

Wolfgang Franzen

Steuerpsychologie und Steuerpolitik

Teil 1: Steuerliches Entscheiden und Verhalten



Eine Studie im Auftrag der

Margarete und Johann Ley-Stiftung

Dezember 2010

Inhalt

1	Einleitung	4
2	Wie gehen Bürger mit Steuern um?	7
2.1	Kenntnisse über Steuern	7
2.1.1	Informationsstand	8
2.1.2	Subjektive Wahrnehmung und Bewertung der Besteuerung	9
2.2	Interesse an Steuern	12
2.3	Umgang mit Steuern	16
2.3.1	Die individuelle Ebene	16
2.3.1.1	Kognitive Restriktionen.....	16
2.3.1.2	Psychische Einflüsse.....	19
2.3.1.3	Steuermoral.....	21
2.3.1.4	Gerechtigkeit	25
2.3.1.5	Sozialpsychologische Legitimation von Steuerwiderstand	26
2.3.2	Die kollektive Ebene: Die Steuermentalität	27
2.3.3	Subjektivität und Rationalität beim Thema Steuern	33
2.4	Konsequenzen für Steuerlehre und Steuerpolitik?	34
3	Ein Verhaltensmodell der steuerlichen Entscheidungssituation	38
3.1	Entscheidungsmodelle	38
3.1.1	Die Bedeutung der Information für die Entscheidung	39
3.1.2	Restriktionen und Heuristiken	42
3.1.3	Typen von Entscheidungen	46
3.1.4	Das SOR-Modell.....	56
3.2	Steuerlich relevante Stimuli	62
3.2.1	Der steuerliche Rahmen	62
3.2.1.1	Veranlagungsverfahren.....	63
3.2.1.2	Compliancekosten.....	65
3.2.1.3	Gerechtigkeit	70
3.2.1.4	Image der Steuerbehörde	71

3.2.2	Die konkrete Besteuerung	72
3.2.2.1	Steuerart.....	72
3.2.2.2	Steuerbeitragshöhe.....	73
3.2.2.3	Gelegenheitsstruktur	74
3.2.2.4	Zahlungsfrist.....	76
3.2.3	Soziale Einflussfaktoren	77
3.2.3.1	Sozialstruktur.....	77
3.2.3.2	Soziales Umfeld	78
3.2.4	Mediale Einflüsse.....	82
3.3	Steuern in der Wahrnehmung der Bürger	86
3.3.1	Informationsverhalten	86
3.3.2	Aufmerksamkeit	94
3.3.3	Wahrnehmungsverzerrung	98
3.3.4	Subjektive Besteuerung.....	101
3.4	Die Verarbeitung steuerlich relevanter Informationen	103
3.4.1	Die Steuerkarriere.....	104
3.4.2	Das Steuerschema	107
3.4.3	Entscheidungsfaktoren	112
3.4.3.1	Emotion und Motivation.....	112
3.4.3.2	Risikoneigung.....	124
3.4.3.3	Reaktanz	127
3.4.3.4	Involvement.....	129
3.4.3.5	Neutralisation	133
3.4.4	Der Entscheidungsprozess.....	136
3.5	Zwischen Compliance und Noncompliance.....	144
3.5.1	Formen und Motive von Compliance	146
3.5.2	Formen von und Gründe für Noncompliance.....	150
3.6	Typologie von Steuerpflichtigen.....	153
4	Literatur.....	161

1 Einleitung

Steuerpflichtige stehen stets vor der Grundsatzentscheidung zwischen Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung. Viele Aspekte beeinflussen den Umgang mit Steuern, darunter *ökonomische* wie die Höhe des Steuerbeitrags oder die individuelle finanzielle Lage, *rechtliche* wie die Verfolgung und Ahndung von Steuerdelikten, *psychologische* wie der Zwangscharakter der Steuer, die individuelle Risikoneigung oder ethisch-moralische Werte und Einstellungen und *soziokulturelle* Faktoren wie etwa die Bewertung der Steuermoral im sozialen Umfeld oder die Steuermentalität.

Als makroökonomischer Ansatz geht die *Allgemeine Steuerlehre* nur wenig auf steuerliche Entscheidungen der Bürger ein. Das ökonomische Standardmodell zur Steuerhinterziehung setzt sich mit dem Thema auseinander, führt aber zu völlig unhaltbaren Annahmen über das Ausmaß von Steuerdelikten. Eine realistische Theorie des Steuerzahlerverhaltens existiert nicht. Dieses Forschungsprojekt geht der Frage nach, welchen Nutzen eine mikroökonomische Fundierung des Verhaltens von Steuerpflichtigen für Steuerlehre und Steuerpolitik haben könnte.

Zu diesem Zweck behandelt der vorliegende erste Band zunächst den tatsächlichen Umgang der Bevölkerung mit dem Thema Steuern anhand zahlreicher empirischer Befunde (Kapitel 2). Es zeigt sich, dass der konkrete Informationsstand über Steuern äußerst dürftig ist; diese Erkenntnis zieht sich durch alle steuerliche Bereiche, gleich, ob es sich um direkte oder indirekte Steuern handelt, um die absolute oder relative Höhe der eigenen steuerlichen Beiträge, um Grundbegriffe der Steuerthematik oder Inhalte und Auswirkungen von Steuerreformen. Die große Mehrheit der Bürger ist nicht sonderlich an steuerlichen Fragestellungen interessiert. Dennoch vertreten alle eine feste Meinung zu ihren Steuern, die sie meist als überhöht bewerten.

Menschen handeln nicht rational; dies schließt steuerliche Entscheidungsprozesse ein. Psychologische und soziokulturelle Größen wie Steuermoral und Steuermentalität weisen überdies oft Ambivalenzen auf: Einerseits wird das Recht des Staates auf Steuern und Steuerehrlichkeit anerkannt. Andererseits hat der Staat bei vielen Bürgern an Vertrauen verloren; ein Teil der Zensiten fühlt sich aus diesem Grund nicht mehr an die Steuerpflicht gebunden. Die Verteilung der Steuern auf unterschiedliche Bevölkerungsgruppen wird häufig als ebenso unfair empfunden wie ein vermeintliches Ungleichgewicht zwischen Steuern und staatlichen Gegenleistungen.

Traditionelle ökonomische Ansätze fokussieren auf den rationalen, vollständig informierten *homo oeconomicus*, der in der Realität jedoch nicht existiert. Eine gründliche Analyse des Verhaltens von Steuerpflichtigen erfordert eine realistische und praxistaugliche Steuerlehre, die sich nicht darauf beschränkt, was sich formelhaft ausdrücken lässt, sondern die die realen Sachverhalte erfasst, systematisch analysiert, beschreibt und erklärt. Der vorliegende Forschungsbericht soll einen Beitrag zu einer realistischen Steuerhaltenslehre im Bereich der Einkommensbesteuerung liefern.

Steuerliche Entscheidungen werden in einem komplexen, multidimensionalen Umfeld getroffen, in der Regel auf geringem Informationsniveau, unter Ungewissheit und wenig rational (Kapitel 3.1). Kognitive, emotionale und soziale Restriktionen führen dazu, dass

Heuristiken zum Einsatz kommen, deren Resultate zwar nicht optimal, aber befriedigend ausfallen; dazu zählen unter anderem selektive Wahrnehmung und Bevorzugung subjektiv verfügbarer Informationen, die Vereinfachung steuerlicher Sachverhalte oder die Beeinflussung durch Anker- und Repräsentativitätseffekte.

Entscheidungen unter Ungewissheit sind vor allem durch die Konsumpsychologie umfassend und gründlich analysiert worden; auf Grundlage dieser Erkenntnisse lässt sich zur realistischen Analyse und Erklärung steuerlicher Entscheidungen und steuerlichen Verhaltens ein *Stimulus-Organism-Response-Modell (SOR)* konzipieren, das die steuerliche Ausgangslage, das Individuum und sein Entscheidungsverhalten in den Fokus der Forschung rückt.

Auf der Stimulusseite werden die steuerlichen Rahmen- und Ausgangsbedingungen, die konkrete Besteuerung sowie soziale und mediale Einflussfaktoren untersucht (Kapitel 3.2). Dies betrifft also zum Beispiel das Veranlagungsverfahren, die Compliancekosten, die Steuergerechtigkeit oder den Umgang mit Steuerdelikten im sozialen Umfeld und von Seiten von Politikern und Medien.

Die Wahrnehmung der objektiven Sachverhalte durch das Individuum wird durch die individuelle Aufmerksamkeit, verzerrende Effekte und das jeweilige Informationsverhalten beeinflusst und spiegelt sich wider in der subjektiven Besteuerung (Kapitel 3.3). Restriktionen bei der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen erfordern eine Selektion aus der Vielzahl verfügbarer Reize. Erst mithilfe von Erfahrungen und Erinnerungen, von Schemata und mentalen Modellen können diese Reize in einen wirklichen Sinnzusammenhang gesetzt werden. Die Aufmerksamkeit steuert die Reizauswahl und verstärkt die Leistungsfähigkeit der Informationsverarbeitung. Wahrnehmungsverzerrungen resultieren aus dem restriktionsbedingten Einsatz von Heuristiken, aber auch teilweise aus den sozioökonomischen Bedingungen. Darüber hinaus wirken sich ambivalente steuerpolitische Maßnahmen verunsichernd auf die Wahrnehmung der Zensiten aus. Das Individuum entscheidet nicht auf Grundlage der objektiven, sondern der subjektiven Besteuerung.

Diese wird wahrgenommen vor dem Hintergrund der im Steuerschema gesammelten Erfahrungen, Informationen und Werte, die im Laufe der individuellen Steuerkarriere zusammengetragen worden sind (Kapitel 3.4). Von besonderer Bedeutung sind der Eintritt in Erwerbsleben und Steuersystem sowie gravierende, steuerlich relevante Veränderungen. Das Steuerschema ist Sitz von Denk- und Planungsmustern, Kenntnissen, Einstellungen und Werten sowie von Steuermentalität und Steuermoral. Es steuert die Wahrnehmung, die Informationsverarbeitung und beeinflusst die Entscheidungsfindung, insbesondere die hinsichtlich der Compliance. Steuerschemata weisen in hohem Maße individuelle Besonderheiten auf; zudem kann ein Individuum über mehrere Steuerschemata verfügen.

Die Entscheidung über das steuerliche Verhalten und die Steuerehrlichkeit wird beeinflusst durch Faktoren wie Motivation, Risikoneigung, Reaktanz oder Neutralisation. Emotionen sorgen für die Aktivierung des Individuums, für die Aufmerksamkeit und Energie, die das Individuum steuerlichen Aspekten entgegenbringt. Für das Verhalten von Steuerpflichtigen sind unterschiedliche Motive (Gewinnstreben, Macht, sozialer Anschluss), Anreize (monetäre Belohnung, Spaß) und Motivationen verantwortlich: Steuer-

ehrllichkeit kann aus der Identifikation mit den Werten des Staates resultieren; Steuerwiderstand kann motiviert sein durch den Protest gegen Fremdbestimmung, den Wettstreit mit dem Steuerstaat oder die Reduktion finanzieller Verluste. Wenn eine Besteuerung als massiv oder illegitim bewertet wird, kann sie Reaktanz auslösen und dazu bewegen, den finanziellen Verlust zu vermeiden, notfalls mittels Hinterziehung. Das Verhalten von Steuerpflichtigen hängt ebenso ab vom Grad des Involvement: Starkes Involvement bewirkt hohe Aufmerksamkeit und eher kognitive Entscheidungen; schwaches Involvement bedeutet geringes Interesse an Steuerfragen, wenig kognitive Auseinandersetzung und eher impulsive Entscheidungen. Gesellschaftlich weitgehend akzeptierte Neutralisationen (Kavaliersdelikt, Volkssport) bewahren das Selbstbild vom gesetzestreuen Bürger und liefern Rechtfertigungen für dissonantes Verhalten, erleichtern also das Begehen von Delikten.

Entscheidungen über steuerliches Verhalten finden auf verschiedenen Bedeutungsebenen statt. Auf höheren Ebenen ist der Prozess eher rational strukturiert und aktiv, auf weniger hohem Niveau eher passiv und impulsiv. Selbst vermeintlich kontrolliert rationale Entscheidungen werden durch Restriktionen, Anomalien, situative Einflüsse und Kontexte beeinträchtigt. Und das Ziel der Entscheidungen ist nicht der maximale Nutzen, sondern eine befriedigende Lösung. Grundsätzlich verlaufen Entscheidungsprozesse über zwei Phasen: In der Aufbereitungsphase werden die verfügbaren Alternativen vereinfacht, um die mentale Repräsentation zu erleichtern. In der Evaluierungsphase werden sie einzeln bewertet; am Ende fällt die Entscheidung zugunsten der Option mit der besten Bewertung.

Steuerliche Entscheidungen bewegen sich in einem Kontinuum zwischen Compliance und Noncompliance (Kapitel 3.5). Compliance ist als Steuerehrlichkeit im Sinne der freiwilligen und korrekten Beachtung steuerlicher Regeln zu verstehen; Noncompliance steht für die Gesamtheit aller Formen der Nichteinhaltung steuerlicher Anforderungen, umfasst also versehentliche Versäumnisse, fahrlässige Steuerverkürzung, absichtlichen Steuerwiderstand und vorsätzliche Steuerhinterziehung. Compliance hat sehr heterogene – psychische, moralische, soziale oder strukturelle – Gründe: Sie kann aus einer inneren Überzeugung resultieren, aus einer genauen Befolgung der Gesetze, aus dem Einfluss anderer, aus Gewohnheit, Trägheit, Mangel an Hinterziehungsgelegenheiten und Angst vor Strafe. Noncompliance entsteht aus unbeabsichtigten Verfahrensfehlern, aus Bequemlichkeit oder Protest gegen unfaire Behandlung, aber auch aus dem egoistischen Motiv, Staat und Gesellschaft um eine große Menge Geld zu betrügen. Aufgrund der heterogenen Motive und Gründe ist eine differenzierte Betrachtung und Bewertung unerlässlich.

Das SOR-Modell erlaubt eine gründliche, umfassende und systematische Analyse steuerlicher Entscheidungen und der zahlreichen, heterogenen Einflussfaktoren. Erkenntnisse und Konsequenzen für die Steuerpolitik, die sich aus dem Modell ableiten lassen, werden im folgenden zweiten Teil des Forschungsprojektes vorgestellt und ausführlich erörtert. Für die finanzielle Förderung der Studie gebührt der *Margarete und Johann Ley-Stiftung* aufrichtiger und herzlicher Dank.

2 Wie gehen Bürger mit Steuern um?

Während Steuerlehre und Steuerpolitik das fiskalische Abgabensystem aus einer makro-ökonomischen Perspektive heraus betrachten, beschäftigt sich die Steuerpsychologie vor allem mit dem Verhalten der steuerpflichtigen Bevölkerung, d.h. mit ihren Einstellungen und steuerlich relevanten Verhaltensweisen sowie der verhaltenserklärenden Motivation. Zu diesem Zweck werden mit den Mitteln der empirischen Sozialforschung Kenntnisse und Interesse zum Thema Steuern gemessen, subjektive Einstellungen zur Steuerhöhe, Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit usw. erhoben sowie der Umgang der Bürger mit den steuerlichen Anforderungen untersucht.

2.1 Kenntnisse über Steuern

Auch wenn sie auf vielfältige Weise mit dem Zahlen von Steuern konfrontiert werden, verfügen die meisten Bürger nur über geringe Kenntnisse und einen niedrigen Informationsgrad zum Thema Steuern. Die Ursachen dafür sind vielfältiger Natur: Viele Bürger scheuen per se den Umgang mit Finanzen, empfinden die Beschäftigung damit als kompliziert, überfordernd und unangenehm, besonders dann, wenn es um die Auseinandersetzung mit dem als äußerst komplex und unüberschaubar geltenden deutschen Steuerrecht geht. Der Umstand, dass sie sich bei der Besteuerung möglicherweise von finanziellen Beträgen trennen müssen, über die sie bereits – hypothetisch oder tatsächlich – vorübergehend verfügten konnten, macht die Sache für die Steuerpflichtigen nicht leichter; das Zahlen von Steuern löst bei vielen negative Reaktionen aus. Des Weiteren überlässt eine große Anzahl von Bürgern die Anfertigung der Steuererklärung lieber anderen, etwa Verwandten, Freunden oder Experten, und erwirbt infolgedessen selbst nur wenig Sachkenntnis.

Auch die Täuschung der Bürger über öffentliche Einnahmen und Ausgaben seitens der Finanzpolitiker, die *Fiskalillusion*, trägt zur Überforderung und Verunsicherung von Steuerpflichtigen bei (Puviani 1960:15.; Schmolders 1960:12.; Hansmeyer & Mackscheidt 1977:555; Reding & Müller 1999:100). Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts beschrieb John Stuart Mill die Schwierigkeiten der Bürger bei der Wahrnehmung von Steuern, Staatskosten und staatlichen Leistungen:

“If all taxes were direct, taxation would be much more perceived than at present; and there would be a security which now there is not, for economy in the public expenditure.”
(Mill 1848:V. 6.1)

Bemerkenswerterweise lenkt er dabei den Fokus weniger auf die Höhe der Steuern als auf die Konfrontation mit dem *tax-collector* und seiner unabweisbaren Forderung:

„An Englishman dislikes, not so much the payment, as the act of paying. He dislikes seeing the face of the tax-collector, and being subjected to his peremptory demand.”
(Mill 1848:V. 6.1)

Zahlreiche empirische Studien legten seither heterogene Befunde zur Fiskalillusion vor, von denen einige ihre Existenz bestätigen, während andere diesen Nachweis nicht erbringen konnten (eine Übersicht bei Dollery & Worthington 1996).

2.1.1 Informationsstand

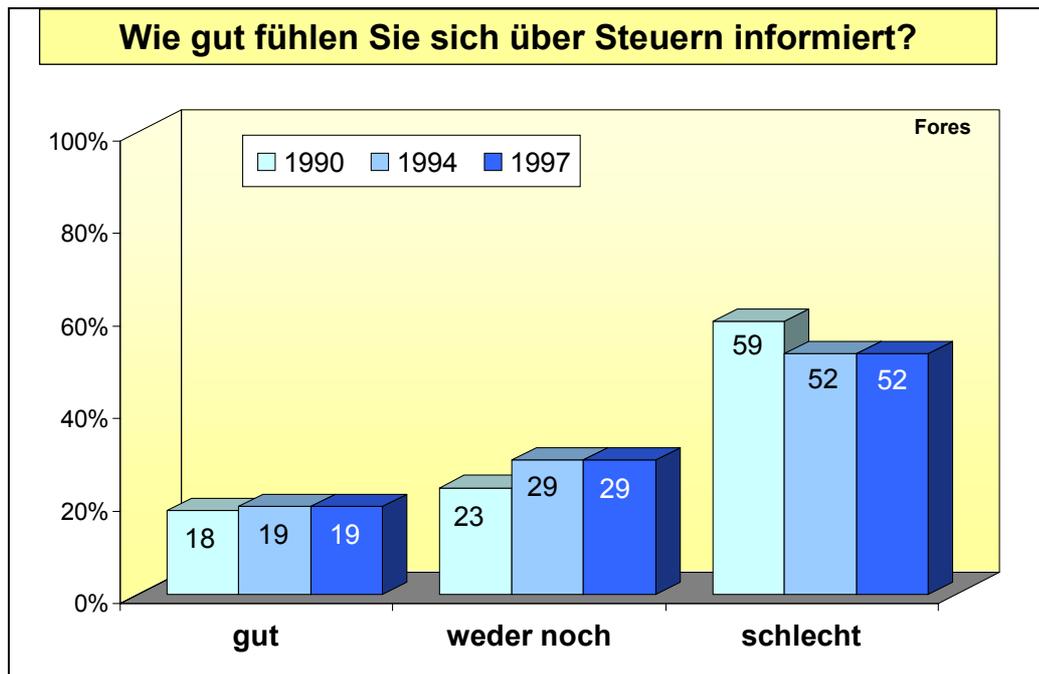
Die *Forschungsstelle* hat in der Vergangenheit immer wieder in steuerpsychologischen Studien den Informationsstand der Deutschen über Steuern und spezifische Kenntnisse über steuerliche Fragen empirisch überprüft, oftmals im Zusammenhang mit Steuerreformen, die jeweils kurz zuvor durchgeführt wurden. Dabei stellte sich das Wissen über die jeweiligen Reformvorhaben stets als sehr bescheiden dar, nicht nur hinsichtlich detaillierter Informationen über die Inhalte der Reform, sondern auch zu deren Wirkung insgesamt. So rechnete beispielsweise bei der Steuerreform 1990 mehr als die Hälfte der Befragten damit, nach der Reform genau so viele Steuern zahlen zu müssen wie vorher oder sogar mehr (Fores 1990:14), obwohl diese Steuerreform eine nennenswerte Entlastung für breite gesellschaftliche Schichten beinhaltete. Vor allem diejenigen scheinen besser informiert, die mehr Steuern zahlen, also stärker von der Besteuerung betroffen sind; Befragte mit niedriger Bildung und geringem Einkommen hingegen verfügen meist über geringere Kenntnisse.

1997 wusste ein Drittel der Bevölkerung nicht mal zu sagen, ob sich die Reform für die eigene finanzielle Lage nun eher positiv oder negativ auswirken würde (Fores 1997:41). Jeder Zweite räumte ein, er wisse nicht, was mit den Begriffen *Durchschnittsteuersatz* oder *Spitzensteuersatz* gemeint sei. 1999 sahen sich 44% der Bevölkerung außerstande, auch nur einen einzigen inhaltlichen Bestandteil der Steuerreform zu nennen (Fores 1999:42). Nur etwa jeder Fünfte erinnerte sich an die damals öffentlich heftig umstrittene ‚Ökosteuern‘; nur jeder Zehnte nannte die Entlastung für Familien. Auf die Frage, was sie selbst eigentlich genau unter dem Begriff *Steuerbelastung* verstehen, nannten 2008 16% der Befragten die Lohn- bzw. Einkommensteuer; für 27% gehörten auch die Sozialversicherungsbeiträge dazu, und 57% fassten unter den Begriff sämtliche Abgaben und Steuern, die sie zu zahlen haben (Fores 2009:32).

Die Einzelbefunde spiegeln sich auch im subjektiven Eindruck der meisten Bürger wider, die ihren Wissensstand ebenfalls als schlecht einschätzen: In empirischen Studien der Forschungsstelle aus den 90er Jahren fühlte sich jeweils nicht einmal jeder Fünfte gut über Steuern informiert, während mehr als die Hälfte der Deutschen den eigenen Informationsstand als schlecht bezeichnete (vgl. Abb. 2-1).

Generell lässt sich somit sagen, dass die Deutschen über ein ökonomisch bedeutsames Thema wie Steuern verhältnismäßig schlecht informiert sind, und zwar nicht nur hinsichtlich allgemeiner Fragen, sondern auch auf die eigene finanzielle Situation bezogen. Die steuerpsychologischen Befunde der Forschungsstelle werden durch andere Studien bestätigt, die zeigen, dass die meisten Menschen ihren eigenen Steuerbeitrag gar nicht oder nur unzureichend einschätzen können (Blaufus et al. 2009:5).

Die Bevölkerung ist schlecht über Steuern informiert. Das betrifft Kenntnisse zu Grundbegriffen wie Steuerbelastung und Durchschnittsteuersatz sowie Inhalte und Auswirkungen von Steuerreformen. Die Wissensdefizite sind den Menschen durchaus bewusst: nicht einmal jeder fünfte Deutsche fühlt sich gut informiert.

Abb. 2-1: Informationsstand zum Thema Steuern im Zeitvergleich

2.1.2 Subjektive Wahrnehmung und Bewertung der Besteuerung

Während unter objektiver Steuerlast die tatsächliche Summe der direkten und indirekten Steuern zu verstehen ist, bringt der Begriff der *gefühlten* Steuerbelastung die Wahrnehmung dieser Besteuerung seitens der Bürger zum Ausdruck (Hansmeyer & Mackscheidt 1977:567).

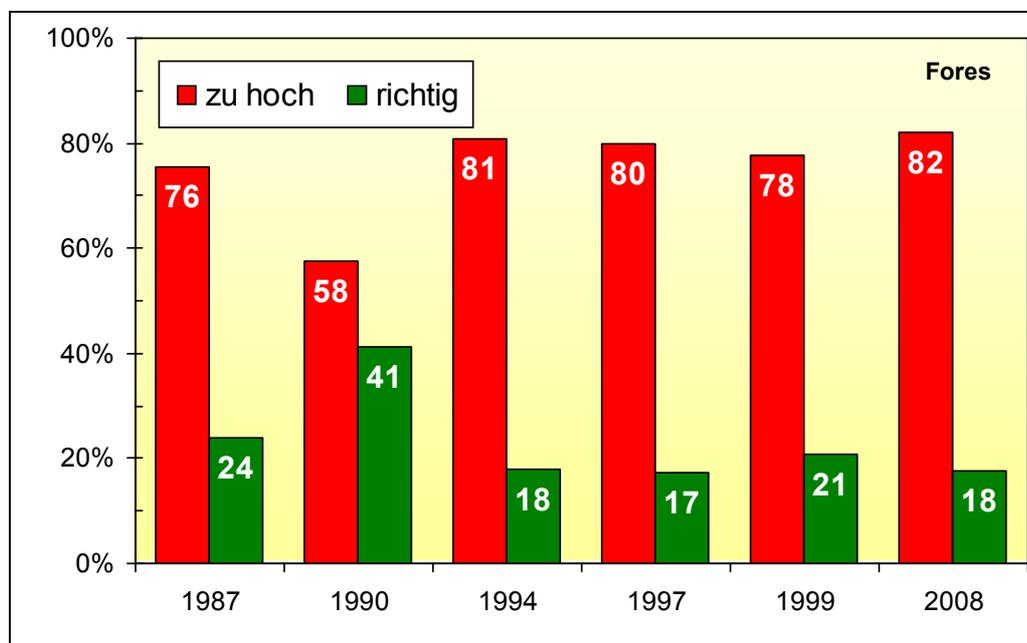
In der ersten empirischen Studie zum Thema Steuerbelastung zeigte sich Ende der 50er Jahre in Deutschland, dass die subjektiven Angaben zur Höhe der eigenen Steuern überwiegend falsch waren (Schmölders 1960:84). Lediglich ein Drittel der Befragten schätzte die eigene Einkommensteuer richtig ein; die Mehrheit lag mit ihren Einschätzungen zu hoch, zu niedrig oder machte erst gar keine Angaben. Vor allem Selbständige machten vergleichsweise oft falsche Angaben und überschätzten meist ihre tatsächlichen Steuern. Obwohl Selbständige aus beruflichen Gründen weitaus mehr als andere Berufsgruppen mit dem Thema Steuern konfrontiert sind – etwa aufgrund von Buchführung, Gewinn- und Verlustrechnungen, Auseinandersetzungen mit Steuerberatern, Steuerprüfern und Finanzbehörden etc. –, sprechen die empirischen Befunden dafür, dass eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema Steuern nicht notwendigerweise zu einem hohen Grad an Informiertheit führt.

Noch weitaus geringer war der Kenntnisstand der Bevölkerung hinsichtlich indirekter Steuern. Nur etwa jeder Vierte konnte angeben, welche Waren mit einer Verbrauchsteuer belegt waren und auf die Frage nach der effektiven finanziellen Belastung des Haushalts mit Verbrauchsteuern erwies sich die große Mehrheit ganz und gar auf Vermutungen angewiesen (Schmölders 1960:90; Hansmeyer & Mackscheidt 1977:568).

