakte und Beziehungskonstitution
- 5.3 Die Inklusion Dritter in die innerleibliche Inter-aktion
- 5.4 Funkstille und körperliche Einsamkeit

Die Formierung der Person

6. Geschlechtliche Fixierungen

- 6.1 Von der Präferenzenmessung zur Geschlechts-zuschreibung
- 6.2 Geschlechtsankündigungen und der Wille zum Wissen
- 6.3 Präferenzen, Prognosen und Postferenzen
- 6.4 Das relationale Geschlecht in der Familientriade

7. Sprachliche Fixierungen: Die pränatale Namensfindung

- 7.1 Namensfindung als sozialer Prozess
- 7.2 Die Kriterien der Namenwahl
- 7.3 Protonamen

8. Schluss: Soziale Schwangerschaft und in-wändige Personen

- 8.1 Vom Körperzustand zum Erwartungsbogen
- 8.2 Die Teilnehmer
- 8.3 Territorien des ungeborenen Selbst

“ LUCIUS
LUCIUS



Stuttgart

Geschlechterunterschiede und Geschlechterunterscheidungen in Europa

Herausgegeben von Detlev Lück und Waltraud Cornelißen

Der Mensch als soziales und personales Wesen Band 24

2014. VIII/304 S., kt. € 34,-. ISBN 978-3-8282-0598-7

So selbstverständlich uns das Geschlecht im Alltag erscheint, so verwunderlich erscheint es oft in der näheren wissenschaftlichen Betrachtung. Und so breit das Spektrum der Disziplinen ist, die das Geschlecht zum Thema machen, so kontrovers sind auch die Positionen: Wie viel Biologie und wie viel soziale Konstruktion steckt in dem, was uns als Geschlecht begegnet? Ist die Unterscheidung zwischen Frau und Mann natürlich? Wann und wie lernen Kinder, was es bedeutet, weiblich oder männlich zu sein? Woher kommen die Attribute, die wir Frauen und Männern typischerweise zuschreiben? Warum unterscheiden sich diese Zuschreibungen zwischen verschiedenen Ländern, Generationen und Jahrzehnten? Wohin steuert der aktuelle Wandel dieser Zuschreibungen? Warum halten sich, trotz der Angleichung in Bildungsniveau und Erwerbsquote, so hartnäckig Unterschiede bei der Berufswahl, den Karrierechancen oder der Zuständigkeit für die Kinderbetreuung? An welcher Stelle haben wir es mit einer Diskriminierung zu tun, die ein staatliches Eingreifen fordert? Dieser Band hält auf die Fragen keine abschließenden Antworten parat. Vielmehr tragen die Beiträge darin einen aktuellen Zwischenstand der Debatte zusammen und spiegeln dabei bewusst die kontroversen Positionen wider.

Inhaltsübersicht

Detlev Lück

Geschlechterunterschiede und
Geschlechterunterscheidungen in Europa –
eine Einführung ins Thema

Harald A. Euler und Karl Lenz

Geschlechterunterschiede zwischen Biologie
und sozialer Konstruktion – ein Streitgespräch

Waltraud Cornelißen

Theoretische Perspektiven auf Geschlecht in
familialen Lebensformen

Claudia Opitz-Belakhal

Zur Geschichte der Geschlechter in Europa –
Debatten und Ergebnisse der
geschlechtergeschichtlichen Forschung

Waltraud Cornelißen und Inga Pinhard

Konstruktionen von Geschlecht in Kindheit
und Jugend

Anne Busch

Geschlechtersegregation auf dem Arbeitsmarkt

Bettina Hannover, Ilka Wolter,

Jochen Drewes, Dieter Kleiber

Geschlechtsidentität: Selbstwahrnehmung von
Geschlecht

Birgit Pfau-Effinger

Geschlechterarrangements in Europa:
Kulturelle Leitbilder, Politik und Arbeitsmarkt

Daniela Grunow

Aufteilung von Erwerbs-, Haus- und
Familienarbeit in Partnerschaften im
Beziehungsverlauf: der Einfluss von
Sozialpolitik in Europa

Sabine Toppe

Bedeutung von Elternschaft und deren
Ausgestaltung durch Frauen und Männer

Detlev Lück und Waltraud Cornelißen

Geschlechterunterschiede und
Geschlechterunterscheidungen in Europa –
vorläufiges Fazit und Ausblick

LUCIUS
LUCIUS



Stuttgart

Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens

Herausgegeben von Christian Müller, Frank Trosky und Marion Weber

Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft Band 94

2012. X/326 S., kt. € 42,-. ISBN 978-3-8282-0559-8

Die Ökonomik ist eine allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens, die von der Annahme rationalen Handelns ausgeht und nicht nur in den Wirtschaftswissenschaften, sondern auch in Soziologie und Politikwissenschaft eine Vielzahl erfolgreicher Erklärungen ermöglicht.

Der Band beleuchtet wissenschaftstheoretische Grundfragen nach der Geltung des viel kritisierten „Homo-Oeconomicus“-Ansatzes und fragt nach möglichen Erklärungs- und Prognoseproblemen. Anwendungen betreffen Institutionen wie die Europäische Union, Finanzintermediäre oder das Urheberrecht im Zeitenwandel sowie den politischen Prozess am Beispiel ökonomischer Theorien der Staatsverschuldung oder der Revolution. Ferner wird das Verhältnis von Ökonomik und Philosophie erörtert am Beispiel des Utilitarismus und der empirischen Glücksforschung.

Inhaltsübersicht

Teil I: Ökonomisch denken und erklären

Christian Müller, Warum Rational Choice?

Martin Leschke, Zum Modellbild der Ökonomik

Ullrich Heilemann, Anwendungs-, Geltungs- und Reflexivitätsprobleme von Prognosen

Hans Albert, Macht, Gesetz und Erklärung im ökonomischen Denken

Teil II: Ökonomik und Institutionen

Helmut Leipold, Zur Interdependenz der ordnungsbedingten Krisenursachen

Theresia Theurl und Dominik Schätzle, Reformvorschläge für Ratingagenturen

Marcus Conlé und Markus Taube, Zur institutionellen Fundierung der Finanzintermediation in Chinas Reformära

Thomas Eger und Marc Scheufen, Das Urheberrecht im Zeitenwandel

Dirk Wentzel, Bestimmungsgründe für eine optimale Größe der Europäischen Union

Hans Willgerodt, Mehr Europa?

Teil III: Ökonomik und politischer Prozess

Thomas Apolte, Revolutionen als Kollektivgut

Gideon Schingen, Warum Wähler keine Schulden wollen

Jürgen Backhaus, The Political Economy of Denying Pleasure

Teil IV: Ökonomik und Philosophie

Hartmut Kliemt, Sokrates und das Schwein – Glück und Ökonomik

Bernd Lahno, Utilitarismus und Wahrhaftigkeit

Teil V: Ökonomik als Beruf und Berufung: Manfred Tietzel als Wissenschaftler und Kollege

Hans Nutzinger, Ein Rückblick auf 35 Jahre aus naher Ferne

Thilo Sarrazin, Manfred Tietzel zur Vollendung des 65. Lebensjahres

Marin Weber, Die Eleganz des Paradiesvogels

Andrea Trosky und Frank Trosky, Der Dummkopfzyklus oder die Qual der Wahl

LUCIUS
et
LUCIUS



Stuttgart