Steuerpsychologische Befunde zeigen, dass die Mehrheit der Bundesbürger ihre Steuern seit Jahren durchgängig als überhöht bewerten (vgl. Abb. 2-2). Während die Unzufriedenheit mit der Höhe der Steuern im Jahre 1990, in dem eine Reform deutliche

steuerliche Entlastungen mit sich brachte, mit 58% relativ moderat ausfällt, erreicht sie zu den übrigen Befragungszeitpunkten zwischen drei Viertel und vier Fünftel der Bevölkerung. Mit Ausnahme von 1990 empfindet lediglich eine kleine Minderheit die eigenen Steuern als angemessen.

Abb. 2-2: Subjektive Steuerbelastung im Zeitvergleich



Wie bereits erwähnt, weicht die subjektive Wahrnehmung bisweilen deutlich von der tatsächlichen Höhe der Steuern ab; so tendierten beispielsweise in der Vergangenheit vor allem Selbständige zu einer überhöhten Bewertung ihrer Steuern (Schmölders 1960:84). Verschiedene Aspekte wirken sich auf die subjektive Wahrnehmung der Steuern aus; so macht es zum Beispiel einen Unterschied, ob persönliche Einkommensteuern oder – anonym wirkende – Verbrauchsteuern abzuführen sind. Dies liegt unter anderem an der Merkhlichkeit der Steuern (Schmölders & Hansmeyer 1980:105; Reding & Müller 1999: 100), d.h. der jeweiligen Aufmerksamkeit, die den Abgaben zuteil wird: während sich Steuern auf das Einkommen in einem gut sichtbaren Unterschied zwischen Brutto- und Nettoeinkommen niederschlagen, werden Verbrauchsteuern meist gar nicht erst als Steuern wahrgenommen, sondern unmerklich als integrierter Bestandteil des Warenpreises aufgefasst.

Die Wahrscheinlichkeit eines hohen Belastungsgefühls steigt auch, wenn die Besteuerung als ungerecht wahrgenommen wird, beispielsweise weil die Betroffenen glauben, sie würden stärker belastet als ihre Mitmenschen (*horizontale* Steuergerechtigkeit). Die sogenannte *relative* Steuerbelastung korreliert einer empirischen Studie der Forschungsstelle von 2008 zufolge außerordentlich hoch ($\gamma = .752$) mit dem Gefühl der eigenen Belastung. Dies zeigt sich darin, dass zwei Drittel derer, die glauben, sie zahlten im Vergleich mit anderen zu viele Steuern, auch ihren eigenen Steuerbeitrag als *viel zu hoch* beurteilten (vgl. Abb. 2-3).

Dagegen halten 60% der Befragten, die meinen, sie zahlten im Vergleich mit anderen eher zu wenig, ihre steuerliche Belastung für angemessen; von ihnen glaubt nur etwa je-

der Vierte, die eigene Belastung sei *viel zu hoch*. Jonas, Heine & Frey (1999) führen diese Wahrnehmungsverzerrungen vor allem auf die Komplexität und die mangelnde Transparenz des Steuersystems zurück, wobei der eigene Steuerbeitrag meist über- und die Beiträge anderer unterschätzt wird (*egocentric bias*; vgl. auch Mullen 1983 und Greenberg 1983).

Abb. 2-3: Gefühlte Steuerbelastung nach relativer Belastung (2008)

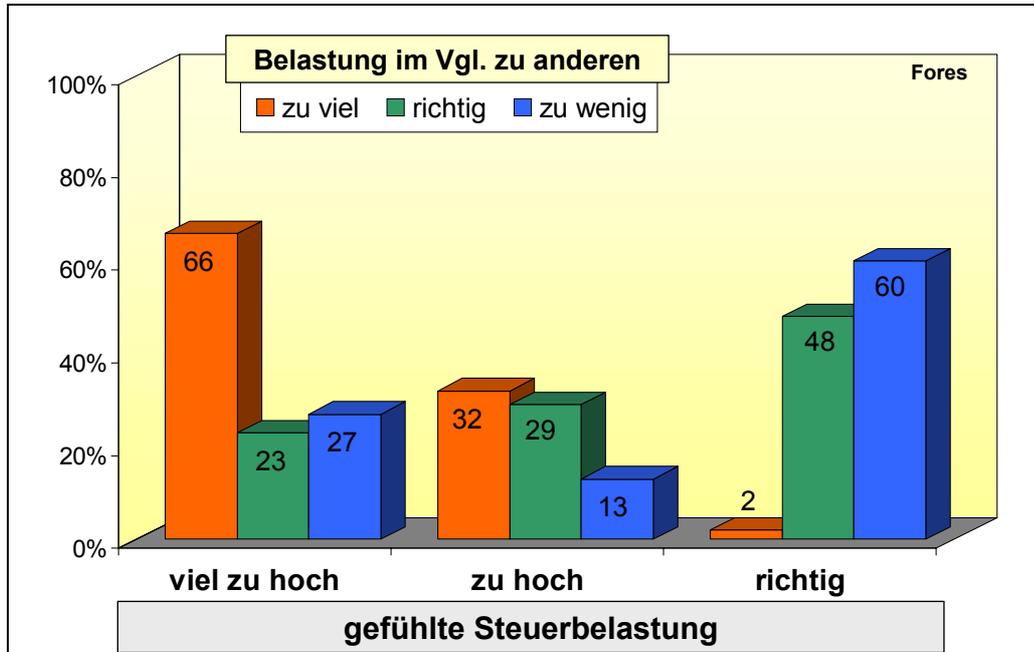
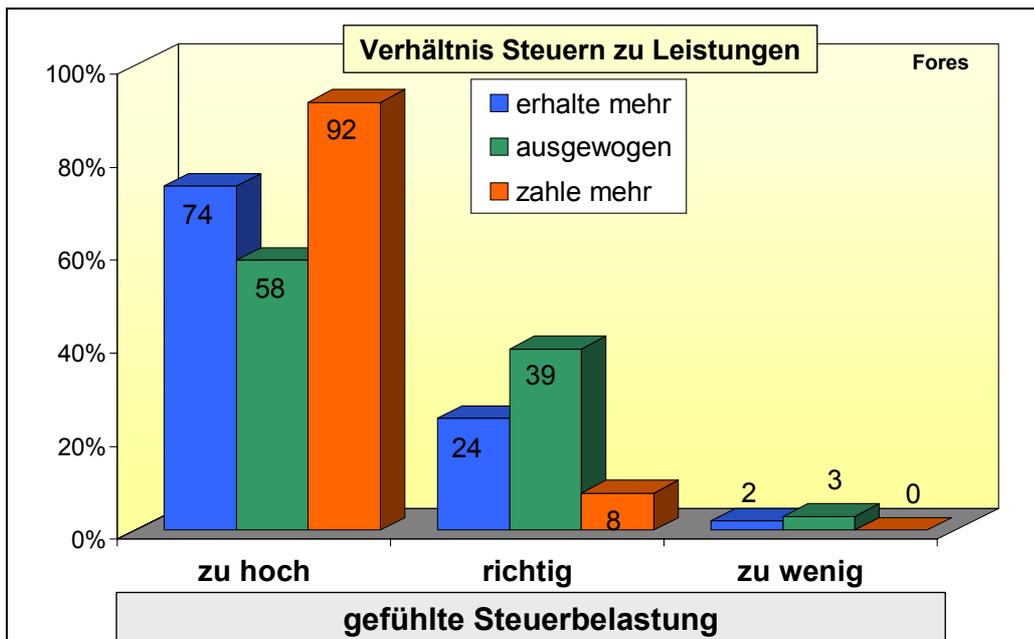


Abb. 2-4: Gefühlte Steuerbelastung nach Äquivalenzgerechtigkeit (1994)



Auch die Äquivalenzgerechtigkeit (*exchange equity*) spielt eine wichtige Rolle beim Belastungsgefühl, also die Frage, inwieweit die Bürger glauben, dass ihnen der Staat für

ihre Steuern adäquate Gegenleistungen bereitstellt. Je weniger sie von einem Gleichgewicht zwischen Steuern und dem Angebot öffentlicher Güter überzeugt sind, desto eher empfinden sie ihre Besteuerung als ungerecht (Hansmeyer & Mackscheidt 1977:568). So bewerteten 1994 81% der Deutschen ihren Steuerbeitrag als zu hoch, gleichzeitig hielten fast zwei von drei Befragten (63%) die staatlichen Leistungen im Vergleich zu den Steuern für zu gering (Fores 1994:41f.). Die Analyse der gefühlten Belastung nach der wahrgenommenen Äquivalenzgerechtigkeit zeigt, dass die Kritik an der Steuern vergleichsweise gering ausfällt bei denen, die sich mit dem Verhältnis Steuern/Leistungen zufrieden (58%) oder mehr als zufrieden (74%) zeigen (vgl. Abb. 2-4). Hingegen liegt der Anteil der Kritik an den Steuern mit 92% deutlich höher bei denen, die glauben, sie zahlen im Vergleich zu den staatlichen Leistungen eher zu hohe Steuern. Subjektive Steuerbelastung und Äquivalenzgerechtigkeit korrelieren stark bei hohem Signifikanzniveau ($\gamma = -.636$).

Auch hinsichtlich der Höhe der eigenen Steuern ist der Kenntnisstand gering, sowohl hinsichtlich der direkten als auch indirekten Steuern. Gleichwohl vertreten viele eine dezidierte Meinung zu ihren Steuern, die sie mehrheitlich als überhöht ansehen. Das Gefühl, durch Steuern übermäßig belastet zu sein, steigt mit der Überzeugung, Mitbürger zahlten weniger oder der Staat biete keine angemessene Gegenleistung.

2.2 Interesse an Steuern

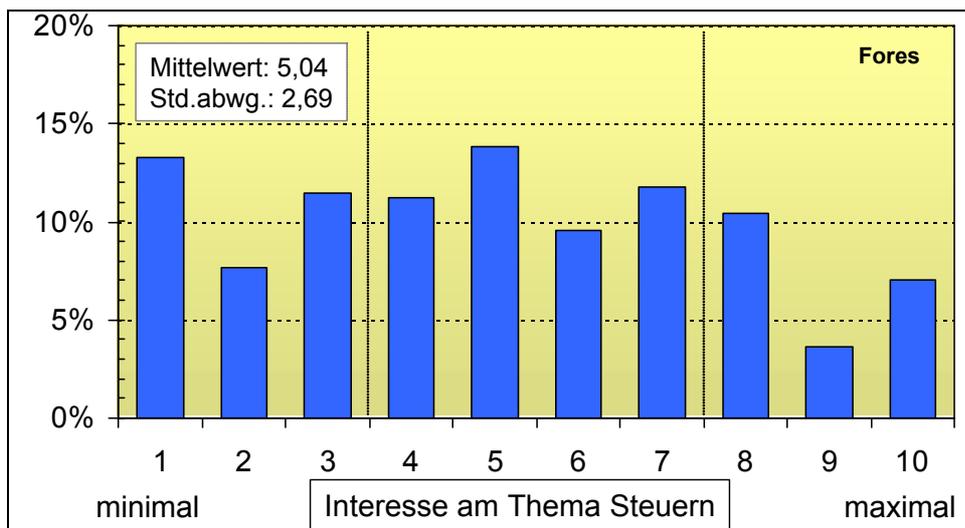
Entscheidungen unter Unsicherheit werden auf der Basis subjektiver Nutzenwerte und subjektiver Wahrscheinlichkeiten getroffen (Anderson 2001:347). Somit dürften auch Entscheidungen von Steuerpflichtigen davon abhängen, wie sehr man sich durch Besteuerung betroffen sieht. Aus der Konsumpsychologie stammt das Konzept des *Involvement*, des inneren Engagements, mit dem man sich einem Gegenstand oder einer Aktivität zuwendet (Kroeber-Riel 1992:375; vgl. Kap. 3.4.3.4, S. 130).

Übertragen auf das Verhalten von Steuerpflichtigen bedeutet dies, dass sich steuerlich *wenig involvierte* Bürger kaum mit steuerlichen Fragen beschäftigen und wenig Steuerkompetenz erwerben. Ihr steuerliches Verhalten beruht eher auf Bauchentscheidungen als auf kognitiven Auseinandersetzungen; es wird stärker von peripheren Faktoren (z.B. situative Einflüsse, Beeinflussung durch persönliche Kontakte) beeinflusst und möglicherweise im Nachhinein rationalisiert. *Stark involvierte* Steuerpflichtige fühlen sich persönlich betroffen und setzen stärker kognitive Fähigkeiten ein, um sich mit ihrer steuerlichen Lage auseinanderzusetzen. Ihre Entscheidungen treffen sie eher rational; sie basieren mehr auf einem bewussten Abwägen von Vor- und Nachteilen. Steuerliche Zusammenhänge werden schnell erlernt und die steuerliche Fachkompetenz wird permanent aktualisiert.

2008 untersuchte die Forschungsstelle, welche Rolle das Thema Steuern für die Deutschen spielt bzw. in welchem Maße sich Bürger für Steuern interessieren. Dabei wurde gefragt: „Für viele ist das *Thema Steuern* interessant, für andere ganz uninteressant. Wie ist es bei Ihnen? Interessiert Sie das Thema Steuern sehr oder überhaupt nicht?“ Die Antworten konnten mit Hilfe einer Skala von 1 (geringstes Interesse) bis 10

(höchstes Interesse) abgestuft werden. Das selbstbekundete Interesse streut breit über die gesamte Skala (vgl. Abb. 2-5) und lässt eine Art Normalverteilung mit übermäßig starker Besetzung der Pole erkennen. Etwa jeder Fünfte hat großes Interesse an steuerlichen Fragen, während knapp die Hälfte der Bevölkerung durchschnittlich Anteil am Thema nimmt. Ein Drittel der Menschen kann sich nur wenig für das Thema Steuern begeistern.

Abb. 2-5: Interesse am Thema Steuern



Der Eindruck der Normalverteilung wird durch den Mittelwert von 5,04 gestützt; allerdings fallen bei einer Normalverteilung für gewöhnlich die Besetzungszahlen zu den Rändern hin stetig ab. Im Falle des steuerlichen Interesses zeigt sich, dass viele Bürger ein sehr hohes Interesse an Steuern äußern; fast doppelt so viele hingegen bekunden ein ausgesprochenes Desinteresse: nach eigenen Angaben sind 7% in höchstem Maße an Steuern interessiert, während mehr als 13% nicht das geringste Interesse für das Thema aufbringen.

Die Wissbegierde nach steuerlichen Fragestellungen scheint erheblich von der Sozialstruktur abzuhängen: Junge Menschen unter 30 richten ihre Aufmerksamkeit weniger auf Steuern; ebenso Befragte mit niedrigem Haushaltseinkommen (vgl. Abb. 2-6). Dagegen geht ein hohes persönliches Einkommen, die Tätigkeit als selbständiger Landwirt oder als Beamter im gehobenen Dienst, aber auch ein Hochschulabschluss und eine selbständige Tätigkeit oft mit einem überdurchschnittlichen Interesse an Steuerfragen einher.

In etwa gleich hoch wie das Ausmaß der Desinteresses (13%) ist der Anteil der Unkenntnis, wenn es um die eigenen Steuern geht oder den steuerlichen Vergleich mit anderen (relative Belastung): zwischen 11 und 19% der Befragten wählen bei diesen Fragen die Antwortkategorie „weiß nicht“ (vgl. Abb. 2-7). Und auch in dieser Hinsicht sind vor allem die jüngste, aber auch die älteste Bevölkerungsgruppe überdurchschnittlich stark vertreten, ebenso Schüler, Studenten und Rentner sowie Erwerbstätige mit geringem Einkommen – mithin Personengruppen, die gar nicht oder vergleichsweise wenig durch Besteuerung betroffen sind, zumindest hinsichtlich *direkter* Steuern.

Abb. 2-6: Interesse an Steuern nach soziodemographischen Merkmalen

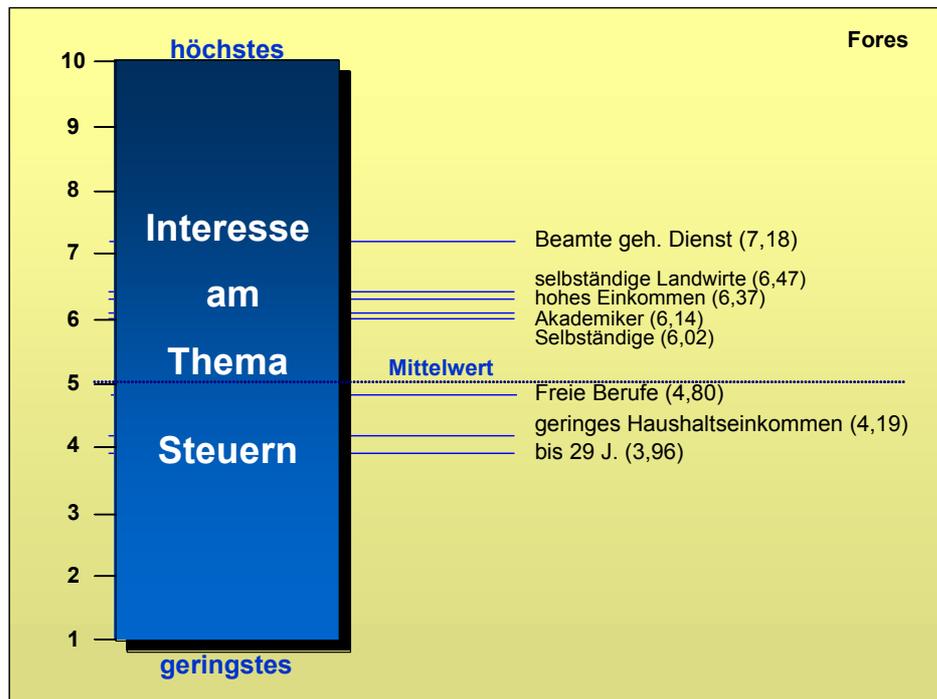
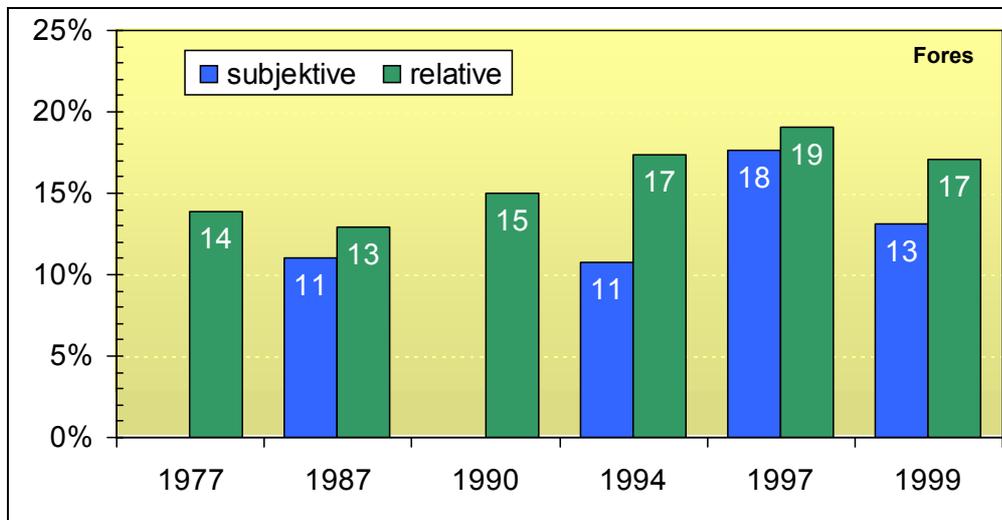


Abb. 2-7: Unsicherheit bei subjektiver und relativer Steuerbelastung im Zeitvergleich



Anm.: Anteil derer, die bei der Frage nach der Steuerbelastung des eigenen Haushalts oder der Frage nach der Steuerbelastung im Vergleich zu anderen die Antwortkategorie „Weiß nicht“ wählten

Umgekehrt zeigen sich nur wenige Befragte mittleren Alters sowie Vollerwerbstätige, aber auch Arbeitslose und Personen mit hohem Einkommen unwissend über ihre steuerliche Situation. Je stärker Bürger von (direkten) Steuern betroffen sind, umso eher haben sie eine dezidierte Meinung zur Höhe ihrer Steuern.

Die steuerpsychologischen Befunde legen nahe, dass sich Interesse bzw. Desinteresse durchaus als Indikator für Involvement nutzen lassen. Befragte mit starkem Interesse an Steuern schätzen ihre subjektive Belastung, vor allem aber die relative Belastung im

Vergleich mit anderen Bürgern deutlich höher ein als Personen mit geringem Involvement: 61% der gering Involvierten, aber 80% der stark Involvierten denken, dass sie im Vergleich mit anderen zu viel zahlen. Andererseits steigt mit dem Involvement auch die freiwillige Abgabebereitschaft: Bürger mit geringem Involvement bezeichnen rund 16,6% als angemessenen Beitragssatz für Steuern und Sozialversicherungen, während solche mit mittlerem Interesse 18,5% angeben und diejenigen mit hohem Interesse sogar 20,5%. Bei diesen ‚freiwilligen Tarifen‘ ist natürlich die Sozialstruktur zu beachten, da geringes Involvement in der Regel durch keine oder geringe Erwerbstätigkeit gekennzeichnet ist. Vollerwerbstätige schlagen ebenso wie Befragte mit höherem Einkommen höhere Steuersätze vor.

Steuerpflichtige mit hohem Involvement bekunden deutlich öfter eine Vorliebe für legale Steuertricks als wenig Involvierte; andererseits gibt es keine nennenswerten Unterschiede zwischen den Gruppen, wenn es um die Frage nach der moralischen Rechtfertigung von Steuerhinterziehung geht. Merkliche Unterschiede existieren sehr wohl in der Erfahrung mit Steuerhinterziehung: 85% der gering Involvierten sagen, sie hätten noch nie Steuern hinterzogen, während dies unter den durchschnittlich Interessierten lediglich 75% behaupten. Bei den stark Involvierten sagen nur 68%, dass sie sich noch nie Steuerdelikte haben zuschulden kommen lassen. Auch hier wirken strukturelle Gründe als intervenierende Variablen: viele gering Involvierte haben – aufgrund ihres Alters oder ihrer Tätigkeit – gar keine Gelegenheit zur Steuerhinterziehung, während Vollerwerbstätige hinsichtlich Chancen und Berufserfahrung grundsätzlich über ein höheres steuerliches Deliktpotenzial verfügen.

Doch die Sozialstruktur erklärt nicht alles. In den Studien finden sich nicht wenige Menschen mit mittlerem oder hohem Einkommen oder Vollzeitberufstätigkeit, deren steuerliches Involvement gering ist, weil zum Beispiel für sie die Auseinandersetzung mit steuerlichen Angelegenheiten grundsätzlich emotional negativ besetzt ist oder weil sie von steuerlichen Anforderungen und entsprechenden Gesetzen und Regeln verunsichert werden und sich rasch überfordert fühlen. In der Realität wie in der Forschungsliteratur taucht immer wieder der Typus des Steuerpflichtigen auf, der alle Belege und Dokumente, die ihm steuerlich relevant erscheinen, in einer Pappschachtel sammelt und sie schließlich zu einem Verwandten, Freund oder einem professionellen Steuerberater bringt, damit diese Person ihm die leidige Notwendigkeit der Steuererklärung abnimmt. Zahlreichen Studien zufolge bewerten Menschen die Steuergesetze als komplex und unfair (Forest & Sheffrin 2002; Harris and Associates, Inc 1988; Fores 1994, 1997). Nach Ansicht der Bürger sind die Gesetze sogar für Steuerprüfer und Gerichte in hohem Maße schwierig, ambivalent und komplex. Steuerdelikte könnten folglich einerseits oft übersehen werden und ungeahndet bleiben; andererseits sei es möglich, dass nach bestem Wissen und Gewissen angefertigte bona fide Steuererklärungen korrigiert und bestraft würden – es drohe ‚willkürlicher‘ Steuervollzug, und der Steuerpflichtige könne nie völlig risikofrei sein. Empirische Ergebnisse deuten an, dass mehr als die Komplexität die *Ambiguität* der Steuergesetze ein nicht zu unterschätzendes Motiv für Noncompliance darstellt (Westat 1980). Einer Studie von Thurman zufolge findet die Einstellung, es sei in Ordnung, unberechtigte steuerliche Abzüge zu beanspruchen, wenn man hinsichtlich der

genauen Steuergesetze unsicher sei, weit verbreiteten Anklang und steht in deutlichem Zusammenhang mit Compliance (Thurman et al. 1984).

Dass Komplexität und mangelnde Transparenz des Steuersystems zu Wahrnehmungsverzerrungen und Fehleinschätzungen der eigenen und der relativen Steuerbelastung führen können (Jonas, Heine & Frey 1999), wurde bereits erwähnt. Bei dem Versuch, eine kausale Beziehung zwischen Komplexität, Unfairness und Steuerhinterziehung empirisch zu messen, stellten Forest und Sheffrin (2002, Befragung aus der US-Studie 1990 *Taxpayer Opinion Survey*) fest, dass die Wahrnehmung von *Unfairness* die Neigung zur Hinterziehung unterstützt (statistisch signifikant nur hinsichtlich überhöhter Ausgaben, nicht aber bezüglich verheimlichter Einkommen!), nicht aber diejenige von *Komplexität*. Offenbar wird Komplexität nicht grundsätzlich mit Unfairness assoziiert. Der statistisch nicht signifikante Zusammenhang verläuft sogar umgekehrt, was dafür sprechen könnte, dass viele Steuerzahler Komplexität als Voraussetzung für ein faires System ansehen.

Ein wirkliches Interesse am Thema Steuern äußert nur etwa ein Fünftel der Deutschen; die Mehrheit ist mäßig oder gar nicht interessiert. Das Interesse steigt mit der objektiven Betroffenheit durch steuerliche Anforderungen, löst eine höhere innere Betroffenheit (Involvement) aus und geht einher mit einer hohen subjektiven Belastung.

2.3 Umgang mit Steuern

2.3.1 Die individuelle Ebene

Einkommensteuern betreffen Steuerpflichtige in individueller Weise. Auch wenn Bürger unter ähnlichen steuerlich relevanten Bedingungen in der Regel auch steuerlich ähnlich behandelt werden, entscheiden sie letztlich selbst darüber, wie sie sich angesichts ihrer steuerlichen Pflichten verhalten, d.h. ob sie ihnen bereitwillig nachkommen oder ob sie sich ihr in irgendeiner Form entziehen.

Die individuelle Ebene des steuerlich relevanten Verhaltens wird determiniert durch kognitive und mentale Möglichkeiten, die Grenzen der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen sowie Fähigkeiten zur Entscheidungsfindung festlegen. Auch wenn diese Restriktionen für alle Menschen gelten, verhalten sich nicht alle gleich, sondern zeigen individuelle Reaktionen infolge psychischer und sozialpsychologischer Besonderheiten sowohl bei der Wahrnehmung der Besteuerung als auch bei entsprechenden Einstellungen und Verhalten.

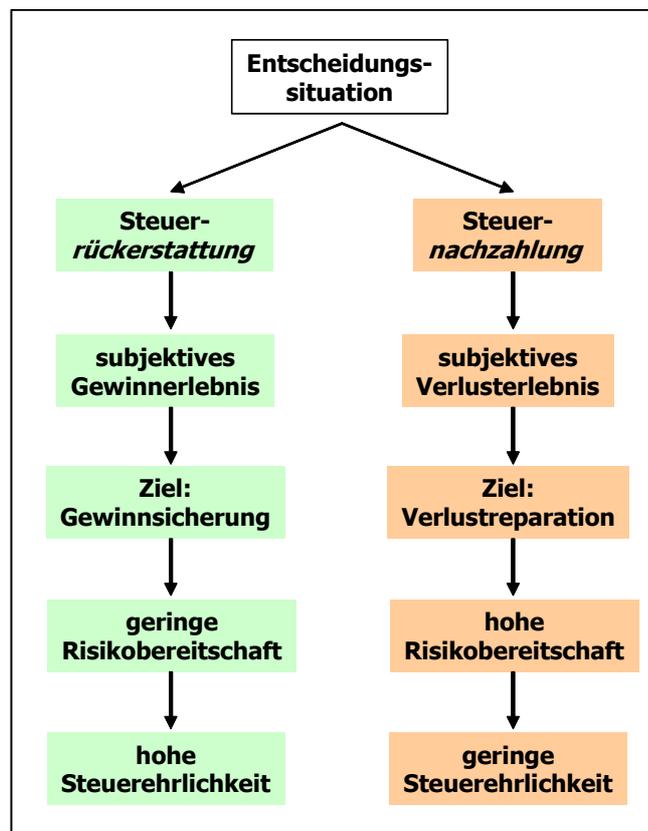
2.3.1.1 Kognitive Restriktionen

Während in der Zeit der klassischen Nationalökonomie die Psychologie eine wichtige Rolle in der Wirtschaftstheorie einnahm (Beispiel: *The Theory of Moral Sentiments*, Adam Smith), verlor sich dieser Einfluss in der Phase der Neoklassik zusehends und war bis zum 20. Jahrhundert fast völlig verschwunden. Seit den 1970er Jahren entwickelten die kognitiven Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky in mehreren Aufsätzen ihre

prospect theory (Tversky & Kahneman 1974, 1992; Kahneman & Tversky 1979; 2000), mit der sie Entscheidungen unter Unsicherheit erklären wollen (vgl. Kap. 3.1.1, S. 41).

Kahneman und Tversky behaupten, dass sich Individuen *risikoaversiv* bei Gewinnen und *risikosensibel* bei Verlusten verhalten. Dabei erweist sich vor allem die Risikosensibilität bei Verlusten als äußerst robust, wie zahlreiche Untersuchungen bestätigen (Kahneman & Tversky 2000:3; Reckers, Sanders & Roark 1994:828). Steuerpflichtige sollten der Theorie zufolge *Steuerrückerstattungen* seitens der Steuerbehörde subjektiv als Gewinn bewerten, der risikoaversiv behandelt wird und somit nur in geringem Maße Steuerhinterziehungsverhalten auslöst; *Steuernachzahlungen* dagegen sollten als Verlust wahrgenommen werden und die Risikobereitschaft bzw. die Wahrscheinlichkeit einer Steuerhinterziehung erhöhen (vgl. Abb. 2-8; Robben et al. 1990:344). Ein internationales Experiment mit insgesamt 674 Probanden aus sechs westlichen Staaten (USA, Schweden, Spanien, England, Belgien, Niederlande) bestätigte die Hypothesen der *prospect theory*: Steuerhinterziehung korrelierte signifikant mit der Variable, die zwischen Steuerrückerstattung und -nachzahlung unterschied (Robben et al. 1990:357). Allerdings zeigte die Studie auch, dass viele Probanden die in der experimentellen Business-Simulation konstruierten Rückerstattungen und Nachzahlungen gar nicht als ‚Gewinne‘ bzw. ‚Verluste‘ bewerteten: Lediglich 30% beurteilten Rückerstattungen als Gewinne und nur 22% der Teilnehmer fassten Nachzahlungen als Verluste auf (Robben et al. 1990:358).

Abb. 2-8: Entscheidungsmodell zu steuerlichem Verhalten



Das zentrale Ergebnis des Experimentes, dass Steuerrückerstattung mit hoher und Steuernachzahlung mit niedriger Steuerehrlichkeit verbunden ist, wird indes auch durch ande-

re Befunde bestätigt. So kommt ein Experiment mit 205 Bewohnern des US-Bundesstaates Arkansas zu dem Resultat, dass Steuerhinterziehung signifikant mit Steuermoral („Tax evasion is morally wrong in any amount“; Reckers, Sanders & Roark 1994:836) korreliert, mit dem Steuersatz (wenngleich schwach) und mit der Frage, ob Steuern einbehalten und gegebenenfalls rückerstattet oder grundsätzlich nachträglich eingefordert werden. Probanden mit hoher Steuermoral lassen sich kaum von der Besteuerungsvariante (Erstattung vs. Nachzahlung) beeinflussen und zeigen generell eine geringere Neigung zur Steuerhinterziehung. Dagegen stellen für Teilnehmer mit niedriger Steuermoral Besteuerungsvariante und Steuersatz wichtige Determinanten der Entscheidung zur Steuerhinterziehung dar (Reckers, Sanders & Roark 1994:832; zu weiteren empirischen Bestätigungen der *prospect theory* vgl. Kirchler & Maciejovsky 2002:18).

Laut *prospect theory* werden Entscheidungen wesentlich von kontextuellen Rahmen (*frames*) mitbestimmt: So wird ein absoluter Preisunterschied von 5 EUR unterschiedlich bewertet, je nachdem, es sich um Waren im Preis von 10 € bzw. 15 € handelt oder um Waren in einer Preisklasse von 120 € bzw. 125 € (Kahneman & Tversky 2000:9; vgl. Kap. 3.3.2, S. 97). Aus der Marktforschung sind zahlreiche empirische Bestätigungen für Kontexteffekte bekannt (vgl. z.B. Krishna & Slemrod 2003; Moran & Meyer 2006). Befragte, die sich überwiegend für einen progressiven Steuertarif aussprachen, sollten nach eigenem Ermessen angemessene Steuersätze für verschiedene Einkommensklassen angeben (Hite & Roberts 1991; vgl. Kap. 3.3.2, S. 97); dabei ergab sich eine merkliche Differenz in Abhängigkeit davon, ob nach relativen Steuersätzen oder absoluten Beträgen gefragt wurde – bei den relativen Sätzen sollte die höchste Klasse mit 29% besteuert werden, während der genannte absolute Betrag lediglich 20% entsprochen hätte (Krishna & Slemrod 2003:1967).

Beispiele für Kontexteffekte finden sich auch in der Sprache, wenn etwa von *tax relief* die Rede ist, von *flat tax*, zu dem in der Bevölkerung sicher höchst unterschiedliche Konnotationen existieren, oder von ‚Kavaliersdelikt‘ und ‚Steuersünder‘, bei denen eine Tendenz zur Verharmlosung eines betrügerischen Sachverhaltes vorliegt (vgl. Kap. 3.3.2, S. 97-98).

Zahlreiche empirische Befunde stützen die zentralen Annahmen der *prospect theory*, wenngleich die Aussagen als idealtypisch gelten müssen, da individuelle (soziale Normen, ethische und Persönlichkeitsmerkmale) und situative Abweichungen zu berücksichtigen sind, wenn es darum geht, wie eine Entscheidung aufbereitet und letztlich getroffen wird – ebenso wie der soziale Kontext: Die Risikobereitschaft ist z.B. in Gruppensituationen tendenziell höher, als wenn Individuen einer Entscheidung allein gegenüberstehen; auch die Rechenschaftspflicht kann die Risikofreude dämpfen (Wiswede 2000:75). Der durch die *prospect theory* beschriebene Entscheidungsrahmen kann also nicht generalisiert werden – er soll lediglich erklären, wie sich *manche* Individuen in *manchen* Situationen verhalten. Die fehlende Beachtung solcher Faktoren könnte die Inkonsistenz der Ergebnisse erklären, die sich bei empirischen Studien zu den Auswirkungen des Entscheidungsrahmens auf den Steuerwiderstand ergeben (Reckers, Sanders & Roark 1994: 828).

Die *prospect theory* wurde mehrfach zur Untersuchung von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung eingesetzt. So wurde in einem Experiment untersucht, in wie weit

Compliance von *goal framing* beeinflusst wird, d.h. ob positive bzw. negative Informationen zu den Konsequenzen eines Verhaltens sich unterschiedlich auf das Verhalten von Steuerpflichtigen auswirken (Hasseldine & Hite 2003). Studien aus dem Marketingbereich zufolge weisen negative *frames* stärkere Effekte auf als positive (Hasseldine & Hite 2003: 520, 528). Die 435 Teilnehmer des Experimentes erhielten unterschiedliche Schreiben, in denen entweder die *Vorteile* von Steuerehrlichkeit geschildert wurden oder in denen auf die *Nachteile* mangelnder Compliance hingewiesen wurde. Die in den Schreiben enthaltenen Informationen waren objektiv äquivalent und unterschieden sich lediglich im Grundsatz ihrer (positiven oder negativen) Ausrichtung. Während die Hypothese, Empfänger positiver Botschaften würden sich in Einstellungen und Antwortverhalten von Empfängern negativer Botschaften merklich unterscheiden, durch die Studie zunächst grundsätzlich nicht bestätigt wurde, zeigte sich ein deutlicher geschlechtsspezifischer Einfluss: Männer ließen sich eher durch negativ formulierte Botschaften zu höherer Compliance bewegen, während Frauen stärker auf positive Botschaften reagierten. Eine mögliche Erklärung könnte darin bestehen, dass die männlichen Probanden häufiger Einnahmen aus Bargeschäften verzeichneten und generell eine höhere Bereitschaft zu Steuerwiderstand erkennen ließen (Hasseldine & Hite 2003:528).

Experimentell bestätigt ist auch die Bedeutung von *frames* für Ankereffekte (vgl. Kap. 3.1.2, S. 43). In einer Studie wurde eine Hälfte der Probanden zunächst über den Steuersatz und anschließend über steuerliche Abzugsmöglichkeiten informiert; bei der anderen Hälfte war die Reihenfolge umgekehrt (Blaufus et al. 2009). Die Probanden nutzten in der Folge die erstgenannte Information deutlich häufiger als Startwert für Ankerheuristiken, ungeachtet der jeweiligen finanziellen Bedeutung von Steuersatz und Abzügen. Entgegen der traditionellen ökonomischen Theorie kann somit nicht von deskriptiver Invarianz ausgegangen werden; vielmehr haben Kontexteffekte einen maßgeblichen Einfluss auf Einstellungen zu Steuerreformen (Blaufus et al. 2009:18)

Bei aller Plausibilität der Befunde ist darauf hinzuweisen, dass die meisten Bestätigungen der *prospect theory* auf Experimenten basieren; deren Aussagekraft ist aufgrund der bekannten Problematik (niedrige Teilnehmerzahl, verzerrte Samples, unrealistische Laborsituation etc.) als begrenzt anzusehen.

Menschen handeln nicht rational. Sie gehen beispielsweise völlig unterschiedliche Risiken ein, je nachdem, ob sie Steuern als Gewinn (Rückerstattung) oder Verlust (Nachforderung) bewerten, und lassen sich bei Entscheidungen auch durch Kontexteffekte beeinflussen.

2.3.1.2 Psychische Einflüsse

Ökonomische Prozesse sind Ergebnisse menschlicher Handlungen und als solche durch soziale und psychische Faktoren wie Gewohnheiten, Institutionen, Werte oder Normen beeinflussbar – auf dieser Erkenntnis baute Schmolders bereits in den 1950er Jahren die sozialökonomische Verhaltensforschung auf, aus der sich die Steuerpsychologie zu einem zentralen Forschungsfeld entwickelte.

Die Steuerpsychologie untersucht Voraussetzungen und Faktoren, die das Verhalten der Steuerpflichtigen beeinflussen bzw. die eine Person entweder „zu einem willigen oder einem unwilligen Steuerzahler“ (Mackscheidt 1994:41) machen. Sie erklärt die Hinter-

gründe dafür, ob ein Steuerpflichtiger seiner staatsbürgerlichen Steuerpflicht nachkommt oder ob er mit Unzufriedenheit, Kritik und Widerstand auf die Besteuerung reagiert und womöglich neben den legalen Möglichkeiten zur Steuerausweichung auch illegale Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung nutzt, selbst angesichts der Gefahr von Strafen. All dies spiegelt sich nach Schmolders in den Einstellungen, Motivationen und Werthaltungen bezüglich der Erhebung und Zahlung von Steuern der Bürger wider.

Das Steuerbelastungsgefühl gilt in der Steuerpsychologie als subjektiv geprägte Größe, in die zwar die objektive Steuerbeitrag einfließt, aber in einer durch psychologische Wahrnehmungsfilter veränderten Form (vgl. Kap. 3.3.3, S. 100; Schmolders 1960:79): Die gefühlte Belastung hängt u.a. davon ab, welche Informationen über die Besteuerung vorliegen, wie diese perzipiert werden, wie sehr die selektive Wahrnehmung und Aufmerksamkeit des Steuerpflichtigen auf die Besteuerung gelenkt wird, wie dauerhaft die Besteuerung ausfällt (Motto „alte Steuer – gute Steuer“) oder wie staatliche Gegenleistungen bewertet bzw. genutzt werden.

Psychologische Wahrnehmungsfilter beeinflussen die individuelle Bewertung von Nutzeneinbußen (Schmolders & Hansmeyer 1980:103). Die perzipierte Einkommenskürzung, die der Steuerpflichtige zu tragen glaubt, wird in Abhängigkeit vom individuellen Grenznutzen seines weggesteuerten Einkommens in unterschiedlich hohen subjektiven Nutzenentgang umgesetzt. Gleich hohe Einkommenseinbußen brauchen nicht zu gleichem Nutzenentgang zu führen; vielmehr erweisen sich die individuelle soziale Lage, Vermögensposition, Einkommenshöhe und weitere Größen als einflussreich auf den subjektiven Nutzenentgang und mit ihm auf die gefühlte Steuerlast. Das Belastungsgefühl wird wesentlich geprägt durch die Steuermentalität, d.h. die generelle Einstellung zur Steuer und zum Abgabewesen (vgl. Kap. 3.4.2, S. 109).

Der klassische wirtschaftswissenschaftliche Ansatz zur Untersuchung des Umgangs von Menschen mit Steuern basiert weitgehend auf dem ökonomischen Standardmodell von Allingham und Sandmo (1972; vgl. Kap. 2.4, S. 34); dort gilt der Steuerpflichtige als homo oeconomicus, dessen Entscheidung zwischen Steuerehrlichkeit und Hinterziehung auf einer rationalen Kosten-Nutzen-Kalkulation von Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe gründet. Weder das ursprüngliche Modell noch seine diversen Variationen im Laufe der Zeit erklären das sogenannte ‚Steuerzahlerrätsel‘: die Frage, „warum die Steuerzahler angesichts extrem geringer Entdeckungswahrscheinlichkeiten und relativ geringer Strafsätze Steuern zahlen“ (Bizer 2000:8; vgl. auch Kirchler & Maciejovsky 2002:9; Schmidtchen 1994:189). Den Annahmen der klassischen Ökonomik zufolge sollten erheblich mehr Bürger ein Trittbrettfahrer- oder *free rider*-Verhalten an den Tag legen, denn auch ohne eigene Steuerehrlichkeit profitieren sie von staatlichen Leistungen, die mit den Steuern anderer Bürger finanziert werden. Zwar zeigen die Befunde der *prospect theory*, dass das Eintreten von Ereignissen mit geringen Wahrscheinlichkeiten in der Regel überschätzt wird, allerdings nicht in einem Ausmaß, das die Ehrlichkeit einer großen Anzahl von Steuerzahlern erklärt.

Steuerliche Indikatoren wie der Steuerbetrag werden nicht als objektive Größen erfasst und behandelt, sondern durch psychologische Prozesse subjektiviert.

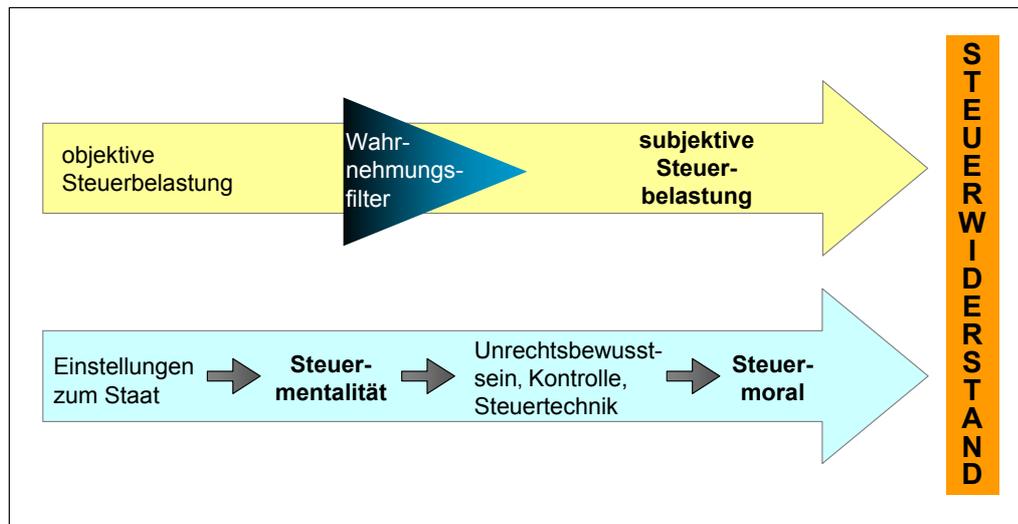
2.3.1.3 Steuermoral

Der Unwille gegenüber der Besteuerung scheint weit verbreitet, zumal die derzeit geltende Steuergesetzgebung in weiten Teilen unverständlich, kompliziert und für den Bürger intransparent ist und die Verwendung der öffentlichen Gelder oft als unwirtschaftlich, verschwenderisch und unseriös wahrgenommen wird. Das Zahlen von Steuern wird oft als negative Erfahrung für den Bürger beschrieben, als unmotivierte, anonyme Zwangsabgabe, die nicht einmal einen Anspruch auf einen Gegenwert gewährleistet (Graumann & Fröhlich 1957:426; Gablers Wirtschaftslexikon 1988:1721; Schmolders 1960:101; Strümpel 1966:90). Zuweilen wird das Steuerzahlen beschrieben als „Strafreiz, dem von vornherein die Tendenz des Widerstandes oder der Vermeidung innewohnt“ (Wiswede 2000:159; Schmolders 1960:113).

Abermals ließe sich erwarten, dass die logische Konsequenz aus einer derart negativ besetzten Erfahrung ein hoher Grad an Steuerwiderstand sein sollte. Das Zahlen von Steuern ist aber weder ein ausschließlich wirtschaftliches noch rein rechtlich geregeltes, sondern auch ein *moralisch* relevantes Verhalten (Brandstätter 1994:217), das von der moralischen Legitimationsfähigkeit der Besteuerung bei den Zensiten abhängt, d.h. von ihrer moralischen Zustimmungsfähigkeit, was Steuerhöhe und soziale Verteilung der Steuerpflicht betrifft oder ihre Verhältnismäßigkeit in Bezug auf das unverzichtbare Gemeinwohl. Ob Menschen solche moralischen und rechtlichen Normen respektieren, wird immer auch durch das Zusammenwirken von objektiven und subjektiv wahrgenommenen Gelegenheiten, persönlichen Wertvorstellungen und Erfahrungen, Neigungen und Fähigkeiten sowie dem Ausmaß sozialer Kontrolle bestimmt.

Nach der Theorie über die *Entwicklungsstadien des moralischen Bewusstseins* von Lawrence Kohlberg wird die moralische Entwicklung des Menschen zunächst durch Vermeidung von Strafe, später durch die Übereinstimmung mit den gesellschaftlichen Normerwartungen und schließlich durch die eigenständige Orientierung an universalisierbaren Werten und Prinzipien begründet (Kohlberg 1963:13; vgl. Kap. 3.4.2, S. 111)). Die Menschen unterscheiden sich in dem von ihnen jeweils erreichten Niveau der moralischen Entwicklung. Die Vermeidung von Geld- bzw. Haftstrafen einerseits und potenzieller sozialer Missbilligung andererseits können demnach als mögliche Beweggründe für Steuerehrlichkeit betrachtet werden, ebenso wie die politische Befürwortung des geltenden Steuerrechts. Orientierungen an sozialen Werten (z.B. Gerechtigkeit oder Solidarität) können vermutlich auch mit Steuerwiderstand einhergehen, wenn Steuersystem oder Verwendung der Steuermittel den Orientierungen widersprechen (Brandstätter 1994:219).

Die Steuermoral ist Schmolders zufolge neben dem Steuerbelastungsgefühl und der Steuermentalität eine wesentliche Einflussgröße für das Verhalten der Bürger, die maßgeblich darüber mitentscheidet, ob Steuerpflichtige ihre Steuern freiwillig entrichten oder Beträge hinterziehen (Schmolders & Hansmeyer 1980:103). Die Steuermoral umfasst die Einstellungen der Steuerpflichtigen zur Frage der Erfüllung oder Vernachlässigung ihrer steuerlichen Pflichten, d.h. zum Steuerdelikt; sie ist verankert in der Steuermentalität, der inneren Akzeptanz der Steuerpflicht und der Anerkennung der Steuerhoheit des Staates (Schmolders 1960:97).

Abb. 2-9: Steuerwiderstandsmodell nach Schmölders & Hansmeyer 1980

Im Gegensatz zur Steuermentalität wird unter Steuermental aber nicht die allgemeine Einstellung zur Steuer, sondern zu steuerdeliktischen Verhaltensweisen verstanden, so dass von ihr mit größerer Wahrscheinlichkeit auf das entsprechende Verhalten geschlossen werden kann (Schmölders 1960:101). Schmölders operationalisiert sie zum einen aus der moralischen Beurteilung des Steuersünders und zum anderen aus der moralischen Beurteilung von Steuerdelikten. Der jeweilige Grad der Verurteilung sollte Rückschlüsse auf das Steuerwiderstandsverhalten der Steuerpflichtigen erlauben.

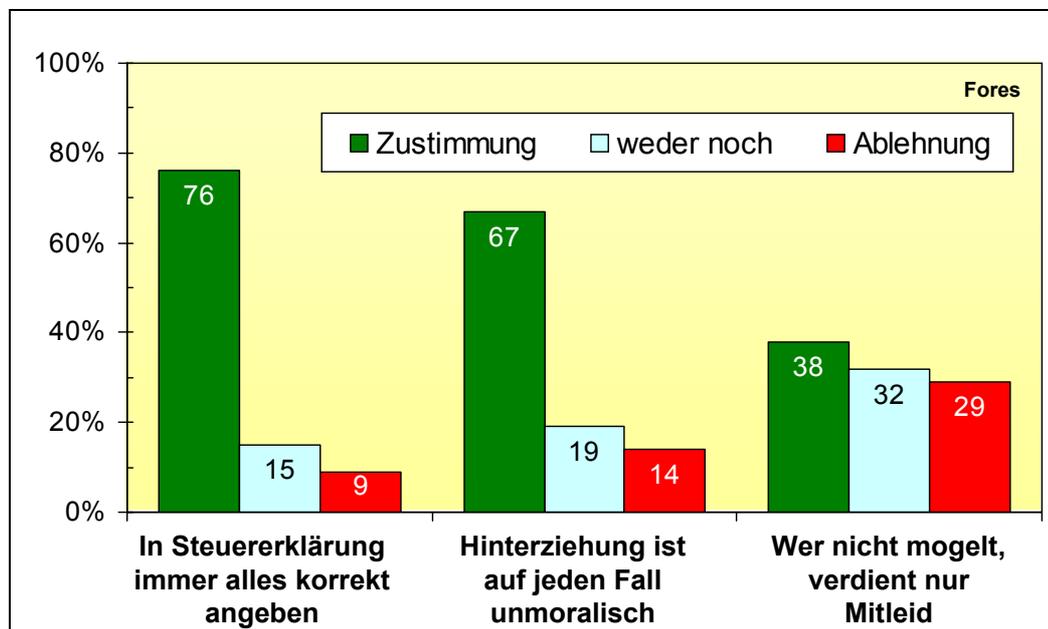
Als intervenierende Variablen zwischen der Steuermentalität und der Steuermental werden soziale und institutionelle Faktoren sowie das subjektive Unrechtsbewusstsein, die den Einfluss der Steuermentalität auf die Steuermental modifizieren und zu unterschiedlichem Steuerwiderstand führen können. So ist es beispielsweise wichtig, ob und in welchem Ausmaß bei Steuersubjekten überhaupt ein Unrechtsbewusstsein gegenüber einem gegebenen steuerlichen Fehlverhalten vorliegt. Ist ein solches beispielsweise aufgrund unzureichender Durchschaubarkeit der steuerlichen Bestimmungen oder wegen kognitiver Dissonanzreduktion nicht vorhanden, so kann ein objektiv feststellbares Steuerdelikt offensichtlich nicht unbedingt auf eine schlechte Steuermentalität zurückgeführt werden; auch ein Steuerzahler, der eine grundsätzlich positive Einstellung zur Steuerpflicht (Steuermentalität) aufweist, kann legale und illegale Steuerwiderstände entwickeln, ohne sich im letzten Falle des Unrechtscharakters vollkommen bewusst zu sein.

Der Weg von der Steuermentalität zur Steuermental wird beeinflusst durch staatliche und soziale Kontrollen. Die Macht des Staates, normwidriges Verhalten zu unterbinden, ist gerade bei der Besteuerung seiner Bürger begrenzt. Er kann sie nur zum Teil und mitunter nur unter erheblichen administrativen Anstrengungen und sozialen Kosten durchsetzen. Die soziale Kontrolle, von der der Zusammenhang zwischen Steuermentalität und Steuermental ebenfalls abhängt, wird von der vom Steuersubjekt selektiv wahrgenommenen Bezugsgruppe und den dort herrschenden Steuernormen beeinflusst.

Grundsätzlich verfügen die meisten Deutschen nach wie vor über eine hohe Steuermental, und das nicht nur in theoretischer, sondern auch in praktischer Hinsicht: gut drei Viertel der Bürger ist der Meinung, bei der Steuererklärung „sollte man immer alles ganz

korrekt angeben“ (vgl. Abb. 2-10). Zwei Drittel der Bevölkerung halten Steuerhinterziehung für „generell moralisch nicht vertretbar“.

Abb. 2-10: Steuermoral in Deutschland (Fores 2008)



Andererseits glauben 48%, aufgrund der ungerechten Steuergesetze sei auch die Hinterziehung „eigentlich nicht mehr unmoralisch“ (vgl. Abb. 2-14). Und 38% pflichten der Aussage bei, wenn „man bei der Steuer nicht ‚mogelt‘, dann verdient man nur Mitleid“ – damit ist der Anteil der Zustimmung zu dieser extremen Einstellung höher als der Anteil der Ablehnung oder der Anteil der Unentschiedenen.

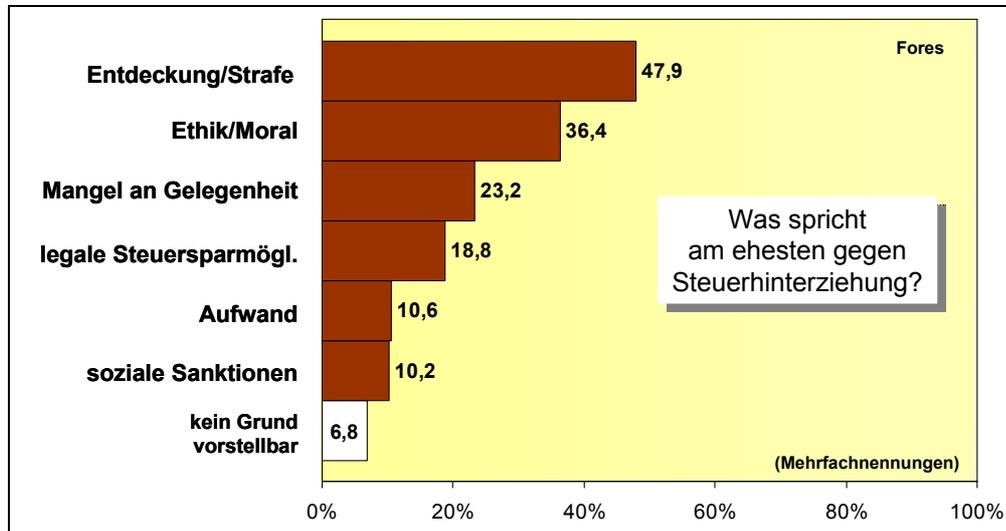
Die Ambivalenz in der deutschen Steuermoral ist nicht neu, sondern wurde bereits in früheren Studien festgestellt (Fores 1997, 1999). Sie ist Ausdruck einer grundsätzlich ausgeprägten Steuerehrlichkeit bzw. einer prinzipiellen Ablehnung von Steuerdelikten, die aber – möglicherweise aufgrund negativer konkreter Erfahrungen oder subjektiver Eindrücke hinsichtlich von Steuerungerechtigkeit, öffentlicher Verschwendung und zunehmender Ausbreitung von Hinterziehungsdelikten – immer mehr in Frage gestellt wird und laxeren Moralvorstellungen weicht (Fores 2009:51). Auffällig ist die Rolle des Alters bei dieser Entwicklung: die Steuermoral wirkt in jüngeren Jahren eher lax, verbessert sich aber mit zunehmendem Alter (Fores 2009:53).

Auf der Suche nach der Lösung des Steuerzahlerrätsels nehmen moralische Motive eine bedeutsame Rolle ein. 48% der Deutschen geben zu, dass sie vor allem aus Angst vor Entdeckung und Strafe keine Steuerdelikte begehen (vgl. Abb. 2-11), doch 36% geben an, dass sie aus moralischen, ethischen oder politischen Gründen steuerehrlich sind. Während die Angst vor Strafe vor allem bei jüngeren Befragten ausgeprägt ist, geben ältere Menschen und solche mit Abitur oder akademischer Ausbildung überdurchschnittlich oft moralische Gründe an.

Viele Bürger haben nach eigener Aussage gar keine Gelegenheit zur Steuerhinterziehung; andere ziehen legale Möglichkeiten zum Steuersparen vor. Nur wenige nennen

den erforderlichen Planungs- und Durchführungsaufwand oder eventuelle soziale Sanktionen als Gründe für ehrliches Steuerzahlen.

Abb. 2-11: Gründe gegen Steuerdelikte (2008)



Die moralische Bedeutung der Compliance wird durch neuroökonomische Studien bestätigt (Harbaugh, Mayer & Burghart 2007). Bei Untersuchungen mit funktioneller Magnetresonanztomographie weisen Menschen bei der Bewertung von Zwangsabgaben an wohltätige Organisationen die gleichen neuronalen Aktivitäten auf wie bei der Freude über eigene finanzielle Gewinne oder dem Gefühl, das beim freiwilligen Spenden für einen guten Zweck entsteht („warm glow“). In allen Fällen scheint eine gemeinsame ‚neuronalen Währung‘ für die Belohnung am Werk. Die Autoren sehen darin den erstmaligen Beweis dafür, dass eine Steuer für einen guten Zweck genau diejenigen Hirnareale aktiviert, in denen das Zentrum für konkrete, individuelle Belohnung vermutet wird (Harbaugh, Mayer & Burghart 2007:1623). Fraglich ist die Übertragbarkeit von Ergebnissen aus einer künstlichen Laborsituation in die Alltagsrealität – für Zwangsabgaben und Spenden diente ein zuvor übereignetes Startkapital von 100 US-Dollar – sowie die Aussagekraft der Stichprobe aus 19 weiblichen Studenten (Khamsi 2007). Fraglich bleibt auch, inwieweit Steuern gemeinhin als Abgaben für einen guten Zweck gelten. Die Ergebnisse deuten jedoch an, dass nicht alle Bürger Steuern zwangsläufig als ‚Strafreiz‘ empfinden müssen und bei entsprechender Deliktgelegenheit mit geringem Strafrisiko ihre Steuern verkürzen; manche Menschen kommen ihren steuerlichen Pflichten freiwillig und bereitwillig nach – vielleicht, weil in ihnen die finanzielle Unterstützung eines guten Zwecks positive Reaktionen auslöst.

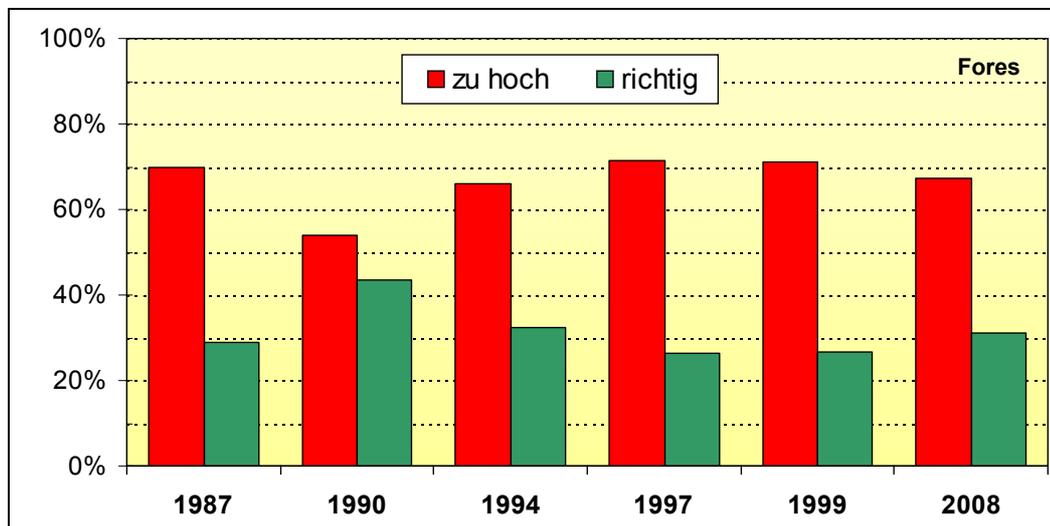
Die Entscheidung über steuerehrliches Verhalten wird von der Steuermoral geprägt. Sie resultiert aus grundsätzlichen Einstellungen zum Steuersystem, aber auch aus sozialen und institutionellen Faktoren sowie dem subjektiven Rechtsbewusstsein. Empirisch lässt sich eine Ambivalenz erkennen, zwischen grundsätzlich positiven Moralvorstellungen, die durch Unzufriedenheit mit der steuerlichen Realität oft konterkariert werden.

2.3.1.4 Gerechtigkeit

Schmölders stellte fest, dass nur wenige Bürger über ihre steuerliche Belastung gut informiert waren, gleichzeitig aber viele die Steuern für ungerecht verteilt hielten (Schmölders 1960:95). Überdies kritisierten viele Befragte ein Ungleichgewicht zwischen Steuern und staatlichen Gegenleistungen. Diese Ergebnisse erwiesen sich in späteren steuerpsychologischen Studien der Forschungsstelle als relativ konstant (vgl. Kap. 2.1.2, S. 9-12).

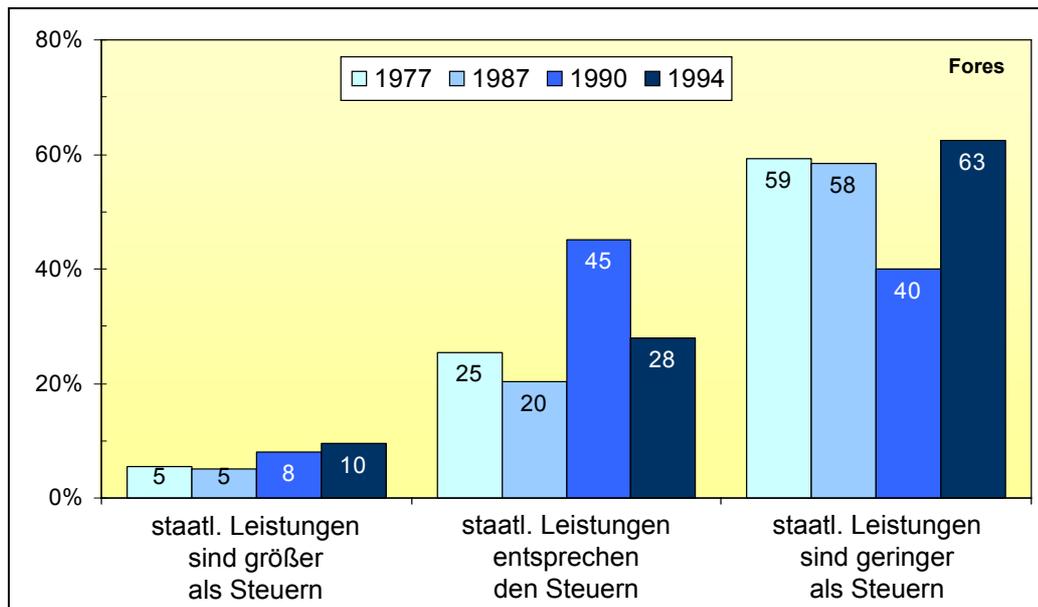
Empirische Befunde deuten darauf hin, dass die Einstellung zum Zahlen von Steuern in hohem Maße von der subjektiven bzw. *gefühlten* Gerechtigkeit des Steuersystems abhängt. Gerechtigkeit bzw. Ungerechtigkeit wird von Steuerzahlern auf unterschiedliche Weise wahrgenommen: So wird die Fairness bei der Verteilung der Steuerlast u.a. daran gemessen, wie die Steuern innerhalb von Bevölkerungsgruppen mit gleichem Einkommen verteilt sind (*horizontale* Steuergerechtigkeit; vgl. Abb. 2-12).

Abb. 2-12: Relative Steuerbelastung (horizontale Gerechtigkeit)



Über die Jahre hinweg sind (mit Ausnahme von 1990) relativ konstant gut zwei Drittel der Deutschen der Ansicht, sie zahlten im Vergleich mit anderen Bürgern eher zu viel Steuern; nur eine Minderheit hält die Besteuerung für horizontal gerecht verteilt. Viele Steuerpflichtige fordern darüber hinaus eine progressive Einkommensbesteuerung nach dem Prinzip der Leistungsfähigkeit: wer ein höheres Einkommen hat, soll auch anteilig mehr zum Steueraufkommen beitragen (*vertikale* Steuergerechtigkeit).

Schließlich kann das Verhältnis zwischen gezahlten Steuern und (genutzten) staatlichen Gegenleistungen zur Bewertung der Steuergerechtigkeit herangezogen werden (*Äquivalenzgerechtigkeit* bzw. *exchange equity*; vgl. Abb. 2-13). 1990 kam es zu einer umfangreichen Steuerreform; nur in diesem Jahr überwog die Ansicht, die staatlichen Leistungen könnten mit den Steuern mithalten. Zu den übrigen Befragungszeitpunkten glaubte die Mehrheit der Deutschen, dass ihr steuerlicher Beitrag die staatlichen Leistungen deutlich übertreffe. Die empirische Sozialforschung hat gezeigt, dass die Steuerehrlichkeit dann deutlich höher ausfällt, wenn die Steuerzahler den Eindruck haben, dass ihre Steuerzahlung wenigstens teilweise wieder an sie – etwa in Gestalt positiv wahrnehmbarer öffentlicher Leistungen – zurückfließt und nicht verschwendet wird.

Abb. 2-13: Äquivalenzgerechtigkeit

(Anm.: Zu 100 Prozent Fehlende = „weiß nicht“ oder keine Angabe)

Dementsprechend ist die Art der Verwendung der Steuern ein wichtiger Einflussfaktor für die Steuermoral (Klein 1997:111). In diesem Zusammenhang spielt die Informationspolitik des Staates eine wichtige Rolle. Sie stellt die staatlichen Leistungen und dabei auch gezielte Leistungen für einzelne Berufsgruppen heraus. Doch auch einer solchen Informationspolitik sind durch Wahrnehmungsbarrieren Grenzen gesetzt.

Die subjektive Steuergerechtigkeit orientiert sich am (horizontalen) Vergleich mit anderen, der vertikalen Dimension des Leistungsfähigkeitsprinzips und der Äquivalenzgerechtigkeit, die sich in der Bewertung der staatlichen (Gegen-)Leistungen ausdrückt.

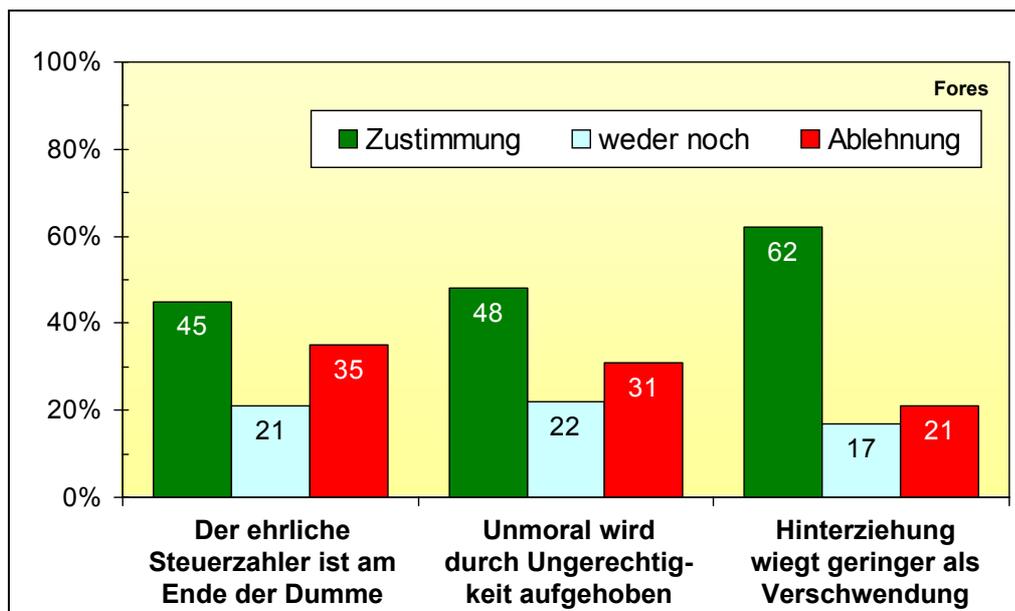
2.3.1.5 Sozialpsychologische Legitimation von Steuerwiderstand

Entscheiden sich Bürger bewusst für Steuerwiderstand – im Unterschied zu unabsichtlicher Noncompliance infolge versehentlicher falscher Angaben in der Steuererklärung –, dann übertreten sie auch Gesetze. Infolge dessen sehen sich diejenigen, die Steuern hinterziehen, vielleicht als ‚Steuersünder‘, aber noch lange nicht als Kriminelle. Schließlich begeben sie sich nicht komplett in die Illegalität, sondern respektieren die Mehrheit der Gesetze und Regeln der Gesellschaft, in der sie leben.

Um das Selbstbild einer vertrauenswürdigen, normkonformen Person aufrechterhalten zu können, bedienen sie sich verschiedener Neutralisierungstechniken, die die Regelverletzung rechtfertigen, den Charakter des Normverstoßes verneinen, legitimieren oder aber die Verantwortung dafür delegieren (vgl. Kap. 3.4.3.5, S. 134). Ein Beispiel dafür ist die Annahme, nahezu jeder Steuerpflichtige hinterziehe Steuern – im Sinne eines Volkssports, und man schade letztlich nur sich selbst, wenn man als einziger ehrlich seine Steuern entrichte. 45% der Deutschen stimmen dieser Ansicht zu; lediglich 35% widersprechen der Volkssport-These (vgl. Abb. 2-14). In der Neutralisationstheorie nennt man diese Technik ‚Behauptung der Normalität‘. Die ‚Ablehnung der Verantwortung‘ hingegen spiegelt sich in der Einstellung wider, die Steuergesetze seien heutzutage so ungerecht,

dass Steuerhinterziehung deshalb eigentlich nicht mehr unmoralisch sei; fast jeder zweite Deutsche (48%) glaubt dies. Und 62% der Befragten denken, dass der finanzielle Schaden, der durch Steuerhinterziehungen des ‚kleinen Mannes‘ verursacht wird, angesichts von Verschwendungen und Veruntreuungen öffentlicher Gelder kaum ins Gewicht falle; fast zwei Drittel der Bürger vertreten damit eine Einstellung, die in der Neutralisationstheorie als ‚Verleugnung des Schadens‘ bekannt ist.

Abb. 2-14: Neutralisierungstechniken zur Steuerhinterziehung (Fores 2008:50)



Ob es sich bei diesen Techniken der Neutralisierung eher um vorbereitende Maßnahmen handelt, die das delinquente Verhalten von vornherein erleichtern sollen, oder eher um nachträgliche Rechtfertigungen der Steuerhinterziehung, bleibt offen. Analysen zeigen aber, dass mit steigender Zustimmung zu diesen Einstellungsitems die Tendenz zum Steuerwiderstand wächst. Auch wenn die Neutralisierungstechniken letztlich individuell angewendet werden (oder auch nicht, etwa wenn Steuerpflichtige bereitwillig ihre Steuern zahlen), ist eine kollektive Komponente unbestreitbar, insbesondere, wenn es um die Behauptung der Normalität geht, also den Verweis darauf, alle würden das in Frage gestellte Verhalten (Steuerwiderstand) praktizieren.

Um ein gesetzestreuers Selbstbild aufrechterhalten zu können, neutralisieren viele Steuerbetrüger die Illegalität des Deliktes mit Hilfe stereotyper Rechtfertigungen.

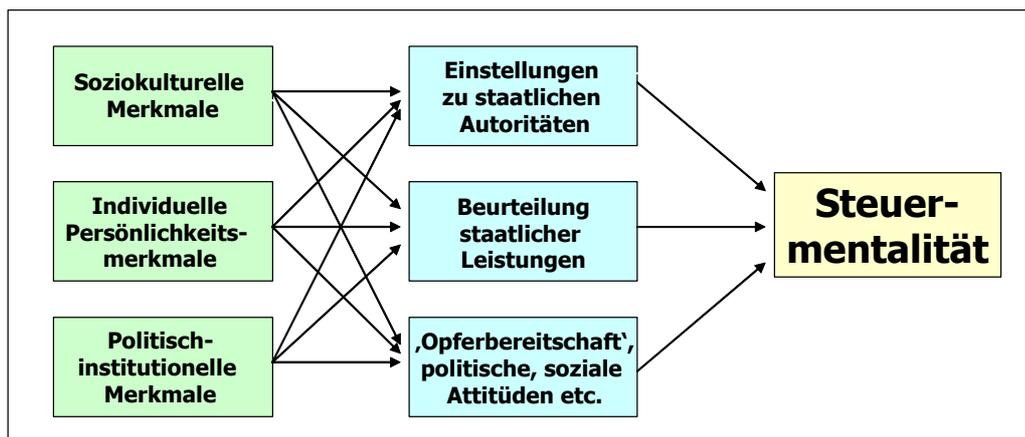
2.3.2 Die kollektive Ebene: Die Steuermentalität

Unter der Steuermentalität (veraltet: Finanzgesinnung) ist die allgemeine Grundeinstellung der Bürger zum Abgabewesen zu verstehen (Hansmeyer & Mackscheidt 1977:567), die „allgemein herrschende Attitüde oder Einstellung zur Steuer und zur Besteuerung schlechthin“ (Schmölders 1960:70) d.h. grundsätzliche Einstellungen zum Steuersystem, zur Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit, Steuerehrlichkeit usw.

Nach Schmölders stellt die Steuermentalität eine der wesentlichen Determinanten für die Ausprägung des Belastungsgefühls, der Steuermoral und der Steuerdisziplin dar. Zu

den Faktoren, die die Steuermentalität prägen, gehören zunächst die allgemeine Grundeinstellung gegenüber dem Staat bzw. ‚Autoritäten‘ generell sowie die hiermit in Zusammenhang stehende Beurteilung von Notwendigkeit und Leistungsfähigkeit des Staates (vgl. Abb. 2-15). Hinter diesen Faktoren stehen nochmals grundlegendere Einflussgrößen soziokultureller und politisch-institutioneller Art sowie letztlich individuelle Persönlichkeits- und Einstellungsmerkmale der einzelnen Steuersubjekte, der verschiedenen Bevölkerungsgruppen oder auch der Gesamtheit der Steuerpflichtigen

Abb. 2-15: Steuermentalität (nach Schmölders & Hansmeyer 1980:102)



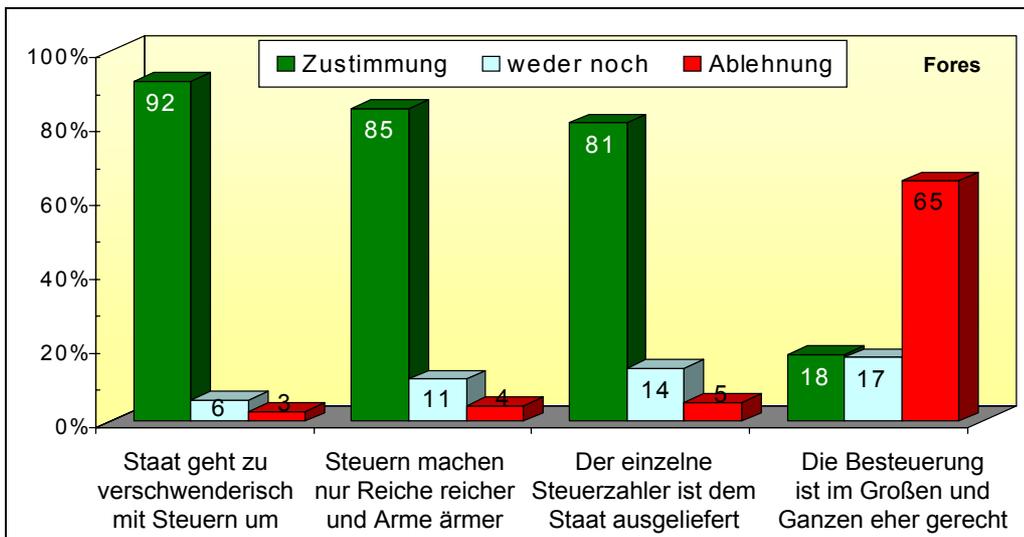
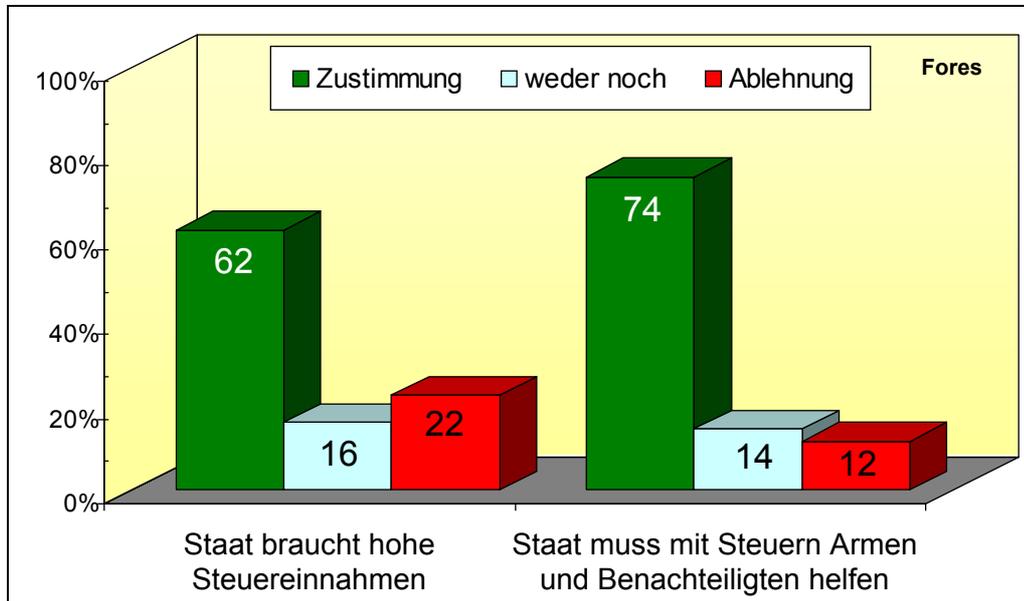
In seiner empirischen Studie von 1958 stellte Schmölders fest, dass die Mehrheit der Deutschen mit dem Begriff Steuern relativ neutrale Assoziationen (z.B. Abgaben) verknüpfte. Eindeutig positive („etwas beitragen“) oder negative („mir wird etwas weggenommen“) Konnotationen ließen sich nur bei einer Minderheit der Bevölkerung erkennen. Allerdings ist auch das von Schmölders als verhältnismäßig neutral (Schmölders 1960: 73) aufgefasste Verständnis von Steuer als Abgabe mit einem Zwangscharakter verknüpft.

Die derzeitige Steuermentalität in Deutschland wirkt ambivalent. Einerseits denkt die Mehrheit der Bevölkerung, dass der Staat hohe Steuereinnahmen benötigt (vgl. Abb. 2-16; Fores 2009). Legitimiert wird dies vor allem mit der notwendigen staatlichen Unterstützung von Armen und Benachteiligten. Andererseits denken mehr als neun von zehn Deutschen, der Staat gehe nicht verantwortlich, sondern verschwenderisch mit den Steuereinnahmen um. Die Mehrheit der Bürger sieht nicht, dass mit den Steuern Arme und Schwache unterstützt, sondern das im Gegenteil Reiche bevorteilt und Arme benachteiligt werden. Die Steuerzahler fühlen sich dem Staat gegenüber ausgeliefert, und fast zwei Drittel der Deutschen halten die Besteuerung für ungerecht. In der Ambivalenz der Steuermentalität offenbart sich ein Widerspruch zwischen Theorie und Praxis: Grundsätzlich verfügen die Deutschen – gewissermaßen a priori – über eine positive Grundeinstellung zur Besteuerung, doch wird diese – a posteriori – in vielen Fällen durch schlechte Erfahrungen mit der realen Umsetzung der bestehenden Steuergesetze deutlich und nachhaltig getrübt.

Schmölders ging davon aus, dass die Steuermentalität mit vielen anderen Einstellungen, Meinungen und Vorurteilen verknüpft sei, und „dass derartige Grundeinstellungen sehr tief verankert sind und sich nur langsam ändern“ (Schmölders 1960:79). Er glaubte,

dem Gesetzgeber sei mehr Erfolg beschieden, wenn er sich an die Steuermentalität des Volkes anpasse als umgekehrt. Dies spiegele sich auch in der Canard'schen Steuerregel „Alte Steuern sind gute Steuern“ wider.

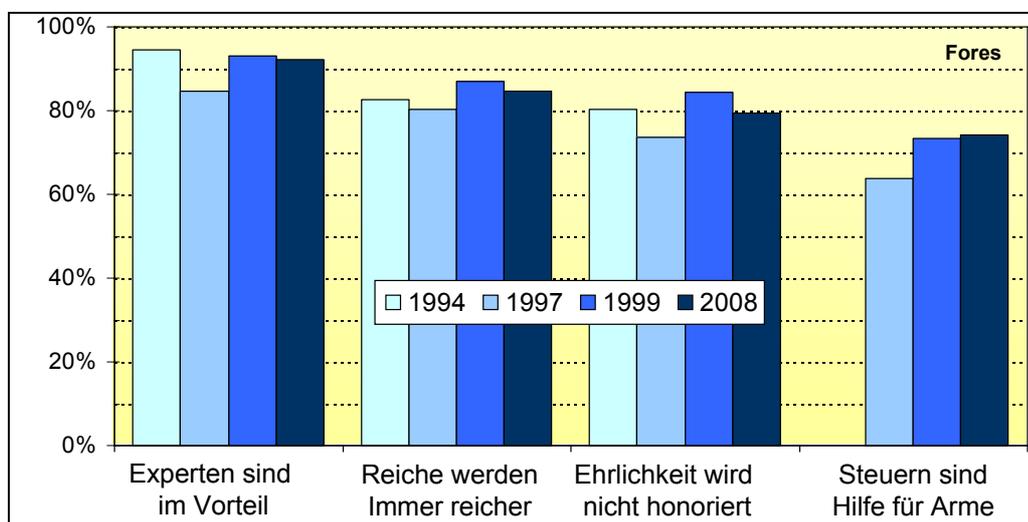
Abb. 2-16: Steuermentalität in Deutschland 2008



Zwar gibt es keine durchgängigen Zeitreihen von der ersten Schmolders-Studie bis zur Gegenwart, doch lässt sich zumindest für den Zeitraum von 1994 bis 2008 sagen, dass die Steuermentalität vergleichsweise konstant geblieben ist. Einschlägige Einstellungsitems wurden in empirischen Studien der Forschungsstelle seit 1994 wiederholt eingesetzt, etwa die Ansicht, das Steuersystem führe dazu, „dass derjenige am meisten herausholt, der sich am besten auskennt“, dass in Deutschland „durch die Steuern Reiche noch reicher und Arme noch ärmer werden“ oder dass „Steuerehrlichkeit ... von niemandem honoriert“ werde. Seit 1997 wird zusätzlich das Item „Mit den Steuern muss der Staat vor allem Arme und Benachteiligte unterstützen“ erhoben.

Im Zeitvergleich lassen die genannten Items über die Jahre hinweg nahezu konstant hohe Zustimmungsraten erkennen (vgl. Abb. 2-17): Mehr als drei Viertel der Bundesbürger denken, ehrliches Steuerzahlen werde von niemandem gebührend anerkannt, und mehr als vier Fünftel (zeitweilig mehr als neun Zehntel) der Deutschen sehen Reiche und ‚Experten‘ klar im Vorteil bzw. sie konstatieren Nachteile für Ärmere und Bürger, die sich wenig mit Steuern auskennen. Zwischen den verschiedenen Befragungszeitpunkten gibt es leichte Auf- und Abwärtsbewegungen im Grad der Zustimmung, aber die Abweichungen übersteigen kaum zehn Prozent. Das Item ‚Reiche werden immer reicher‘ wurde sogar bereits 1990 erhoben, erzielte damals aber eine merklich geringere Zustimmung (71%); der Grund für diese deutliche Abweichung dürften die Auswirkungen der Steuerreform von 1990 sein. Diese machten sich auch in anderen Indikatoren der Studie (z.B. relative Steuerbelastung) bemerkbar und zeigten, dass es sich bei den Ergebnissen von 1990 im Zeitvergleich um eine Ausnahmerecheinung handelte.

Abb. 2-17: Steuermentalität im Zeitvergleich



Ob die Befunde als Bestätigung der Schmolders-These von der Konstanz der Steuermentalität gelten können, ist fraglich. Möglicherweise schlägt auch das konstant hohe Steuerbelastungsgefühl übermäßig auf die Steuermentalität durch. Die Befragungsergebnisse des Jahres 1990 zeigen, dass eine Steuerreform, deren Auswirkungen in der Bevölkerung als spürbar gelten, zu einer Verbesserung der Steuermentalität beitragen kann. Diese These wird unterstützt durch einen Zeitvergleich der Äquivalenzgerechtigkeit zwischen 1977 und 1994: Während in der Regel die deutliche Mehrheit der Deutschen ihren Beitrag zu den Steuern als höher einschätzt als die staatlichen Gegenleistungen, so zeigten sich 1990 die meisten Menschen (45%) davon überzeugt, Steuern und staatliche Leistungen entsprechen einander (vgl. Abb. 2-13, S. 26).

Subjektive Steuerbelastung und die Einstellung zur Gerechtigkeit der Besteuerung sind eng mit der Steuermentalität verknüpft – dies entspricht nicht nur den Annahmen Schmolders', sondern wurde in der Vergangenheit durch steuerpsychologische Studien empirisch bestätigt. Auch wenn die Befunde die These einer prinzipiell tiefen Verankerung und Konstanz der Steuermentalität nicht belegen können, bleibt die Feststellung,

dass sich die Steuermentalität in Deutschland in den letzten Jahrzehnten offenbar nur wenig verändert hat.

Auf nationale Besonderheiten der Steuermentalität weist bereits eine ländervergleichende Studie der Forschungsstelle aus den 60er Jahren hin (Beichelt et al. 1969). Vier europäische Länder – Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien – wurden hinsichtlich ihrer Steuermentalität und Steuermoral untersucht und mit den Ergebnissen der deutschen steuerpsychologischen Studie von 1958 verglichen. Dabei belegten Großbritannien mit einer sehr positiven und Italien mit einer sehr negativen Steuermentalität gewissermaßen die entgegengesetzten Pole einer Steuermentalitätsdimension, in deren Mitte sich Spanien mit einer eher positiven und Deutschland wie Frankreich mit einer halbwegs negativen Finanzgesinnung ansiedelten (Mackscheidt 1994:49).

Die merklichen Unterschiede wurden auf landesspezifische Gegebenheiten zurückgeführt. *Großbritannien* zeichnet sich seit dem 19. Jahrhundert durch eine äußerst behutsame und rücksichtsvolle Behandlung der Steuerpflichtigen aus; der Eingriff in die Privatsphäre der Bürger soll so weit wie möglich vermieden werden. Diese revanchieren sich mit einer positiven Einstellung zu Staat und Finanzverwaltung (Beichelt 1969:37-41). *Italien* hingegen ist bereits in den 60er Jahren durch ein negatives Verhältnis zum Staat geprägt sowie durch ein hohes Misstrauen gegenüber Behörden und deren Mitarbeitern; die starke Familienfixierung („amoral familism“) gilt als wesentlicher Grund für politisches Desinteresse und gesellschaftlichen Skeptizismus (Daviter 1969:104-109).

Als weniger eindeutig erwies sich die Ausgestaltung der Steuermentalität in *Frankreich*. An den Begriff Steuern wurden weitaus weniger negative Assoziationen geknüpft als das Wort *impôt* erwarten ließ (was die Forschung immer wieder zu einschlägigen, aber offenbar voreiligen Annahmen veranlasste); zudem fanden zahlreiche Staatsausgaben – vor allem für Soziales, Straßenbau und Bildung – eine hohe Zahl an Befürwortern. Sehr unzufrieden war die französische Bevölkerung in den 60er Jahren aber mit der Praxis der Besteuerung: 89% bezeichneten die Verteilung der Steuerlast in ihrem Land als ungerecht (Biervert 1969a:71-79).

In *Spanien* hielt fast jeder Zweite die Steuern für ungleich oder ungerecht verteilt – andererseits zeigte sich mehr als jeder Vierte von einer gerechten Verteilung der Steuerlast überzeugt; weitere 28% enthielten sich einer klaren Stellungnahme, so dass die Unzufriedenheit im internationalen Vergleich moderat erscheint. Auch die Einstellungen zum Staat fielen in Spanien deutlich besser aus als in anderen Ländern (Biervert 1969b:168-172).

Aktuelle Studien zur Steuermentalität außerhalb Deutschlands haben Seltenheitswert – von internationalen Vergleichsstudien ganz zu schweigen. Allerdings geben alltägliche Erfahrungen oder die Berichterstattung in den Medien hinreichend Anlass zur Vermutung, dass sich beispielsweise die Steuermentalität in Italien seit den 60er Jahren kaum verbessert hat, eher im Gegenteil; selbst der amtierende Regierungschef Berlusconi macht aus seiner Verachtung gegenüber dem Finanzamt keinen Hehl, und erntet dafür nahezu ausschließlich positive Reaktionen seitens der Bevölkerung, die nach wie vor ein ausgesprochen kritisches Verhältnis zu Staat und Behörden pflegt. Im Zuge der Wirtschaftskrise in Griechenland wurde auch von dort eine weitverbreitete Geringschätzung der

Steuerpflicht berichtet; ob es sich dabei um einen drastischen Verfall der Steuermoral handelt oder eine grundsätzlich negative Einstellung zum Staat und dessen Finanzierung lässt sich ohne nähere Untersuchung kaum feststellen. Dagegen wird Schweden oft als Paradebeispiel für ein Land mit hoher Steuermoral genannt, in dem die Bevölkerung die Steuerpflicht ernst nimmt – nicht zuletzt aufgrund der hohen Wertschätzung für umfassende sozialstaatliche Gegenleistungen. Dies könnte auf eine positive Steuermentalität der Schweden hindeuten. Allerdings ist auch in Schweden Steuerhinterziehung nicht unüblich (Vogel 1974:511).

Der US-amerikanische Linguist George Lakoff zeigt am Beispiel des Begriffes *tax relief* (Steuererleichterung), der durch republikanische Politiker geprägt wurde, wie Besteuerung per se durch den gezielten Einsatz von Sprache einen grundsätzlich negativen Beigeschmack erhalten kann (vgl. Kap. 3.3.2, S. 97; Lakoff 2003): Steuern werden plötzlich als ein Unheil dargestellt, als Verbrechen am geplagten Bürger, während diejenigen, die sich für Steuersenkung stark machen, in diesem Kontext als Helden und Erlöser gefeiert werden. Diese Konnotation wird unterstützt durch die in den USA weit verbreitete Überzeugung, die Regierung greife oft in illegitimer Weise in die Freiheit und das Privatleben der Bürger ein. Freiheit und Unabhängigkeit sind in den USA („*land of the free, home of the brave*“, *declaration of independence*) aus historischen Gründen von zentraler Bedeutung; die Unabhängigkeit, die sich der US-Bürger einst vom englischen Königreich erkämpft hat, will er nicht widerstandslos an die neue Zentralmacht in Washington abtreten. Diese Einstellung zum Staat beeinflusst auch die Steuermentalität und wird von politischen Kräften für Steuersenkungskampagnen genutzt.

Die Steuermentalität kann somit auch als Sozialisationsrahmen für Steuerpflichtige verstanden werden, als mentaler, sozialer und kultureller Hintergrund, der die prinzipiellen Einstellungen zur Besteuerung entscheidend prägt und sich somit indirekt auch auf Einstellungen und Verhalten der Bürger auswirkt, wenngleich diese von vielen weiteren Faktoren geprägt werden. Der Umstand, dass sich die Steuermentalität in verschiedenen Staaten unterschiedlich präsentiert, lässt an eine nationale Spezifität denken. Diese ist aber nicht an Staatsgrenzen gebunden; ebenso wie Preußen und Bayern verschiedene Staatseinstellungen aufweisen, gibt es Ähnlichkeiten in der Steuermentalität verschiedener Länder. Die nationalen Besonderheiten weisen auf die Bedeutung gemeinsamer historischer Wurzeln und Erfahrungen hin, die die Steuermentalität prägen – Erfahrungen mit dem Herrschaftssystem, mit Fremdherrschaft oder Abhängigkeitsverhältnissen, die über Ver- oder Misstrauen in Staat und Behörden entscheiden. Je tiefer verwurzelt das Vertrauen in die politischen Institutionen und den Staat, desto besser ist die Steuermentalität der Bürger.

Die Steuermentalität umfasst grundsätzliche Einstellungen zum Steuersystem, zur Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit, Steuerehrlichkeit. Sie ist eine der wesentlichen Determinanten des Belastungsgefühls, der Steuermoral und Steuerdisziplin. Wie die Steuermoral ist die Mentalität der Deutschen ambivalent: einerseits gelten Steuern als unverzichtbar, andererseits wird der praktische Umgang des Staates mit Steuermitteln kritisiert. Die Mentalität ist oft länderspezifisch geprägt.

2.3.3 Subjektivität und Rationalität beim Thema Steuern

Während der Mainstream der Wirtschaftswissenschaften den Menschen nach wie vor als *homo oeconomicus* mit rationalem Verhalten behandelt, zeigen neuere wissenschaftliche Theorien sowie zahlreiche empirische Befunde, dass sich Steuerbürger in vielen Fällen nicht im klassischen Sinne rational verhalten, ja: nicht rational verhalten *können*, weil die kognitiven Fähigkeiten dies nicht erlauben oder Informationen, Wahrnehmungsbedingungen oder Entscheidungssituationen viel zu komplex sind, als dass sie ein in diesem Sinne rationales Vorgehen gestatten würde. In anderen Fällen dagegen zeigen Bürger kein sonderliches Interesse daran, sich im notwendigen Maße mit den erforderlichen Informationen auszustatten oder den Umgang mit dem Finanzamt spieltheoretisch zu analysieren, bevor sie eine Entscheidung fällen.

Sämtliche empirischen Befunde machen deutlich, dass die große Mehrheit der Bevölkerung über sehr geringe Kenntnisse verfügt, was Steuern betrifft; einer der wesentlichen Gründe dafür dürfte sein, dass nur jeder Fünfte sich überhaupt für das Thema interessiert. Informationsgrad und Interesse sind gesellschaftlich nicht homogen verteilt, sondern stärker ausgeprägt bei älteren Menschen, Personen mit höherem Alter, höherem Einkommen, akademischer Ausbildung oder selbständiger Berufstätigkeit. Doch selbst bei diesen vergleichsweise besser informierten und stärker involvierten Gruppen bleiben Kenntnisse und Interesse auf bescheidenem Niveau.

Die Wahrnehmung der Steuerbeiträge hängt offensichtlich nicht nur von der tatsächlichen Höhe der Steuern ab, sondern auch von anderen Faktoren, wie etwa von der wahrgenommenen Gerechtigkeit: je eher Befragte sich im Vergleich zu anderen als steuerlich benachteiligt empfinden, umso höher schätzen sie auch ihre eigenen Steuerbeiträge ein. Obwohl nach gängiger Lehrmeinung einzig die absoluten Kosten ausschlaggebend sein sollten, werden die Einstellungen durch die Kontexteffekte beeinflusst – ein Verhalten, das an die Bedeutung von Referenzpunkten (*prospect theory*) erinnert. Ähnliches gilt für die Äquivalenzgerechtigkeit: Steuerpflichtige neigen verstärkt zur Kritik an den Steuern, wenn sie glauben, keine adäquate staatliche Gegenleistung zu erhalten.

Sicherlich – Bürger, die ausgesprochen gut über ihre steuerliche Situation informiert sind, über die entsprechenden Gesetze und ihre steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten und die der Steuerbehörde selbstbewusst entgegentreten, können sich vergleichsweise rational, strategisch und taktisch klug verhalten. Doch unterliegen auch sie gewissen Restriktionen wie der Verlustaversion oder der selektiven Wahrnehmung. Zudem machen sie eine kleine Minderheit unter den Steuerpflichtigen aus. Die große Mehrheit der Zensiten verhält sich faktisch wenig rational, in manchen Fällen – wie bei der Einschätzung der Entdeckungsgefahr – sogar ausgesprochen irrational; bei ihren Entscheidungen werden sie überwiegend geprägt von subjektiven Eindrücken und Einstellungen. Nicht die Rationalität, sondern die Subjektivität wirkt als entscheidende Größe bei wirtschaftlichem Verhalten, und dies schließt ausdrücklich das Verhalten von Steuerbürgern ein.

2.4 Konsequenzen für Steuerlehre und Steuerpolitik?

Das Menschenbild in der allgemeinen Steuerlehre wird nach wie vor vom neoklassischen ökonomischen Modell bestimmt und sieht den Steuerzahler als rationalen Nutzenmaximierer, ausgestattet mit vollständiger Information (vgl. etwa Beeck 2007; Homburg 2007; Cansier 2004; Reding & Müller 1999). Es basiert im Wesentlichen auf dem ökonomischen Standardmodell zur Erklärung von Steuerhinterziehung von Michael G. Allingham und Agnar Sandmo (1972). In einer viel beachteten theoretischen Analyse befassen sie sich mit der individuellen Entscheidung des Steuerzahlers – ob und in welchem Umfang er Steuern hinterziehen wird – und fassen diese formelhaft wie folgt zusammen:

$$E[U] = (1-p) U(W - \theta X) + pU(W - \theta X - n(W - X))$$

(E[U]=Erwartungsnutzen, U=Nutzen, p=Entdeckungswahrscheinlichkeit, W=Einkommen, θ =Steuersatz, X=deklariertes Einkommen, n=Strafe)

Daraus geht hervor, dass der Steuerzahler dann ein geringeres Einkommen deklariert, wenn das Produkt aus der *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und dem *Strafmaß* geringer ist als die *Steuerschuld*; ist das Produkt aus *Entdeckungsrisiko* und *Strafe* jedoch höher, wird er keine Steuern hinterziehen.

Allingham und Sandmo simplifizieren (bewusst) die reale Situation, reduzieren den Steuerzahler auf einen amoralischen homo oeconomicus und fokussieren auf den Faktor der Abschreckung, der in Form von Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafrisiko operationalisiert wird. Dem rational denkenden und handelnden, nutzenmaximierenden Steuerpflichtigen steht nur eine Form des Steuerwiderstands zur Verfügung, nämlich Steuerhinterziehung in Form geringer deklarierten Einkommens. Steuern und Strafen verhalten sich proportional und die Steuerprüfungs- bzw. Aufdeckungsrate wird als Konstante behandelt, d.h. die Wahrscheinlichkeit einer Prüfung ist für alle Steuerbürger ungeachtet ihres Einkommens oder anderer individueller Merkmale gleich (Franzoni 1998:57; Roth, Scholz & Witte 1989:83). Allingham und Sandmo erhoben keinen Anspruch auf vollständige Klärung des Hinterziehungsproblems, sondern wollten lediglich erste Ansätze zu einer theoretischen und empirischen Forschung vorlegen. Kritisiert wurde vor allem die Ausgrenzung moralischer und sozialer Faktoren. Über die Jahre hinweg wurde das Ursprungsmodell modifiziert und durch zahlreiche Ergänzungen erweitert, selbst mit dem Versuch der Integration sozialer und moralischer Faktoren; dennoch scheitert es nach wie vor bei der Schätzung des zu erwartenden Ausmaßes an Steuerhinterziehung (Franzen 2008a:74).

Die klassische Steuerlehre blieb von den empirischen Befunden weitgehend unbeeindruckt. In den wenigen Fällen, in denen die Grenzen einer rationalen Steuerpolitik thematisiert werden und man – angesichts der Erkenntnisse soziologischer oder psychologischer Erklärungsansätze – bei einer Überwindung des Schubladendenkens sogar Synergiegewinne erwartet (Reding & Müller 1999:224), bleibt es am Ende dabei, die Notwendigkeit einer ‚holistischen‘ Vorgehensweise zu konstatieren, ohne diesen Weg aber tatsächlich zu beschreiten.

Die Steuerlehre versorgt die rationale Steuerpolitik, wie sie derzeit praktiziert wird, mit einer Vielzahl von Informationen über Grundlagen, Prinzipien, Analysen und Instrumen-

ten zur Legitimation von Steuern, zur Steuertechnik, zu Tarifförmern, zur optimalen Besteuerung, zu den einzelnen Steuerarten etc. – doch sie macht so gut wie keine Aussagen zum Faktor Mensch. Der Mensch in der Steuerlehre erinnert an eine mathematische Größe, die sich durch wenige Eigenschaften auszeichnet und in solcher Weise optimal in Modelle integrieren lässt. Zu den zentralen Merkmalen dieses modellierten Steuerpflichtigen gehören das rationale Verhalten, die ökonomische Nutzenmaximierung und vollständige Information. Die vorigen Kapitel liefern zahlreiche Belege dafür, dass diese Vorstellung mit der Realität nur wenig übereinstimmt, was in der Vergangenheit viel Kritik am neoklassischen Menschenbild ausgelöst hat. Dieser Kritik begegnen Anhänger des *rational choice*-Modells mit dem Argument, es handele sich beim homo oeconomicus um ein Modell, einen Idealtypus, der nicht individuelles Verhalten abbilden, sondern gesellschaftliche Makrophänomene erklären solle (z.B. Franz 2004). Es spiele keine Rolle, wenn der ein oder andere nicht rational handle – auf der Aggregatebene agierten die Menschen, als seien sie optimale Nutzenmaximierer, oder wie es Gary S. Becker formuliert:

“It doesn't matter if 90% of people can't do the complex analysis required to calculate probabilities. The 10% of people who can, will end up in the jobs where it's required.”
(Becker laut Stewart 2005)

Indes bleiben Becker und die neoklassischen Ökonomen den Beleg dafür schuldig, dass jeder Zehnte (oder auch nur jeder Hundertste) ein Nutzenoptimierer ist. Und auch aggregierte Märkte wirken wenig rational in ihren Phasen voll irrationaler Überschwänglichkeit, Angst oder Panik (Etzioni 2010:51; vgl. auch Becker 1982:167; Wiswede 1973:42). In der Realität verfügen Steuerpflichtige nicht einmal annähernd über vollständige Information, geschweige denn über die kognitiven Fähigkeiten, diese vollständigen Informationen in adäquater Weise aufzunehmen und korrekt zu verarbeiten, um damit zu Entscheidungen zu gelangen, die ihren Nutzen in optimaler Weise maximieren. Weder auf der individuellen noch auf einer aggregierten Ebene lässt sich eine derartige Annahme vollständiger Information ernsthaft aufrechterhalten.

Wenn sich eine rationale Steuerpolitik mit Themen wie Steuervereinfachung oder Steuergerechtigkeit auseinandersetzt, dann konzentriert sie sich auf die Makroebene, d.h. sie arbeitet bestenfalls aus, wie ein bestimmtes Ziel mit welchen Mitteln erreicht werden *kann*. Sie kümmert sich um die notwendigen, nicht aber um die hinreichenden Voraussetzungen. Sie stellt gewissermaßen ein technisches Instrumentarium, Hilfsmittel und Werkzeuge zur Verfügung, blendet dabei aber aus, ob die Betroffenen überhaupt in der Lage sind, diese Werkzeuge zu benutzen und wie vorgesehen einzusetzen. Am Ende ist die Verwunderung groß, wenn die erwarteten Wirkungen ausbleiben oder wenn es zu Protesten oder zu unerwarteten Mitnahmeeffekten kommt.

Rationale Steuerpolitik fördert die Bildung und Existenz von Stereotypen. Die rationale Steuerpolitik kennt lediglich zwei Arten von Steuerpflichtigen: ehrliche und unehrliche. Ob die ehrlichen unter Umständen nur teilweise ehrlich sind und aus welchen Gründen die unehrlichen Bürger ihre Steuern nicht ordnungsgemäß entrichten, wird nicht weiter untersucht. Steuerverkürzung stellt ein Delikt dar und wird somit als kriminelles Verhalten angesehen. Auch wenn Finanzämter heutzutage nach einem Imagewandel streben, mit der Veränderung von Öffnungszeiten, Mitarbeiterschulungen oder Besucherbefragungen – das Bild der Finanzverwaltung ist in der Öffentlichkeit immer noch überwiegend negativ.

Von der Vielzahl unterschiedlicher Formulare, die ‚Normalbürger‘ für eine Steuererklärung benötigen, bis hin zum Steuerbescheid werden Steuerpflichtige nicht nur mit einer Flut komplexer und intransparenter Gesetze, sondern auch mit einer für die Allgemeinheit unverständlichen Fachsprache konfrontiert. Mitarbeiter der Finanzbehörden werden nur selten als hilfreich in diesem Dickicht wahrgenommen, sondern gelten nach wie vor eher als Erfüllungsgehilfen des ‚Gegners‘, des Finanzamtes, das unbarmherzig mit der ganzen Macht des Gesetzes zuschlägt, wenn man einen Fehler macht. Steuerpflichtige, die ihre Steuern mit dem Vorsatz ehrlicher Auskunftsbereitschaft deklarieren wollen, werden systematisch überfordert und verunsichert. Steuerreformen, die zwar mittlerweile im jährlichen Rhythmus verabschiedet werden, aber in der Regel die Komplexität kaum reduzieren, sondern oft noch zusätzlich erhöhen und die Intransparenz verschärfen, bewirken vor allem, dass das ohnehin weit verbreitete Desinteresse gegenüber steuerlichen Belangen zunimmt – bei den Bürgern, die befürchten, ohnehin nicht mehr zu verstehen, was in diesem für sie wichtigen Bereich vor sich geht. Zumindest der gefühlte Grad an Fiskalillusion wird auf diese Weise verstärkt und nährt bei vielen den Verdacht, dass es sich um eine absichtliche Verschleierung handelt. Das zunehmende Misstrauen wiederum zerstört jeglichen Eindruck von Rationalität in der Steuerpolitik und fördert die Subjektivität in der Wahrnehmung.

Untersucht man Steuerlehre und Steuerpolitik nach einem diesbezüglichen Problembewusstsein oder gar Lösungsstrategien, kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, als würden derartige, sehr reale Entwicklungen von der rationalen Steuerpolitik gänzlich ignoriert. Dabei führen Verunsicherung, Desinteresse, Subjektivität und Irrationalität dazu, dass letztlich viele Ansatzpunkte von Steuerlehre und Steuerpolitik in der Umsetzung völlig oder zu einem hohen Anteil scheitern. Ziele können noch so gut definiert, Instrumente noch so präzise kalibriert sein – wenn der menschliche Faktor aus der Planung und Konzeption ausgeschlossen wird, kann die Umsetzung der Politik völlig am Ziel vorbei gehen.

Steuermentalität und Steuermoral werden von den Einstellungen zum Steuersystem, zur Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit etc. beeinflusst. Je größer die Unzufriedenheit mit dem Steuersystem, je größer die Überzeugung, die Steuern sind ungerecht verteilt, umso negativer fällt die Steuermentalität aus. Wenn die Bürger der Steuerpolitik nicht mehr vertrauen können, reagieren sie anfangs mit Kritik, später mit Frustration und Abwendung. Selbst diejenigen, die zunächst eine hohe Steuermoral aufweisen, ziehen sich von der Steuerpflicht zurück, wenn sie glauben, dass Steuergesetze ungerecht sind und Grundsätze wie Gleichheit oder Leistungsfähigkeit ausgehebelt werden. Die Folge ist eine Verschlechterung der Steuermoral. Wenn sich Menschen übergangen oder überfordert fühlen, wenn sie Anforderungen als illegitim oder überhöht bewerten, ist die Gefahr groß, dass Reaktanz ausgelöst wird; Reaktanz aber mündet oft in Steuerwiderstand. Die mittel- und langfristigen Folgen werden seit geraumer Zeit immer wieder diskutiert: Parteien- und Politikverdrossenheit, Moralverfall und Zunahme von Wirtschaftskriminalität. Allerdings geht die Diskussion nur allzu oft über die Entstehung dieser Phänomene hinweg. Die negativen Folgen einer verfehlten Steuerpolitik – Intransparenz, Unverständlichkeit und Ungerechtigkeit in den Gesetzen, Überforderungen der Steuerpflichtigen etc. – bieten der Bevölkerung zahlreiche und unterschiedliche Legitimationsansätze für Steuerwi-

derstand: wer das System oder seine Forderungen guten Gewissens für unmoralisch erklären kann, hat es leichter, eigene Moralvorstellungen oder moralische Erwartungen von außen zu übertreten.

Die Kluft zwischen Steuerlehre und rationaler Steuerpolitik einerseits und Erkenntnissen aus den empirischen Befunden zu den Eigenschaften, Einstellungen und Verhaltensweisen der Steuerpflichtigen andererseits zeigt, dass es nicht einer neuen Steuerreform bedarf, sondern vielmehr einer Reform von Steuerlehre und Steuerpolitik, hin zur Entwicklung einer weniger rationalen als mehr realistischen Steuerpolitik, in der die Steuerlehre sich nicht nur mit der mathematischen Konstruktion von Tarifen, sondern auch mit menschlichen Fähigkeiten, psychologischen und sozialen Realitäten beschäftigt, nicht zuletzt deshalb, damit sie ihre eigenen Zielvorstellungen auch effizient umsetzen kann; das ist nämlich kaum möglich ohne Kenntnis oder bei bewusster Ignoranz tatsächlicher menschlicher Restriktionen und Verhaltensweisen. Eine realistische Steuerpolitik muss auf einem speziellen Modell zur Entscheidung über Compliance aufbauen, das die steuerlich relevanten Stimuli erkennt, das berücksichtigt, was die Steuerpflichtigen wirklich wahrnehmen und wie sie ihre Informationen kognitiv verarbeiten, um zu einer Entscheidung zu kommen.

Traditionelle ökonomische Ansätze, auch zur Steuerpolitik, fokussieren auf einen rationalen, vollständig informierten homo oeconomicus, der in der Realität nicht existiert. Die simple Dichotomisierung zwischen ehrlichen und unehrlichen Steuerzahlern eignet sich nicht für eine gründliche Analyse des Verhaltens von Steuerpflichtigen. Benötigt wird eine realistische und praxistaugliche Steuerlehre, die sich nicht darauf beschränkt, was sich formelhaft ausdrücken lässt, sondern die die realen Sachverhalte erfasst, systematisch analysiert, beschreibt und erklärt.

3 Ein Verhaltensmodell der steuerlichen Entscheidungssituation

3.1 Entscheidungsmodelle

Traditionell konzentriert sich die Erforschung des steuerlich relevanten Verhaltens auf die Frage, ob sich Steuerpflichtige ehrlich verhalten oder ob sie Steuern hinterziehen (Überblicke bei Franzen 2008b; Kirchler 2007; Andreoni, Erard & Feinstein 1998, Roth, Scholz & Witte 1989). Auch dort, wo vorgelagerte Fragestellungen zu den Gründen und Motiven von Steuerdelikten untersucht werden, etwa zur Wahrnehmung und Bewertung der Steuern, des Berufs oder der Steuermoral, dient vielen empirischen Studien die Frage nach der Hinterziehung als abhängige Variable, weil sich Einstellungen und Verhalten des Zensiten in der Entscheidung zwischen Compliance und Hinterziehung in ihrer trennschärfsten Form widerspiegeln. Informationsverhalten, Gedankenaustausch mit Kollegen oder Freunden, die Sozialstruktur oder grundlegende moralische Einstellungen gelten als mehr oder weniger wichtige Faktoren, die Steuerpflichtige beeinflussen und sich gegebenenfalls auf die subjektive Bewertung der Steuern auswirken – eine handlungsrelevante Entscheidung hingegen fällt nur hinsichtlich der Frage, ob man den steuerlichen Pflichten vollständig und bereitwillig nachkommt oder ob man versucht, sich der Besteuerung zu entziehen.

Obwohl in den meisten Fällen die Entscheidung zwischen Compliance und Noncompliance in dichotomer Form operationalisiert wird, oft auch aus technischen Gründen, umfasst sie mehr als diese beiden extremen Pole. Steuerpflichtige können dem Finanzamt gegenüber alle Angaben wahrheitsgemäß machen, aber aufgrund einer hohen Unzufriedenheit – sei es wegen der Höhe der Steuern oder wegen einer subjektiv wahrgenommenen Steuerungerechtigkeit – bei der nächsten Wahl ihre Stimme derjenigen Partei geben, die für eine andere Steuerpolitik eintritt. Compliance kann sowohl bedeuten, dass man aus tiefster Übereinstimmung mit den Steuergesetzen seiner Bürgerpflicht bereitwillig entspricht, als auch dass man ihr nur notgedrungen nachkommt, weil man keine Alternative sieht, aber im Grunde genommen äußerst unzufrieden ist; diese latente Unzufriedenheit kann sich dann bei der nächsten Wahl oder der nächsten Möglichkeit zur Steuerhinterziehung manifestieren.

Ähnlich verhält es sich mit Noncompliance. Niemand wird ernsthaft Steuerzahler, die aufgrund eines simplen (Rechen- oder Schreib-)Fehlers in ihrer Steuererklärung eine falsche Angabe gemacht haben, mit Personen gleichsetzen, die sich der schweren, vorsätzlichen, gewerbs- oder bandenmäßigen Steuerhinterziehung strafbar machen (Abgabenordnung 2009, § 370). Die Abstufungen, die sich bei näherer Betrachtung der zunächst als klar und eindeutig erscheinenden Dichotomie zwischen Steuerehrlichen und –unehrlichen ergeben, werden in einem späteren Kapitel eingehend analysiert (vgl. Kap. 3.5, S. 145).

Die Wahl zwischen Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung stellt eine spezifische Entscheidungssituation dar, die sich nur wenig mit anderen Situationen vergleichen lässt. Dies liegt vor allem an den vergleichsweise vielen und unterschiedlichen Dimensionen,

die sich als relevant erweisen. Da es für den Steuerpflichtigen vor allem um den Gewinn bzw. Erhalt oder Verlust beträchtlicher finanzieller Beträge geht, fließen in der Regel *wirtschaftliche* Überlegungen in seine Entscheidung mit ein – umso mehr, da nicht nur der Steuerbeitrag, sondern auch die eigene finanzielle Lage bei der Bewertung von Steuern bedeutsam ist (Franzen 2008c:7; Schmolders & Hansmeyer 1980:107). Die Wege, die zum Gewinn oder Erhalt der Steuerbeträge beschritten werden, führen oft über die Grenzen der Legalität hinaus, wodurch *rechtliche* Aspekte eine Verhaltensrelevanz gewinnen. Das Zahlen von Steuern weist zudem eine *soziale* Komponente auf; auch wenn die soziale Norm des Steuerzahlens über die Jahre hinweg einem Wandel unterliegt, ist sie bislang nie vollends verschwunden. Gerade die gegenwärtige wirtschaftliche Krise verleiht Diskussionen um Steuermoral, steuerpolitische Umverteilung oder das Leistungsfähigkeitsprinzip wieder neuen Auftrieb. Bei der (moralischen) Legitimation von Steuerdelikten vor sich selbst und vor anderen ebenso wie bei der individuellen Risikobereitschaft zu unehrlichem Verhalten sind schließlich *psychologische* und *sozialpsychologische* Faktoren von Bedeutung.

Steuerpflichtige, die bewusst zwischen ehrlichem und unehrlichem Verhalten bei der Erklärung ihrer steuerlich relevanten Angaben abwägen, stehen vor einer Reihe von Einzelentscheidungen, die auf verschiedenen Ebenen stattfinden und gegebenenfalls zu unterschiedlichen bzw. widersprüchlichen Resultaten führen können: Wie verhält sich der Steuerbeitrag zum Einkommen? Lohnt sich eine Steuerverkürzung überhaupt unter finanziellen Gesichtspunkten? Welches Verhalten ist legal und welches ist illegal? Wie sehen die Konsequenzen des illegalen Verhaltens aus? Welche sozialen Folgen könnte eine Aufdeckung der Steuerhinterziehung nach sich ziehen? Wie lässt sich ein Steuerdelikt mit dem Selbstbild und der Reputation vor anderen verbinden? Welches Risiko ist man bereit, bei einem Hinterziehungsversuch einzugehen? Der Entscheidungsprozess stellt sich somit als äußerst komplex und vielschichtig dar, bei dem eine Vielzahl von Informationen gesammelt und verarbeitet werden müssen.

3.1.1 Die Bedeutung der Information für die Entscheidung

Die mikroökonomische (Haushalts-)Theorie geht grundsätzlich von Konsumentenouveränität aus (vgl. Frambach 2008:16, Schumann et al. 1999:41; Feess 1997:36; Weiber 1996:42); diese umfasst die folgenden Annahmen:

- vollständige Kenntnis der eigenen Präferenzstruktur
- Kaufhandlungen werden rational geplant, mit dem Ziel der Nutzenmaximierung
- vollständige Konkurrenz
- vollständige Markttransparenz und vollständige Information
- unbegrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten ohne Zeitverluste
- keinerlei zeitliche, sachliche oder räumliche Präferenzen
- keine Beeinflussung durch andere Personen oder frühere Erfahrungen

Diesen Annahmen zufolge wären den Akteuren also beispielsweise alle Informationen bekannt, die sie zur Entscheidungsfindung benötigen. Von einer derartigen Situation kann zumindest im Falle der Steuerpflichtigen indes keine Rede sein. Während die Fi-

nanzbehörden etwa über die Lohn- oder Einkommensteuererklärung eine Vielzahl verschiedener Informationen über die Lebens- und Erwerbssituation des Bürgers erfahren und diese in der Regel mit zusätzlichen gespeicherten Daten oder Informationen von dritter Seite (z.B. Mitteilungen von Arbeit- und Auftraggebern) ergänzen und abgleichen können, ist der Steuerpflichtige in der Regel auf Mutmaßungen über die Art und Weise der Überprüfung seiner Angaben und die daraus entstehenden Konsequenzen angewiesen. Im Gegenzug enthalten unehrliche Steuerpflichtige dem Finanzamt relevante Informationen über ihre Einkünfte vor oder machen unzutreffende Aussagen über steuerliche Abzugsmöglichkeiten; die Behörde ist nur bedingt in der Lage, die Richtigkeit der übermittelten Informationen zu überprüfen. Verfügen einige Marktteilnehmer über mehr Informationen als andere, spricht man in der Mikroökonomik von *asymmetrischer Information* (z.B. Feess 1997:583; Pyndick & Rubinfeld 2003:833). Während die Informationsasymmetrie in der Regel ein konstantes Ungleichgewicht beschreibt, bei dem einige Marktakteure dauerhaft über mehr Informationen verfügen als die Gegenseite, liegt im Falle der Besteuerung eine Art *bilateraler Informationsasymmetrie* vor, bei der beide Akteure der Gegenseite Informationen vorenthalten können.

Die Erkenntnisse über ungleiche Informationssituationen, die in den meisten Fällen aus Untersuchungen zum Verhältnis zwischen Verkäufer und Käufer, Arbeitgeber und Arbeitnehmer oder Manager und Eigentümer eines Unternehmens stammen, lassen sich zum Teil auf die Beziehung zwischen Finanzbehörde und Steuerpflichtigen übertragen. Bürger können versuchen, die Informationsasymmetrie auszugleichen, doch die Beschaffung von Informationen ist mit (Transaktions-)Kosten verbunden (Frambach 2008:214). Produzenten können ein Eigeninteresse daran haben, dem Käufer gegenüber Informationen zu verschweigen, z.B. Mängel an einem Gebrauchtwagen. Aus der Versicherungswirtschaft stammt der Begriff *moral hazard* für eine Neigung, „whereby people expend less effort protecting those goods that are insured against theft or damage“ (Frank 1997:207). So achten z.B. gegen Diebstahl versicherte Eigenheimbesitzer möglicherweise weniger gründlich darauf, ob die Türen verschlossen sind, wenn sie das Haus verlassen oder entscheiden sich gegen die Installation einer Alarmanlage (Pyndick & Rubinfeld 2003:848). *Moral hazard* lässt sich u.a. unterscheiden in verstecktes Handeln (*hidden action*) und versteckte Information (*hidden information*; Frambach 2008:216): Beide Verhaltensweisen werden auch von Finanzbehörden und Steuerpflichtigen verwendet:

- Verstecktes Handeln tritt dort auf, wo ein Akteur die Tätigkeit des anderen nicht unmittelbar beobachten bzw. einschätzen kann; im Falle der Besteuerung gilt dies in begrenztem Maße sogar wechselseitig: Die Finanzbehörde kann das (legale oder illegale) Verhalten des Steuerpflichtigen nicht beobachten, der wiederum keine Kenntnis über die Prüfung seiner Dokumente auf Seiten der Behörde hat.
- Versteckte Informationen werden – aus opportunistischen Motiven – verschwiegen oder verzerrt weitergegeben. Auch Finanzbehörden profitieren vom Verschweigen von Informationen, vor allem durch die Verunsicherung der Steuerpflichtigen. So stellt die Unwägbarkeit der Entdeckungswahrscheinlichkeit für die meisten Bürger eine ernste Bedrohung dar. Da die Eintrittswahrscheinlichkeit von Ereignissen, die subjektiv als relativ sicher eingeschätzt (bzw. befürchtet) werden, in der Regel überbewertet wird (vgl. Kap. 3.3.1, S. 90), bleibt der Abschreckungseffekt für einen großen Teil der Bevölkerung allein durch das Zurückhalten

verlässlicher Informationen über die Steuerprüfung künstlich auf hohem Niveau. Auf der anderen Seite können Steuerzahler mit Hinterziehungspotenzial einen Informationsvorsprung ausnutzen (z.B. über falsche Angaben zu ihren Einkommensverhältnissen) und ihren Steuerbeitrag verkürzen.

Bei der Wahl zwischen Compliance und Steuerbetrug handelt es sich folglich um eine *Entscheidung unter Unsicherheit*, denn der Steuerpflichtige hat in der Regel keine belastbaren Informationen über Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe (wie auch ihrerseits die Steuerbehörde unsicher ist hinsichtlich der Aufrichtigkeit der Angaben in der Steuererklärung). Genau genommen befindet sich der Bürger im Zustand der *Ungewissheit*, da über die relevanten Parameter keine verlässlichen Informationen vorliegen; selbst bei Lotterien oder beim Roulette ist die Verfügbarkeit von Informationen über Eintrittswahrscheinlichkeiten als höher zu bewerten.

Die Wirtschaftswissenschaften versuchen, das Problem der Unsicherheit mit der Einschätzung von Risiken unter Zuhilfenahme geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Ereignisse zu lösen. Dabei unterscheidet man *Risikosituationen*, in denen die Eintrittswahrscheinlichkeiten bekannt sind, von *Unsicherheit*, bei der keinerlei Information über die Eintrittswahrscheinlichkeiten vorliegt (Frambach 2008:217). Steuerpflichtige verfügen über keine verwertbaren Informationen zur Entdeckungswahrscheinlichkeit von Steuerdelikten, mit denen sich rational erscheinende Erwartungsnutzenkalkulationen aufstellen ließen.

Die Entscheidung über das steuerliche Verhalten ist somit aufgrund der zahlreichen relevanten Dimensionen von einer hohen Komplexität bei ebenfalls hoher Unsicherheit infolge des erheblichen Informationsdefizits geprägt. Der These der begrenzten Rationalität zufolge greifen Menschen in solchen Situationen verstärkt auf Heuristiken zurück, mit denen sie vielleicht nicht zu einem optimalen, aber zufriedenstellenden Ergebnis kommen. Dies geschieht vor allem deshalb, weil Menschen nur über begrenzte kognitive Kapazitäten verfügen und laut *prospect theory* oftmals Entscheidungen treffen, die nicht mit den Annahmen der *rational choice*-Modelle in Einklang stehen (vgl. Kap. 2.3.1.1, S. 16). Doch gerade dann, wenn die Transaktionskosten von Informationen sehr hoch und die kognitiven Verarbeitungskapazitäten begrenzt sind, würde eine Entscheidung auf der Grundlage vollständiger Information, wie sie in manchen simplen ökonomischen Modellen angenommen wird, geradezu irrational (Frank 1997:247). Um in komplexen Situationen die Entscheidungs- und Handlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten, erweist es sich im Gegenteil oft als ‚rational‘, wenn sich Individuen an einfachen Regeln orientieren (Mullainathan & Thaler 2001:4).

Steuerliche Entscheidungen werden in einem hochkomplexen, multidimensionalen Umfeld getroffen, in der Regel auf **geringem Informationsniveau**, unter **Ungewissheit** und **wenig rational**.

3.1.2 Restriktionen und Heuristiken

Menschen unterliegen bei der Informationsverarbeitung grundsätzlich Restriktionen, die sich in kognitive, emotionale und soziale Einschränkungen unterscheiden lassen (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:390):

1. *Kognitive* Restriktionen sind verantwortlich für begrenzte Kapazitäten bei Aufnahme, Verarbeitung und Speicherung von Informationen. Zudem verlaufen Informationsverarbeitungsprozesse nicht ausschließlich nach logischen, sondern auch nach *psychologischen* Gesichtspunkten.
2. *Emotionale* Restriktionen zeichnen sich durch Emotionen und Motive aus, die in den Entscheidungsprozess eingreifen und ihn beeinflussen.
3. *Soziale* Restriktionen resultieren aus der Abhängigkeit des Individuums von seiner Umwelt. Aufnahme und Verarbeitung von Informationen werden auch durch soziale Einflüsse geprägt.

Nach Ansicht von Kroeber-Riel und Weinberg resultiert die stärkste Einschränkung des Entscheidungsprozesses aus der Kapazität und Motivation, Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten. Die problematischen Folgen der Implikationen sind ihnen durchaus bewusst:

„Die Einsichten (...) haben erhebliche praktische Bedeutung, weil sie Leitbilder über das menschliche Verhalten in Frage stellen, die die Politik, insbesondere die Verbraucherpolitik, lenken. Nach den in der Politik bevorzugten Leitbildern erscheint der Mensch (Konsument) als ein informationsverarbeitendes System, dessen Effizienz ohne weiteres dadurch gesteigert werden kann, dass man ihm mehr und bessere Informationen liefert und (durch Erziehung und Aufklärung) bessere Informationsverarbeitungsprogramme verpasst.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:390)

Im krassen Gegensatz zu diesen Leitbildern steht die These vom *information overload*, der Informationsüberlastung, zu der es kommt, wenn die menschlichen Grenzen der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen überschritten werden; dies bewirkt, dass die Leistungsfähigkeit – insbesondere die Qualität der Entscheidungsfindung – wirr und ungenau wird und weniger erfolgreich ausfällt (Jacoby 1977).

Auch wirtschaftliche Entscheidungssituationen unterliegen kognitiven Restriktionen, sowohl bei der Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen als auch bei der Entscheidungsfindung selbst (Rossbach 2001:13). Zur Kompensation der Restriktionen sowie zur Reduktion von Komplexität greifen Menschen in vielen Situationen zu Heuristiken, d.h. zu Methoden, Strategien und Faustregeln, die mit geringem Aufwand zu einem unter Umständen nicht optimalen, aber schnellen und zufriedenstellendem Ergebnis kommen (Simon 1990:11). Restriktionen und Heuristiken fallen je nach Phase – Informationswahrnehmung, -verarbeitung oder Entscheidungsfindung – unterschiedlich aus.

Informationswahrnehmung

Menschen neigen bei der Wahrnehmung von Informationen dazu, sich aus der Vielfalt verfügbarer Informationen vor allem diejenigen auszuwählen, die der eigenen Meinung entsprechen, während konträre Meinungen ignoriert oder verdrängt werden – ein Phänomen, das unter dem Begriff *selektive Wahrnehmung* bekannt ist.

Informationen mit einem hohen subjektiven *Verfügbarkeitsgrad* werden überbewertet: Die meisten Menschen tippen bei der Frage, ob es in New York mehr Fälle von Mord als

von Suizid gibt, auf die Zahl der Morde; dabei trifft das Gegenteil zu, doch Morde sind auffälliger und so im Gedächtnis besser verfügbar (Frank 1997:259). Dies gilt auch für Fälle von Steuerhinterziehung. Steuerehrlichkeit ist das vorherrschende Verhalten unter Steuerpflichtigen, doch Steuerdelikte sind – gerade wenn es um hohe Beträge und Prominente geht – in der Wahrnehmung viel spektakulärer. Dies wirkt sich auch auf die weit verbreitete Ansicht aus, nahezu jedermann betreibe Steuerhinterziehung, so dass man schon von einem Volkssport reden könne. Bei der Bewertung der Steuerbeiträge erweisen sich Grenzsteuersätze infolge häufiger Erwähnung in den Medien als besser verfügbar als Informationen über die steuerliche Bemessungsgrundlage, auch wenn diese tatsächlich oft von größerer Bedeutung ist (Blaufus et al. 2009). Nicht nur die Auffälligkeit, sondern auch der Zeitpunkt von abrufbaren Ereignissen ist von Bedeutung; je frischer die Erinnerung, umso besser die Verfügbarkeit.

Menschen neigen außerdem zur *Übernahme* der Ansichten von Meinungsführern, Autoritäten oder Referenzgruppen, selbst dann, wenn diese der eigenen Meinung widersprechen, um nicht am Ende als Versager zu gelten. Stellt sich die adaptierte Meinung als falsch heraus, kann man sich immer noch auf Experten oder die Mehrheit berufen (vgl. Herdenverhalten, Kap. 3.2.3.2, S. 80).

Informationsverarbeitung

Auch bei der Verarbeitung umfangreicher und komplexer Informationen machen sich kognitive Restriktionen bemerkbar und heuristische Methoden zu ihrer Überwindung. Dazu zählt die *Vereinfachung* von Sachverhalten, durch die Informationen, die zunächst weniger wichtig erscheinen, vernachlässigt werden, was sich allerdings mittel- oder langfristig negativ auswirken kann. Vermutlich ist es vor allem einer Kombination von selektiver Wahrnehmung und Vereinfachungsheuristiken geschuldet, dass die meisten Menschen bei der Einschätzung ihrer Steuern nicht zwischen Einkommensteuern und Sozialversicherungsbeiträgen unterscheiden (Fores 2009:32). Zwar sind die entsprechenden Angaben auf der Gehaltsabrechnung getrennt ausgewiesen, doch scheint der Unterschied zwischen Brutto- und Nettolohn für viele eine derart herausragende Bedeutung zu haben, dass am Ende alle verschiedenen Gehaltsabzüge kognitiv einer einzigen mentalen Kategorie namens ‚Steuern‘ zugeordnet werden.

Beim *Verankerungseffekt* wird angesichts einer unübersichtlichen Vielfalt von Informationen zunächst ein Richtwert (Anker) zur Orientierung herangezogen, um anschließend diesen Ursprungswert unter Berücksichtigung weiterer Informationen dem wahren Wert anzupassen. Dabei wird der Ursprungswert oft überbewertet, während die zusätzlichen Informationen nur grob geschätzt statt genau analysiert werden, so dass es am Ende zu großen Abweichungen kommt. Die erschreckende Auswirkung von Ankereffekten, wenn die Anpassung ausbleibt oder unzureichend ist, demonstrierten Tversky und Kahneman mit einem Experiment (1974:1128). Probanden ermittelten anhand eines Glücksrades eine Zufallszahl als willkürlichen Startwert; anschließend sollten sie schätzen, ob der Anteil afrikanischer Mitgliedsstaaten in den Vereinten Nationen über oder unter dem ermittelten Startwert (Anker) liegt sowie danach ihre eigene Schätzung benennen. Die für die Frage an sich völlig unerhebliche Zahl hatte einen merklichen Effekt auf die Schätzwerte:

Probanden mit einem Startwert von 10 schätzten den Anteil durchschnittlich (Median) auf 25%, während Teilnehmer mit einem Ankerwert von 45 den Anteil bei 65% vermuteten.

Entscheidungsfindung

Heuristiken übernehmen auch auf der Entscheidungsebene selbst eine wichtige Rolle und dienen der Vereinfachung komplexer Prozesse von Bewertungen und Abwägungen. Ein bekanntes Beispiel verdeutlicht die *Repräsentativitätsheuristik*:

„Ein junges Pärchen möchte gerne sechs Kinder bekommen. Welche Geburtenfolge (M=Mädchen, J=Junge) ist wahrscheinlicher: MMMMMM oder MJJMJJ?“
(Goldberg & von Nitzsch 2004:71)

Viele Befragte halten bei diesem Beispiel die zweite Abfolge für die wahrscheinlichere, doch tatsächlich sind beide Folgen gleich wahrscheinlich, da es sich bei jeder Geburt um voneinander unabhängige Ereignisse handelt (vgl. auch Tversky & Kahneman 1974: 1125). Ähnlich ist es im Fall des Casinobesuchers, der beim Roulette beobachtet, dass die Kugel fünfmal hintereinander auf einem schwarzen Feld landet und dann auf ‚Rot‘ setzt, weil er denkt, dass nach dem ‚Gesetz der Wahrscheinlichkeit‘ nicht schon wieder ‚Schwarz‘ kommen kann. Doch wie im Fall der Geburten ist auch bei der Roulettekugel die Ausgangswahrscheinlichkeit bei jedem neuen Ereignis wieder gleich, und wird nicht durch die Ausgänge voriger Ereignisse beeinflusst. Ob ein Steuerpflichtiger im fünften Jahr in Folge ehrlich bleibt oder stets falsche Angaben bei der Steuererklärung getätigt hat, beeinflusst in keiner Weise sein Entdeckungsrisiko im sechsten Jahr.

Die bereits erwähnte dominante Stellung der (Grenz-)Steuersätze dürfte sich auch bei Verwendung der *lexikographischen Heuristik* durchsetzen, bei der alle relevanten Vergleichskriterien in eine Rangfolge nach Wichtigkeit geordnet werden (Shah & Oppenheimer 2008:209). Anschließend werden die Alternativen nach dem wichtigsten Kriterium beurteilt; erst, wenn es dabei nicht zu einer Entscheidung kommt, wird das nächstwichtigste Kriterium zu Rate gezogen usw. Bei vielen Steuerpflichtigen reicht z.B. allein die Erwähnung von hohen Grenzsteuersätzen aus, um sich eine Meinung zu Steuern zu bilden. Die *linear kompensatorische Heuristik* hingegen berücksichtigt das Abschneiden der Alternativen bei allen Vergleichskriterien und ermittelt auf additive Weise einen Gesamtwert; die Alternative, die den höchsten Gesamtwert erreicht, wird bevorzugt (Kuß & Kleinaltenkamp 2009:71).

Bei der *konjunktiven* Regel werden gleichzeitig mehrere Eigenschaften zur Beurteilung der Alternativen herangezogen. Bestehen mehrere Alternativen diesen Test, so können weitere Eigenschaften oder zusätzliche Entscheidungsregeln verwendet werden. Kürzer und schneller verläuft das Auswahlverfahren der *disjunktiven* Heuristik, bei der eine Alternative bereits dann selektiert wird, wenn sie unter mehreren wichtigen Merkmalen mindestens einen hervorragenden Wert aufweist, unabhängig vom Abschneiden bei den anderen Werten (Kroeber-Riel 1992:407).

Bei der *sequenziellen Elimination* werden für jede relevante Eigenschaft Minimalniveaus definiert. Zunächst werden alle Alternativen, die der Minimalanforderung einer Eigenschaft nicht entsprechen, aussortiert. Die restlichen Alternativen werden dann in gleicher Weise anhand des nächsten Merkmals selektiert etc. (Kuß & Kleinaltenkamp 2009:71).

Fehler in der Entscheidungsfindung können durch *Selbstüberschätzung* (Kontrollillusion, *overconfidence*) verursacht werden; dies zeigen Studien, in denen Probanden z.B. ihr Allgemeinwissen überschätzen (Stephan 1999:116). Zur Vermeidung kognitiver Dissonanzen werden in der Entscheidungsphase Informationen häufig zurückgewiesen (Goldberg & von Nitzsch 2004:128). Weitere Anomalien wie *Dispositionseffekte*, *sunk-cost*-Effekte und *regret avoidance* lassen sich als Neigung zusammenfassen, auf (drohende) Verluste oder Fehlentscheidungen nicht in angemessener Form zu reagieren, sondern sie zum eigenen Nachteil auszusitzen.

Tabelle 1: „Sieben Gründe gegen die Rationalität“

1	Strukturelle Zwänge	<ul style="list-style-type: none"> ▪ eingeengte Handlungsspielräume ▪ geringe Systemrationalität
2	Fehlende Motivation zu rationalem Handeln	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zu hohe Kosten der Rationalität ▪ Irrationalität ohne Bedauern (z.B. Altruismus) ▪ kognitive Faulheit
3	Mangel an Fähigkeiten zu rationalem Handeln	<ul style="list-style-type: none"> ▪ begrenzte Informationskapazität ▪ begrenzte Verarbeitungs- und Anpassungsgeschwindigkeit ▪ Anwendung vereinfachender Heuristiken ▪ kognitive Fehler (Anomalien) ▪ Kurzsichtigkeit (myopischer Effekt)
4	Quasi-automatisches Handeln	<ul style="list-style-type: none"> ▪ simple Konditionierungseffekte ▪ eingefahrene und dominante Reaktionen ▪ eingeschliffene Gewohnheiten
5	Diffusion und Verlagerung von Handlungszielen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ziele ändern sich beim Handlungsablauf ▪ Ziele werden unklar, konfliktär ▪ Fixierung auf Teilziele
6	Affektiv-emotionale Zustände	<ul style="list-style-type: none"> ▪ positive Emotionen (z.B. Sympathie) ▪ negative Emotionen (z.B. Ärger) ▪ Stimmungen (z.B. Euphorie)
7	Normen und Regeln des Handelns	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gerechtigkeit und Fairness ▪ Solidarität, Kooperation, Rücksicht ▪ Pflichtethos, Commitment

Restriktionen, aber auch situative Einflüsse oder soziale Normen können somit die Rationalität bei Entscheidungen außer Kraft setzen oder überlagern (vgl. Tab. 1; Wiswede 2000:36). Die Erkenntnisse der *Behavioral Economics* sind auch für steuerrelevante Entscheidungsprozesse, die durch Unsicherheit und beschränkte Information charakterisiert sind, von Bedeutung. Dies gilt umso mehr, als dass sich Steuerpflichtige sehr schlecht über Steuern informiert fühlen und der Kenntnisstand zum Steuersystem als relativ gering einzuschätzen ist. Die Prüfungs- und Entdeckungswahrscheinlichkeit wird von vielen überschätzt; die Bedeutung von Referenzgruppen für die Einschätzung der Entdeckungswahrscheinlichkeit ist empirisch belegt (Lewis 1982:132). Es mangelt nicht an Beispielen für die Existenz von Anomalien der Informationswahrnehmung, -verarbeitung und Entscheidung bei den Steuerbürgern. Das ökonomische Standardmodell, das sich zur Er-

klärung der Steuerhinterziehung ausschließlich auf rationale Kosten-Nutzen-Kalkulationen über Steuerverkürzung und Entdeckungs- bzw. Strafrisiko stützt (Allingham & Sandmo 1972), ist somit wirklichkeitsfremd. Wenn überhaupt, sind rationale Abwägungen nur ein Faktor unter vielen anderen.

Kognitive, emotionale und soziale Restriktionen führen dazu, dass auch in steuerlichen Entscheidungen **Heuristiken** zum Einsatz kommen, deren Resultate nicht optimal, aber zufriedenstellend ausfallen. Dazu zählen u.a. selektive Wahrnehmung und Bevorzugung subjektiv verfügbarer Informationen, die Vereinfachung steuerlicher Sachverhalte oder die Beeinflussung durch Anker- und Repräsentativitätseffekte.

3.1.3 Typen von Entscheidungen

Die verschiedenen Typen von Entscheidungen sind vor allem in Zusammenhang mit dem Konsumentenverhalten ausgiebig erforscht worden. Bei allen Unterschieden zwischen dem Verhalten von Käufern und Steuerpflichtigen lassen sich einige signifikante Parallelen erkennen: In beiden Fällen sind die Akteure einer hohen Komplexität und einer Vielzahl von relevanten Dimensionen ausgesetzt; die Informationen sind asymmetrisch verteilt und die Rationalität ist von eingeschränktem Nutzen und geringer Bedeutung für die Entscheidungsfindung. Das Verhalten ist durch einen teils hohen, teils niedrigen Anteil kognitiver Prozesse geprägt. Vergleichbar sind auch Wahrnehmung und Informationsverarbeitung bei Konsumenten und Steuerpflichtigen, was im weiteren Verlauf noch ausführlicher belegt werden kann.

Die Konsumpsychologie hat im Laufe ihrer Entwicklung einen hohen Grad an Systematik entwickelt und ist – auch aufgrund ihrer Bedeutung für Marketing und Werbung – empirisch anderen Disziplinen voraus. Kein anderer Forschungszweig hat das Entscheidungsverhalten so gut erforscht; daher bieten die konsumpsychologischen Befunde wertvolle Anregungen für die Steuerpsychologie.

Entscheidungen von Steuerpflichtigen werden in hohem Maße davon beeinflusst, inwieweit sich diese subjektiv durch die Besteuerung betroffen bzw. *involviert* fühlen, d.h. wie sehr sie sich dem Thema Steuern zuwenden. Die Bedeutung, die das Involvement als Entscheidungsfaktor einnimmt, wird weiter unten ausführlich beschrieben (vgl. Kap. 3.4.3.4, S. 130). Allgemein unterscheidet man zwischen starkem und schwachem Involvement: *Starkes* Involvement ruft eine hohe Aufmerksamkeit hervor, die zu intensiven kognitiven Prozessen führt; bei *schwachem* Involvement und geringer Aufmerksamkeit werden dagegen die Phasen der Kognition und Akzeptanz unterlaufen und eher emotionale Vorgänge angeregt; kognitive Vorgänge produzieren allenfalls nachträgliche Rechtfertigungen des Verhaltens (Kroeber-Riel 1992:378). Steuerpflichtige mit *geringem* Involvement setzen sich wenig mit steuerlichen Dingen auseinander; ihre diesbezügliche Kompetenz ist gering, weil sie Informationen nur flüchtig wahrnehmen, langsam erlernen und schnell wieder vergessen. Kognitive Auseinandersetzungen und ein explizites Abwägen des ‚Für‘ und ‚Wider‘ sind selten, so dass das Gesamturteil zu steuerlichen Fragen eher durch impulsive ‚Bauchentscheidungen‘ zustande kommt. Bei *hohem* Involvement fühlen sich Steuerbürger viel stärker persönlich betroffen; sie bringen ihre Aufmerksam-

keit und ihre kognitiven Fähigkeiten stärker in die Auseinandersetzung mit ihrer steuerlichen Lage ein. Ihre hohe Steuerkompetenz resultiert aus dem aktiven Erwerb von und der intensiven Beschäftigung mit steuerlichen Informationen. Entscheidungen basieren folglich deutlich häufiger auf einem bewussten Abwägen von Vor- und Nachteilen und einem Gesamturteil, das vor allem auf relevanten Faktoren basiert.

Wichtiger als die persönliche Ausrichtung – ob wenig oder stark involviert – ist im Endeffekt allerdings das *situative* Involvement: Steuerpflichtige mit geringem Involvement können sich durch ein ungewöhnliches Ereignis, das ihre Aufmerksamkeit erregt (z.B. ein unerwartet hoher Steuerbetrag oder ein starkes Medienecho anlässlich einer neuen Steuer), erheblich stärker betroffen fühlen und entsprechend reagieren.

Vorsätzliche Steuerhinterziehung dürfte eher bewusst und kognitiv geprägt sein: Steuerehrlichkeit impliziert zwar einen gewissen bürokratischen Aufwand, erfordert aber weniger strategische und rechtliche Überlegungen als ein mit Entdeckungs- und Strafrisiko verbundenes Steuerdelikt. Zwar kann die Motivation zur Steuerhinterziehung emotionale Wurzeln aufweisen, doch die Durchführung der Steuerhinterziehung will gut durchdacht sein, falls sie Anspruch auf Erfolg haben soll. Laut Reaktanztheorie begünstigt eine subjektiv hohe Entscheidungskompetenz eine starke Reaktion, und starkes Involvement ist in der Regel mit hoher Steuerkompetenz verbunden. Dies spricht dafür, dass starkes Involvement im Allgemeinen eher mit Steuerdelikten verbunden ist als schwaches Involvement; es handelt sich dabei indes allenfalls um eine notwendige, aber keineswegs hinreichende Bedingung, da starkes Involvement auch bei loyaler Compliance vorhanden sein kann.

In der Konsumverhaltensforschung werden Entscheidungen überwiegend nach dem Ausmaß kognitiver Steuerung differenziert; man unterscheidet zwischen Entscheidungen mit geringer kognitiver Kontrolle und den sogenannten extensiven Entscheidungen, die sich durch eine stärkere kognitive Kontrolle auszeichnen.

Entscheidungen mit hoher kognitiver Kontrolle

Extensive Entscheidungen entsprechen noch am ehesten dem wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream, der die rationale Nutzenmaximierung auf der Grundlage vollständiger Information annimmt. Infolge des – vor allem kognitiv – hohen Aufwands, den sie erfordern, kommen sie relativ selten zum Einsatz, vor allem bei neuartigen, ungewohnten oder bei als sehr wichtig bewerteten Entscheidungen von großer Tragweite (z.B. Kauf eines Neuwagens). Die Entscheidungsprozesse laufen dann bei umfassender Informationsverarbeitung zu weiten Teilen bewusst ab, soweit die erwähnten Restriktionen dies zulassen (vgl. Kap. 3.1.2; Kroeber-Riel 1992:398; Kuß & Kleinaltenkamp 2009:71). Informationen werden zufällig, aber auch gezielt erhoben, aus eigenen Quellen, d.h. aus im Gedächtnis gespeicherten und als Wissen verfügbaren eigenen Erfahrungen aus der Vergangenheit, mehr aber aus externen Informationsquellen. Für Konsumenten bedeutet dies vor allem Anbieterinformationen (Werbung, Verpackung etc.), konsumentendominante Quellen (persönliche Kommunikation) und neutrale Quellen wie Warentests etc. (Foscht & Swoboda 2007:152).

Bei extensiven Entscheidungen dominieren kognitive Prozesse die Produktauswahl; die Dominanz ist umso stärker, je geringer die Verfügbarkeit über bewährte Verhaltensmuster ausfällt. Zudem ist eine emotionale Schubkraft für die kognitive Steuerung erforderlich. Das „Anspruchsniveau aktiviert das Informationsverhalten und wird dadurch gleichzeitig konkretisiert“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:383). Das Anspruchsniveau, d.h. die subjektiven Anforderungen an Entscheidungsverhalten und -ziele, wird erst im Laufe des Entscheidungsprozesses festgelegt (vgl. auch Kap. 3.4.4, S. 137). Es kann als Regulativ fungieren, so dass in neuen, ungewohnten Situationen nicht auf vorprogrammierte oder prädisponierte Muster zurückgegriffen werden muss.

Dennoch werden aufgrund der Restriktionen bei extensiven Entscheidungen oft kognitive Programme (Auswahlregeln, Entscheidungsregeln, Heuristiken) eingesetzt. Die Produktauswahl wird durch Alternativen, Eliminationsregeln oder Limitationen bei der Entscheidung geleistet.

Vergleichsweise aufwendig ist die *Auswahl nach Alternativen* aufgrund der gleichzeitigen Berücksichtigung und Verknüpfung von mehreren Produkteigenschaften und Produktalternativen. Dabei wird typischerweise zunächst jede Alternative aufgrund verschiedener Eigenschaften beurteilt, bis am Ende die beste ausgewählt wird. Diese Methode erfordert vom Konsumenten, dass er sich das Ergebnis der Beurteilungen merkt, die Beurteilungen untereinander vergleicht, mit Preisen vergleicht usw. Die Produktauswahl nach Alternativen entspricht dem klassischen ökonomischen Denken mit einer Kosten-Nutzen-Kalkulation. Gesucht wird das Produkt mit dem höchsten Nutzen; weichen die Kosten bei den zur Auswahl stehenden Produkten subjektiv merklich voneinander ab, entscheidet sich der Konsument für diejenige Alternative, bei der die Differenz zwischen wahrgenommenen Nutzen und Kosten am größten ist.

Einfacher ist dagegen die Anwendung von *Eliminationsregeln*, mit deren Hilfe so lange Alternativen nacheinander in sequenziellen Auswahlritten ausgeschlossen werden, bis am Ende eine übrig bleibt. Der Vorteil besteht in den geringeren kognitiven Anforderungen, da stets nur ordinale Vergleiche zu einem konstanten Kriterium ausgeführt werden und Zwischenergebnisse nicht detailliert gespeichert werden müssen. Zudem kann das schrittweise Aussondern von Alternativen manchmal den subjektiven Fragestellungen bei der Produktauswahl besser gerecht werden als die rationale Kosten-Nutzen-Analyse (Kroeber-Riel 1992:405). Zur Elimination werden die bekannten Heuristiken wie z.B. die konjunktive, disjunktive oder lexikographische Regel (vgl. Kap. 3.1.2, S. 44) verwendet.

Zusätzlich zum Einsatz von Heuristiken lässt sich die Auswahl dadurch vereinfachen und der erforderliche Zeitaufwand verkürzen (Kroeber-Riel 1992:408), dass

- von Anfang nur eine geringe Zahl an Eigenschaften oder Alternativen berücksichtigt wird,
- auf fertige Präferenzen (Einstellungen) zurückgegriffen (Einschränkung der fallweisen Entscheidungen) wird,
- eigene Entscheidungen durch Empfehlungen aus der Umwelt ersetzt werden oder
- die dem Anspruchsniveau entsprechende nächstbeste Alternative auswählt.

Konsumenten mit Käuferfahrung tendieren zu *limitierten Entscheidungen*, bei denen sie bereits eine Vorauswahl getroffen haben und sich somit auf einen begrenzten Ausschnitt an wenigen Alternativen (*evoked set*) konzentrieren, die spontan erinnert und als relevant erachtet werden. Ausgewählt wird anhand des Anspruchsniveaus; sobald eine Alternative die Anforderungen erfüllt, ist der Entscheidungsprozess beendet. Der *evoked set* fällt umso kleiner aus, je größer die Erfahrungen des Konsumenten, je geringer die Komplexität, je größer die Zufriedenheit mit dem Produkt, je vielseitiger die Verwendbarkeit des Produktes und je reifer das Produkt.

Kognitive Prozesse spielen eine besondere Rolle für limitierte Entscheidungen. Hinsichtlich der Informationssuche konzentrieren sich Verbraucher zunächst auf *interne* Informationen, also auf eigene Erfahrungen, Markenkenntnis und Prädispositionen, die eine Auswahl aus dem *evoked set* ermöglichen sollen. Reichen diese nicht aus, sucht der Konsument aktiv nach externen Informationen; da er aber bereits über weitreichende Erfahrungen und Kenntnisse verfügt, fokussiert er auf prägnante, entscheidungsrelevante Schlüsselinformationen. Diese sollen bei der Entscheidungsfindung helfen, ohne dass viele Prüfprozesse zu bewältigen oder neue Regeln zu entwickeln sind. Zur Identifikation von Schlüsselinformationen sind Erfahrungen erforderlich, die bei extensiven Entscheidungen noch gar nicht vorhanden sind; bei habitualisierten Entscheidungen werden solche Informationen dagegen gar nicht mehr benötigt (Kroeber-Riel & Weinberg 2003: 385).

Mit limitierten Entscheidungen, einer Übergangsform zwischen extensiven und Gewohnheitsentscheidungen, geht der Konsument zwar nicht mehr extensiv vor, andererseits aber auch noch nicht wirklich habitualisiert (Foscht & Swoboda 2007:153; Kroeber-Riel & Weinberg 2003:384).

Entscheidungen mit geringer kognitiver Kontrolle

Zu den Entscheidungen mit geringer kognitiver Kontrolle zählen impulsive und habituelle Entscheidungen. Zu *habitualisierten* (oder habituellen) Entscheidungen kommt es vor allem, wenn sich Verhaltensmuster bereits verfestigt haben oder man sogar von Verhaltensroutinen sprechen kann (Kroeber-Riel 1992:390; Foscht & Swoboda 2007:155; Kuß & Kleinaltenkamp 2009:72).

Gewohnheitsmäßiges Konsumverhalten entsteht überwiegend durch Übernahme von Verhaltensmuster im Rahmen der Sozialisation oder durch Wiederholung bzw. Beibehalten von Entscheidungen, die sich in der Vergangenheit als erfolgreich bewährt haben (Lernprozesse); in der Folge werden vorgefertigte Entscheidungen in Handlungen umgesetzt. Gelernt werden kann nicht nur aus eigenen Erfahrungen, sondern es können auch Konsummuster beobachtet und übernommen werden oder der Konsument kann sich an Empfehlungen orientieren. Habitualisierung kann auch durch Persönlichkeitsmerkmale verursacht werden, wenn der Hauptgrund für verfestigte Verhaltensmuster in der Vereinfachung der Lebensführung liegt. Ursachen können der Wunsch nach kognitiver Entlastung oder die Vertrautheit mit Produkten des täglichen Bedarfs sein. Das Streben nach kognitiver Entlastung wird sich auch in einem geringen Involvement widerspiegeln, dass mit einem starken Engagement in anderen Lebensbereichen, z.B. Freizeit, korrelieren kann; dann wird das Involvement nicht nur verringert, sondern geradezu dau-

erhaft verlagert (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:402). Auch Risikoaversion kann ein Motiv für Markentreue sein, weil man damit möglichen negativen Konsequenzen aus dem Weg gehen kann (Foscht & Swoboda 2007:156).

Die Bedeutung kognitiver Prozesse für die habituelle Entscheidung ist gering; das Auswahlverfahren verläuft überwiegend reaktiv und der Zeitaufwand hält sich in Grenzen. In Kaufsituationen greift man vor allem dann zu habituellen Entscheidungen, wenn es um Güter des täglichen Bedarfs geht.

Die Habitualisierung kann das Anspruchsniveau hinsichtlich des Verhaltens beeinflussen: je stärker die Tendenz zu Routinen, umso mehr strebt das Individuum nach einem möglichst problemlosen Anspruchsniveau mit geringen Risiken und geringen Anforderungen an das Informationsverhalten. Habituelle Neigungen steigen mit zunehmendem Alter (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:402).

Tab. 3-1: Informationsbedarf und Informationsverarbeitung

	Entscheidungsprozess		
	extensiv	limitiert	habitualisiert
Informationsbedarf	hoch	mittel	gering
Informationsverarbeitung	langsam	mittel	schnell

(Quelle: Kroeber-Riehl & Weinberg 2003:404)

Habitualisierungen entstehen vermutlich meist aus der Fortführung und Vereinfachung ursprünglich extensiver Entscheidungen. Die wiederholte Entscheidung nach bewährter Methode mindert das Risiko der Fehlentscheidung. Studien zum Kaufverhalten zeigen, dass bei zunehmender Erfahrung mit dem Produkt der Bedarf nach Informationen und extensive Selektionsüberlegungen abnehmen. Der Fokus der Konsumenten bewegt sich vom Gesamtangebot weg auf eine begrenzte Menge von Marken hin, aus der dann bestimmte Marken präferiert und schließlich routiniert gekauft werden; gleichzeitig migrieren die Käufer, die an Sicherheit gewonnen haben, vom Fachhandel zum Supermarkt. Habituelles Verhalten ist durch eine starke Produkt- und Markentreue gekennzeichnet. Im Extremfall bedeutet dies, dass gewohnheitsmäßig stets das gleiche Produkt (der gleichen Marke) gekauft wird. Falls erforderlich, z.B. wenn ein bestimmtes Produkt nicht mehr erhältlich ist oder nicht mehr zufriedenstellend erscheint, ist indes jederzeit auch die Rückkehr zu extensiven Entscheidungen möglich.

Impulsive Entscheidungen sind unmittelbar reizgesteuerte (reaktive) Auswahlverfahren, bei denen der Konsument weitgehend automatisch, rasch und ohne großes Nachdenken reagiert und entscheidet. Sie sind in hohem Maße situationsbedingt, werden aber auch durch das Involvement des Konsumenten beeinflusst. Weitere Merkmale impulsiver Entscheidungen sind die hohe emotionale Aufladung (sehr starke Aktivierung) und geringe gedankliche Steuerung (Foscht & Swoboda 2007:158).

Impulskäufe kommen als ungeplante Käufe vor, wenn man sich in einer Kaufsituation in der Nähe des Kaffeeregals plötzlich erinnert, dass der eigene Kaffeevorrat zur Neige geht, auch wenn vorher keine Absicht bestand, Kaffee zu kaufen. Im Unterschied zu diesen erinnerungsgesteuerten Impulskäufen sind geplante Impulskäufe zu sehen, wenn Konsumenten beispielsweise im Sommer- oder Winterschlussverkauf auf ‚Schnäppchen-

jagd' gehen oder sich bewusst von Angeboten ‚verführen‘ lassen möchten (Kroeber-Riel und Weinberg 2003:410). Impulskäufe können zudem durch Überreden zustande kommen, etwa durch das Argumentationsverhalten des Verkäufers. Auch wenn Impulskäufe üblicherweise mit einer Dominanz emotionaler Faktoren assoziiert werden, sind im letztgenannten Fall Bedürfnisse und kognitive Prozesse bedeutsam und eine Abgrenzung zu rationalen Kaufentscheidungen fällt verhältnismäßig schwer.

Befunde zur Charakterisierung impulsiver Konsumenten sind umstritten; meist werden Faktoren wie Sensualität, Erholung und Spaß genannt. Vor allem Konsumenten, die aus Spaß ‚shoppen‘, neigen zu Impulskäufen. Zuweilen werden ein spontanes Handlungsbedürfnis, aber auch psychisches Ungleichgewicht, Erregung, starkes Involvement, motivationale Konflikte und eine schwache Antizipation der Konsequenzen mit Impulskäufen in Verbindung gebracht (Kroeber-Riel und Weinberg 2003:411-412).

Die Impulsivität entsteht entweder als Folge der Reizsituation oder als Folge psychischer Prozesse (wie etwa Aktivierung, Konflikte oder Dissonanzen).

„Die emotionale ‚Aufladung‘ des Konsumenten kann direkt durch die stimulierenden Reize einer Situation erfolgen, sie kann aber auch das Ergebnis von motivationalen Vorgängen, insbesondere von Konflikten, sein.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:414)

Dabei kann impulsives Verhalten auch durch Konflikte ausgelöst werden, die im Rahmen einer extensiven Auswahlentscheidung entstanden sind, z.B. wenn die Entscheidung zwischen zwei Alternativen in ein Dilemma der Amibalenz zu münden droht und nur eine impulsive Entscheidung für eine dritte Option einen Ausweg bietet. Impulsive Entscheidungen treten ebenfalls bei Nachkaufdissonanzen auf, wenn Rationalisierungen unbefriedigend bleiben und „eine emotionale Aufladung zur einer spontanen Beendigung des dissonanten Zustandes führt“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:414).

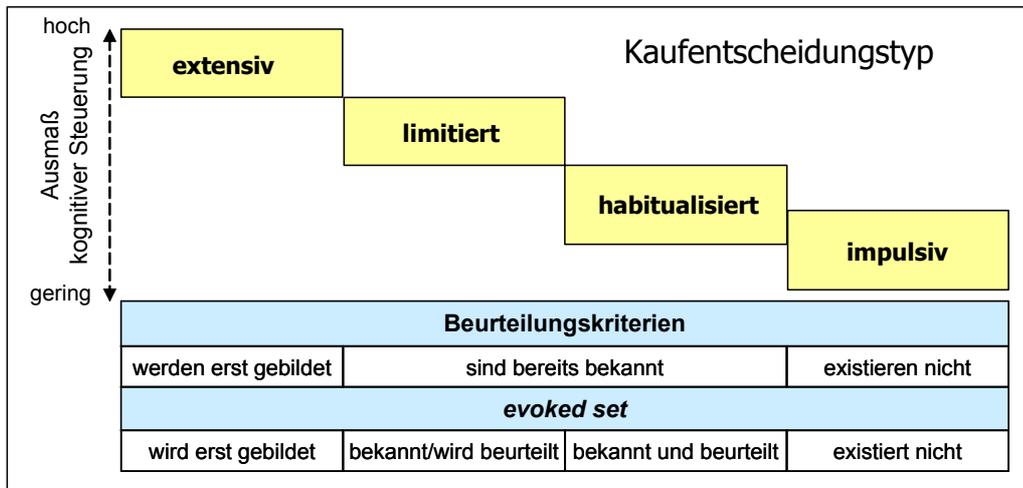
Tab. 3-2: Charakteristika der Kaufentscheidungstypen

impulsive Entscheidungen	extensive Entscheidungen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ungeplant/gedanklich kaum kontrolliert ▪ starke Reizsituation ▪ emotionale Aufladung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ hohe kognitive Beteiligung (hoher Informationsbedarf) ▪ starkes Involvement
habitualisierte Entscheidungen	limitierte Entscheidungen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ geringe kognitive Steuerung (reaktiv) ▪ quasi automatischer Prozess (meist eindeutige Präferenzen) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ vorhandene Erfahrungen, bewährte Entscheidungsregeln ▪ <i>evoked set</i> (keine eindeutigen Präferenzen)

(Quelle: Foscht & Swoboda 2007:149)

Weiber (1996:58) hebt die Dynamik zwischen den verschiedenen Typen von Kaufentscheidungen hervor, mit Ausnahme der Impulskäufe. Finden bei extensiven Entscheidungen noch umfangreiche Informationssuche und intensive, kognitiv aufwendige Entscheidungsprozesse statt, so können sich durch Lernprozesse und Erfahrung Beurteilungskriterien herauskristallisieren und es wird ein *evoked set* konstruiert, der die Auswahlmenge erheblich reduziert; am Ende der Entwicklung steht die routinierte habitualisierte Entscheidung, die nur noch wenig kognitive Steuerung erfordert (vgl. Abb. 3-1).

Abb. 3-1: Kaufentscheidungen nach dem Ausmaß kognitiver Steuerung



(nach Weiber 1996:57)

Ökonomische Ansätze zum Kaufverhalten fokussieren aufgrund des Paradigmas vom rationalen Kosten-Nutzen-Kalkül auf extensive Kaufentscheidungstypen. Damit ermöglichen sie die Nutzung traditioneller Totalmodelle zur Kaufentscheidung (vgl. Kap. 3.1.4, S. 56), die von einer rationalen Verarbeitung aller verfügbarer Informationen ausgehen. Allerdings existieren in der Realität nicht nur rationale, extensive oder limitierte Entscheidungen. Zudem besitzen Menschen aufgrund kognitiver und psychischer Restriktionen gar nicht die Fähigkeiten zur rationalen Verarbeitung einer wahren Flut von Informationen, der sie häufig ausgesetzt sind. Emotionale oder soziale Einflüsse, die in der Realität unübersehbar sind, werden in klassischen ökonomischen Ansätzen ebenso ausgeblendet wie affektive und reaktive Erklärungen oder der alltägliche Einsatz von Heuristiken, die zahlreiche ursprünglich extensive Entscheidungen vereinfachen und beschleunigen (Foscht & Swoboda 2007:151,159). Affektive und reaktive Verfahren benötigen weniger Zeit als komplexe kognitive Entscheidungen, so dass impulsive und habituelle Auswahlverfahren sich in vielen Fällen als erheblich effizienter und ressourcenschonender erweisen – gerade dann, wenn sie auf die Erfahrungen aus früheren extensiven Entscheidungen aufbauen können (vgl. Tab. 3-3).

Tab. 3-3: Dominante psychische Prozesse und Entscheidungsverhalten

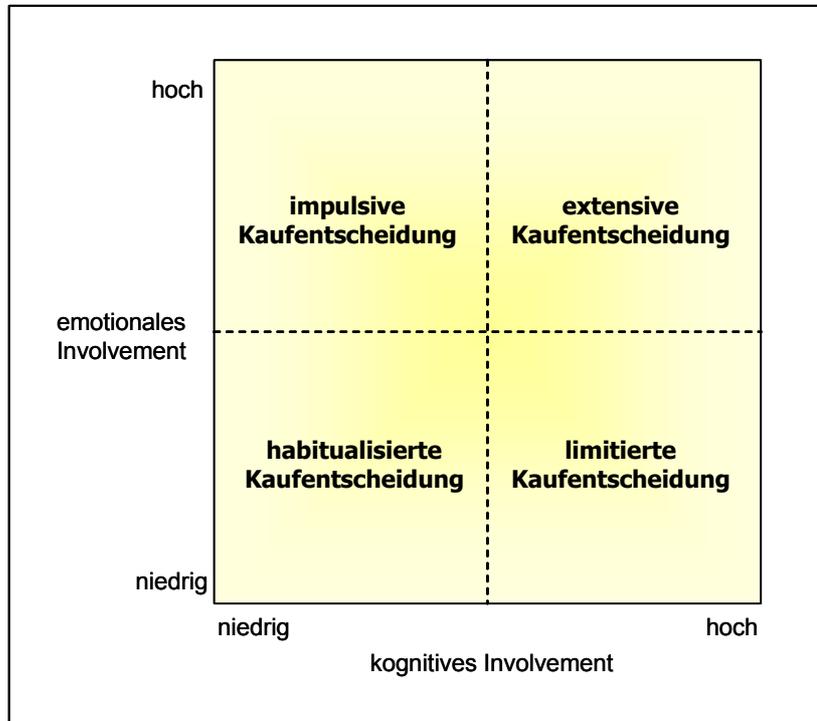
Kaufentscheidung	Dominante Prozesse		
	emotional	kognitiv	reaktiv
impulsiv	X		X
habitualisiert			X
limitiert		X	
extensiv	X	X	

(Quelle: Kroeber-Riehl & Weinberg 2003:370)

Relevant für die Auswahl des geeigneten Entscheidungstypus sind indes nicht nur die Ressourcen, sondern auch das Involvement des Betroffenen. Hinsichtlich der Kaufentscheidung kann man zwischen emotionalem und kognitivem Involvement unterscheiden (vgl. Abb. 3-2). Während extensive und limitierte Entscheidungen ein hohes kognitives In-

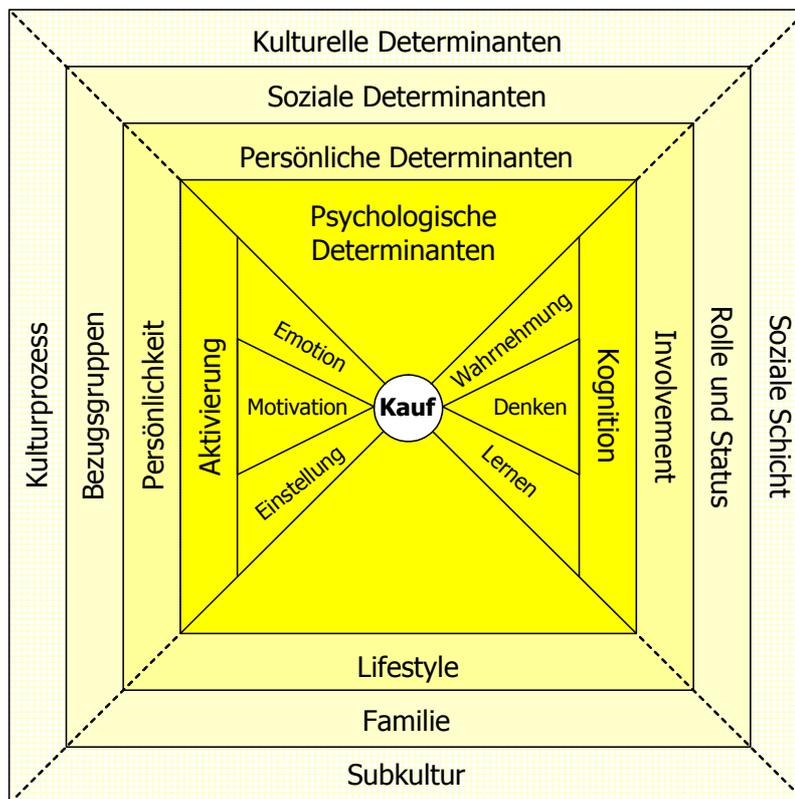
volvement erfordern, setzen impulsive und extensive Typen eine starke emotionale Ich-Beteiligung voraus.

Abb. 3-2: Zusammenhang zwischen Kaufverhalten und Involvement



(Quelle: Foscht & Swoboda 2007:151, in Anlehnung an Kroeber-Riel & Weinberg 2003:373)

Abb. 3-3: Schalenmodell des Kaufverhaltens



(nach Weiber 1996:54)

Das Schalenmodell (Abb. 3-3) dient der systematischen Einordnung des Kaufverhaltens in die Lebenswelt des Konsumenten, die von psychologischen, persönlichen, sozialen und kulturellen Determinanten geprägt wird (Weiber 1996:54). Der Einfluss der einzelnen Elemente steigt, je näher sie am Modellkern – dem Kaufakt – liegen. Die psychologischen Determinanten lassen sich grob in aktivierende (affektive) und kognitive Größen unterteilen. Bei extensiven Kaufentscheidungen treten die affektiven Einflussgrößen in den Hintergrund, während bei habitualisierten oder impulsiven Entscheidungen die kognitiven Größen an Bedeutung verlieren.

Steuerlich relevante Entscheidungstypen

Bei steuerlich relevanten Entscheidungen dürften alle aufgeführten Typen zum Einsatz kommen, je nach Charakter des Steuerpflichtigen, vor allem aber in Abhängigkeit von der jeweiligen Situation. Es ist anzunehmen, dass sich die meisten Steuerpflichtigen bei ihren ersten Kontakten mit den Finanzbehörden *extensiver* Entscheidungsmethoden bedienen. Die Situation ist neu und ungewohnt, wird aber gleichzeitig aufgrund möglicher Konsequenzen als wichtig erachtet.

Vor allem die Frage, ob die Einnahmen korrekt versteuert oder ob in irgendeiner Form Steuern verkürzt werden sollen, wird weitgehend bewusst angegangen, mit vergleichsweise hohem kognitiven Aufwand. Bei extensiven Entscheidungen verfestigt sich das Anspruchsniveau erst im Laufe des Entscheidungsprozesses, d.h. die Complianceentscheidung muss nicht von vornherein feststehen, sondern kann im Zuge der Beurteilung noch umschlagen. Zu extensiven Entscheidungen kann es auch bei späteren Gelegenheiten kommen, wenn neue, ungewohnte und u.U. komplexe steuerliche Sachverhalte anstehen. Mit der Zeit und mit zunehmender Erfahrung werden die aufwendigen extensiven Entscheidungen durch limitierte und dann zusehends habitualisierte Entscheidungen ersetzt, wobei im Bedarfsfall immer wieder auf extensive Methoden zurückgegriffen werden kann. Während die ‚Gretchenfrage‘ der Steuerehrlichkeit letztlich nicht delegiert werden kann, lässt sich der kognitive Aufwand natürlich reduzieren, indem das Gros der Bearbeitung Dritten übertragen wird, die bei der Bewältigung der Steuerpflicht helfen (z.B. Verwandten, Freunden, Steuerberatern).

Mit zunehmender Erfahrung können Steuerpflichtige auch *limitierte* Entscheidungen nutzen, etwa, wenn sie im Laufe der Zeit einen *evoked set* entwickelt haben, der verschiedene ‚Ehrlichkeitsgrade‘ bei finanziellen Auskünften den Steuerbehörden gegenüber umfasst, von absolut korrekten Angaben über kleinere Ungenauigkeiten bis hin zum kompletten Verschweigen steuerlich relevanter Sachverhalte. Die verschiedenen Varianten sind mit unterschiedlichem (Entdeckungs- und Straf-)Risiko behaftet und es hängt von der Abwägung interner Informationen (d.h. Erfahrungen) oder extern ermittelter Schlüsselinformationen (z.B. über die Wahrscheinlichkeit einer intensiven Prüfung seiner Angaben oder über die Höhe der drohenden Bestrafung) ab, wie sich der Steuerpflichtige am Ende entscheidet.

Habituelles Verhalten ist eher bei erfahrenen Steuerpflichtigen zu erwarten, die bereits relativ sachkundig und routiniert mit ihren steuerlichen Pflichten umgehen und auf Erkenntnisse aus dem früheren Umgang mit den Finanzbehörden aufbauen können, die aus extensiven Entscheidungen resultieren. Vermutlich wendet der größte Teil der ehrli-

chen Steuerzahler vorwiegend habituelle Entscheidungen an, wenn er sich regelmäßig einmal im Jahr an die Lohn- oder Einkommensteuererklärung begibt oder im laufenden Steuerjahr finanzielle Belege routiniert als steuerlich relevant oder irrelevant kategorisiert und entsprechend behandelt. Lediglich Änderungen, z.B. im Steuerrecht oder bei seinen Einkünften, erfordern unter Umständen den Einsatz extensiver Entscheidungen. Habitualisierte Steuerehrlichkeit kann auch durch soziale Beeinflussung begünstigt werden, wenn Verwandte, Freunde oder Kollegen sich erkennbar positiv zum Steuersystem äußern. Eine fortschreitende Habitualisierung kann dazu führen, dass sich das Anspruchsniveau verändert: je stärker das Individuum zur Entwicklung von Routinen neigt, umso mehr wird das Anspruchsniveau runtergeschraubt auf ein niedrigeres Risiko und einen geringeren Informationsbedarf. Es ist zu erwarten, dass ältere Steuerpflichtige eher zu habituellem Verhalten tendieren als jüngere.

Von besonderer Bedeutung für das steuerlich relevante Verhalten dürften die Habitualisierung als Persönlichkeitsmerkmal bzw. als Folge von Risikoaversion sein: Steuerehrlichkeit wird bei vielen Bürgern dadurch begünstigt, dass diese den kognitiven Aufwand scheuen, den eine Täuschung der Behörden erfordert. Das Verheimlichen von Einkünften oder der Betrug bei steuerabzugsfähigen Ausgaben stellen bestimmte Mindestanforderungen z.B. an die Konsistenz der Behauptungen, möglicherweise auch über einen längeren Zeitraum hinweg. Aufrichtigkeit kann in diesem Sinne der Ausdruck kognitiver Entlastung sein, frei nach dem Motto ‚Ehrlich währt am längsten‘. In verschärfter Form gilt diese kognitive Entlastung auch für Risikoaversion: wer sich gar nicht erst in Gefahr begibt, kann darin auch nicht umkommen. Umgekehrt lässt sich folgern, dass vor allem risikofreudige Spielertypen, die den Aufwand nicht scheuen, es sich zur Gewohnheit machen, mit den Finanzbehörden ‚Katz und Maus‘ zu spielen, insbesondere, wenn sie sich gut mit den Steuergesetzen und ihren Rechten und Pflichten auskennen. Insofern können auch unehrliche Steuerzahler, die wiederholt ‚positive‘ Erfahrungen mit Steuerhinterziehung gemacht haben, ihr Entscheidungsverhalten habitualisieren. Dies umfasst auch jene, die durch ihr soziales Umfeld oder durch mediale Einflüsse zu Steuerdelikten ‚verführt‘ werden.

Impulsiv werden vor allem solche Steuerzahler entscheiden, die mit einer starken Aversion auf steuerliche Probleme reagieren, aber auch jene, die steuerliche Anforderungen nach Möglichkeit verdrängen. Auch riskante Manöver in der Steuererklärung können aus einer vorübergehenden Laune heraus entstehen. Aus dem sozialen Umfeld können situative Impulse ein bestimmtes Verhalten beeinflussen.

Die wichtigste Rolle für impulsive Entscheidungen spielt jedoch die Situation. So kann ein hoher Erregungszustand impulsives Verhalten auslösen, etwa die Wut über einen als extrem ungerecht bewerteten Steuerbescheid. Dieser Erregungszustand kann dadurch begünstigt werden, dass in der Entscheidungssituation externe Faktoren die Bewertung beeinflussen, z.B. Annahmen über das Ausmaß der öffentlichen Verschwendung oder der Verbreitung von Steuerhinterziehung in der Gesellschaft. Unter diesen Umständen können sich Bürger in manchen Fällen nicht von langer Hand geplant und sorgfältig durchdacht, sondern eher spontan oder in Folge von Überredung durch andere zu minder schweren Delikten hinreißen lassen. Nicht wenige Bürger geben freimütig zu, dass es ihnen Spaß macht, dem Staat bei den Steuern ein ‚Schnippchen zu schlagen‘. Aus-

schlaggebend kann auch sein, dass extensive Entscheidungsprozesse nicht zu einem klaren Resultat führten, so dass die Entscheidung nun auf impulsive Art herbeigeführt werden soll.

Alles in allem lassen sich steuerliche Entscheidungen nicht pauschal kategorisieren. Die prinzipielle Entscheidung zugunsten der Compliance kann bei manchen Bürgern – aus unterschiedlichen Gründen – zunächst eher impulsiv fallen und im weiteren Verlauf zur Gewohnheit werden; ebenso gut kann die grundsätzliche Einstellung zur Steuerpflicht Ergebnis einer intensiven kognitiven Auseinandersetzung sein, in deren Verlauf der Betroffene ethische und politische Überlegungen über seine Einstellung zum Gemeinwesen und dem individuellen Beitrag anstrengt oder aber eine Kosten-Nutzen-Kalkulation hinsichtlich der Kosten aus steuerlichen Beiträgen und dem Nutzen aus staatlichen Leistungen ausführt. Genausowenig lassen sich die Entscheidungstypen eindeutig und definitiv bestimmten Typen von Steuerpflichtigen zuordnen, da ein und dieselbe Person situationsbedingt mal ressourcenschonende und mal extensive Auswahlverfahren verwenden wird.

Der Nutzen aus der differenzierten Betrachtung von Entscheidungen ist zum einen analytischer Natur und zeigt sich zum anderen im weiteren Verlauf der Untersuchung bei der Typologisierung von Steuerpflichtigen (Kap. 3.6, S. 154). Selbst wenn dem Verhalten von Steuerpflichtigen eine erhebliche Volatilität zu attestieren ist, so lassen sich – wie oben skizziert – in bestimmten steuerlich relevanten Situationen (bei der Gretchenfrage pro oder contra Hinterziehung bzw. beim Sammeln von Belegen) typische Verhaltensmuster erkennen und diesen Mustern wiederum lassen sich mit hoher Trefferquote spezifische Entscheidungstypen zuordnen. Dies kann beispielsweise als Grundlage für einen differenzierten und situationsgerechten Umgang zwischen Finanzverwaltung und Steuerbürger dienen.

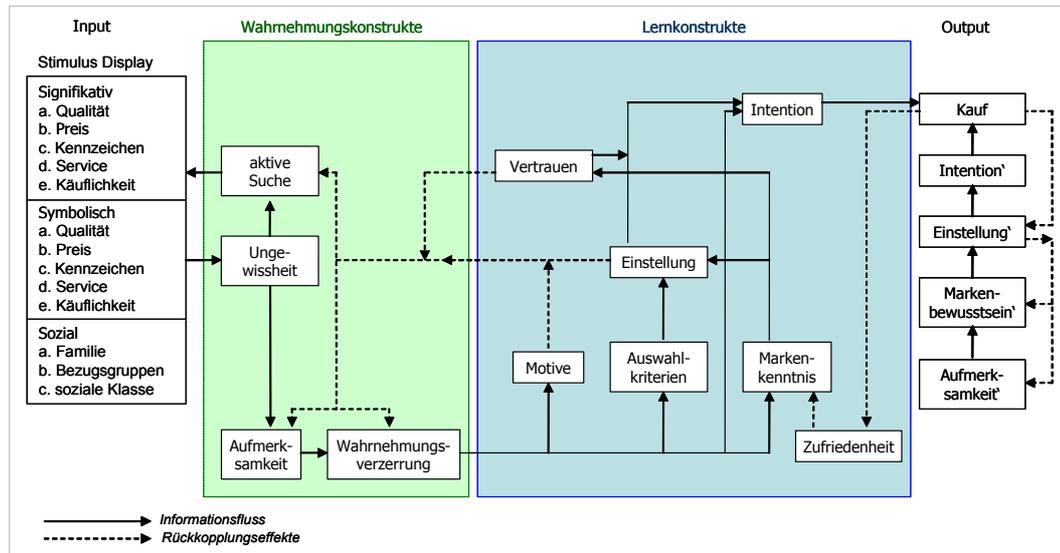
Vor allem bei ersten Begegnungen mit den Finanzbehörden entscheiden Steuerpflichtige eher **extensiv**, insbesondere die entscheidende Compliancefrage. Auch erhebliche Veränderungen der eigenen Lebensumstände oder der Steuergesetze lassen zu extensiven Verfahren greifen. Mit zunehmender Routine bildet sich eine präferierte Auswahl an Handlungsoptionen heraus und führt zu **limitierten** Entscheidungen, die auf Dauer immer mehr in **habituelles** Verhalten übergehen, insbesondere bei Nichtselbständigen, die nur einmal im Jahr eine Steuererklärung abgeben. In manchen Fällen entscheiden Steuerpflichtige auch **impulsiv**, etwa aus Wut über eine illegitim erscheinende Besteuerung.

3.1.4 Das SOR-Modell

Die Konsumverhaltensforschung hat neben verschiedenen Bezugsrahmen und unterschiedlichen Erklärungsansätzen für Kaufentscheidungen (Foscht & Swoboda 2007:19-24) sogenannte Totalmodelle hervorgebracht, die das gesamte Entscheidungsverhalten abbilden. Unter diesen bietet sich vor allem das Strukturmodell von Howard und Sheth (1969:30) als Vorlage für ein umfassendes Modell zur Analyse des Steuerzahlerverhaltens an.

Das Strukturmodell entspricht einem neobehavioristischen SOR-Modell (*Stimulus-Organism-Response*, vgl. Abb. 3-4), bei dem Input (Reizeinflüsse wie Produktqualität oder Empfehlungen) und Output (z.B. Kauf) beobachtbare Erscheinungen sind, während die dazwischenliegenden Vorgänge im Konsumenten hypothetisch bleiben und mit Hilfe von Konstrukten (Wahrnehmungs- und Lernkonstrukte) erklärt werden sollen.

Abb. 3-4: Kaufverhaltensmodell von Howard und Sheth (1969:30)



Das Individuum wird durch verschiedene Stimuli angesprochen, die sich vor allem aus Produktinformationen über Qualität, Preis, Service etc. und Einflüssen aus dem sozialen Umfeld des Konsumenten zusammensetzen. *Signifikante* Stimuli kann der Kunde dem Produkt, wie es sich im Supermarktregal präsentiert, selbst entnehmen, während *symbolische* Stimuli – produktbezogene Aussagen, Begriffe und Bilder – vom Verkäufer bzw. aus der Werbung stammen. *Soziale* Stimuli kommen von dritten Personen, die in direktem Kontakt zum Käufer stehen (z.B. Freunde, Kollegen, Referenzgruppen); persönliche Kommunikation nimmt dabei den größten Stellenwert ein. Dieser „*Stimulus Display*“ (Howard & Sheth 1969:63) ist ein externer Anreiz zur Aktivierung des Konsumenten und bildet den Input für seine Wahrnehmungsverarbeitung.

Der Input zieht die *Aufmerksamkeit* des Konsumenten an, wenn dieser offen ist für die Elemente des *Stimulus Display*. Ist er darüber hinaus an weiteren Informationen interessiert, wird er diese über eine *aktive Suche* einholen, z.B. mit einer gezielten Auswahl aus den vorliegenden Stimuli (Howard & Sheth 1969:37,155). Die Uneindeutigkeit der Stimuli bzw. das Unvermögen des *Stimulus Display*, Produkt und Kaufmotive klar und eindeutig zu beschreiben und zu bewerten, verursacht *Ungewissheit* beim Konsumenten; diese kann jedoch dessen Interesse und Neugier erst richtig wecken. Aufgrund von Restriktionen und Heuristiken kommt es zu *Wahrnehmungsverzerrungen*. Der Käufer trifft eine spezifische Auswahl und ignoriert die übrigen Produktinformationen weitgehend; er modifiziert Informationen, um sie mit seinem eigenen Bezugsrahmen in Einklang bringen und kognitive Dissonanzen reduzieren zu können.

Motive, Markenkenntnis und Auswahlkriterien beeinflussen auf der Ebene der Lernkonstrukte die Kaufentscheidung, die sich in der Intention, der Kaufabsicht, widerspiegelt.

Motive sind die Ziele des Konsumenten, die ihn zur Kaufsituation bewegen. Die *Markenkenntnis* umfasst das Wissen um die Existenz und die Charakteristika jener ausgewählten Marken, die den *evoked set* von Alternativen darstellen, also die Marken, die dem Käufer spontan ins Gedächtnis kommen und die als relevant gelten.

Um die Marken entsprechend der *Motive* zu bewerten und in eine Rangfolge nach Relevanz zu bringen, nutzt der Konsument individuelle *Auswahlkriterien*, ein mentales Regelwerk zur Kaufentscheidung. Auswahlkriterien werden erlernt; die Lernprozesse resultieren zum einen aus früheren Käufererfahrungen mit denselben Produkten oder aus ähnlichen Kaufsituationen, die generalisiert werden. Zum anderen werden Informationen aus dem kommerziellen oder dem sozialen Umfeld für den Lernprozess genutzt.

Die *Intention* wird auch beeinflusst von den *Einstellungen* des Konsumenten, die sich aus den Präferenzen bestimmter Marken aus dem *evoked set* heraus entwickeln. Sie sind wichtig für die Beurteilung, wie viel eine bestimmte Marke zur Kaufzufriedenheit beiträgt. Dabei wird nicht nur der Wert, der einer Marke zugeschrieben wird, eingeschätzt, sondern auch der Grad der Überzeugung (Sicherheit), mit der diese Bewertung getroffen wird. Diesen ‚Unsicherheitsaspekt‘ der *Einstellungen* bezeichnen Howard und Sheth als *Markenungewissheit*: je größer das Vertrauen in die Bewertung, umso sicherer ist die Bedeutung und umso wahrscheinlicher der Kauf der Marke (Howard & Sheth 1969:34).

Vertrauen bezeichnet den Grad an Sicherheit, mit der ein Konsument Marken betrachtet. Dies betrifft die *Markenkenntnis*, die *Einstellungen*, *Intentionen* und die *Zufriedenheit*, die der Kauf verschafft. Darüber hinaus erfüllt das *Vertrauen* eine Rückkopplungsfunktion, weil es die Suche und Verarbeitung von Informationen beeinflusst.

Die *Intentionen* umfassen die Absichten des Konsumenten darüber, wann, wo und wie er die Marke zu kaufen gedenkt. Abweichend von den ursprünglichen Plänen können Hindernisse auftreten, z.B. weil die gewünschte Marke plötzlich nicht mehr verfügbar ist, ihr Preis zu hoch erscheint oder der Konsument unter hohem Zeitdruck steht (auch seine finanzielle Lage und soziale Einflüsse werden von den Autoren berücksichtigt). Notwendige situative Modifikationen finden hier statt. Die Hindernisse treten zufällig auf und nicht vorhersehbar; entwickeln sie sich hingegen zu regelmäßigen Begleiterscheinungen, werden sie durch den Konsumenten internalisiert und bei den *Einstellungen*, der *Markenkenntnis* und den *Auswahlkriterien* berücksichtigt.

Die *Zufriedenheit* hängt ab vom Grad der Kongruenz zwischen erwarteten und tatsächlichen Auswirkungen des Kaufes: Entsprechen die Konsequenzen den Erwartungen oder übersteigen sie diese, ist der Konsument in der Regel zufrieden; bewertet er die Käufererfahrung als schlechter, stellt sich Unzufriedenheit ein. *Zufriedenheit* verstärkt die Attraktivität der Marke, *Unzufriedenheit* reduziert sie.

Der Kaufprozess kulminiert im *Kauf* selbst, um den sich auch die gesamte Konsumtheorie dreht. Die intervenierenden (Output-)Variablen – *Intention*’, *Einstellung*’, *Markenbewusstsein*’ und *Aufmerksamkeit*’ – verbinden die hypothetischen Konstrukte mit der Realität; sie tragen daher die gleichen Namen wie ihre Pendanten aus den Wahrnehmungs- und Lernkonstrukten, abgesehen vom Prime-Zeichen (‘). *Aufmerksamkeit*’ ist eine physische Reaktion des Konsumenten, die Aufschluss darüber gibt, wie viel Information aufgenommen wird – im Unterschied zum weit größeren Angebot an Informationen,

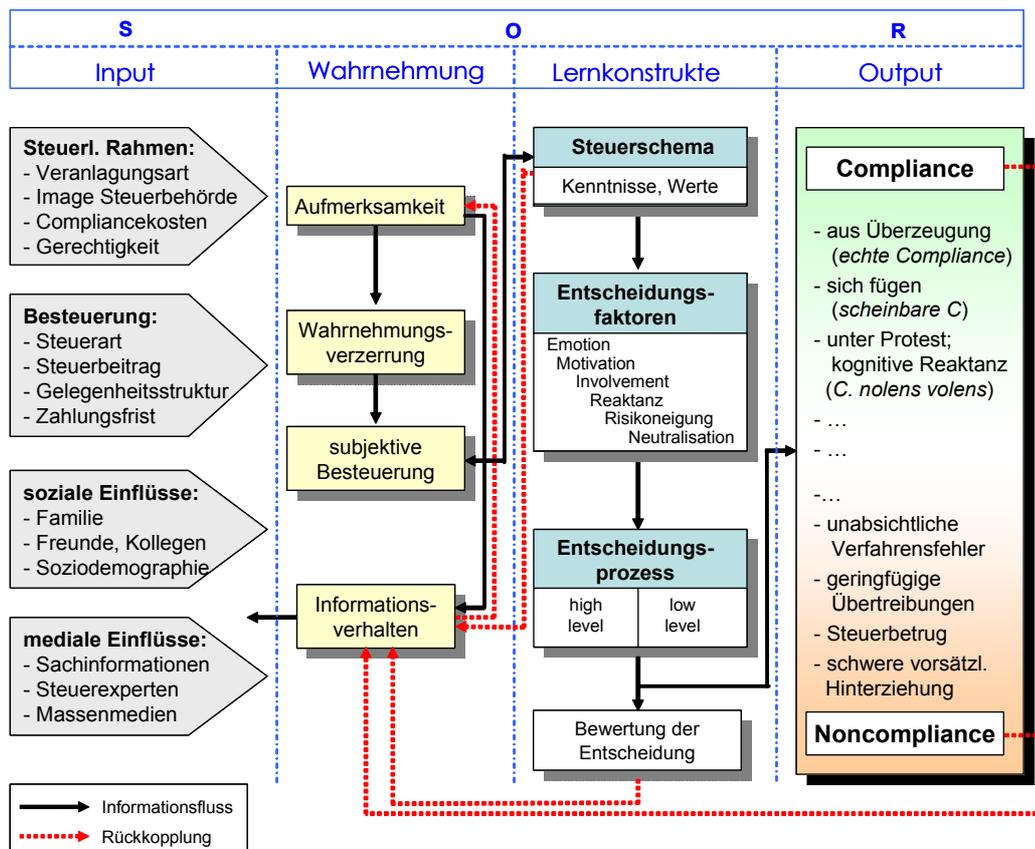
dem der Konsument ausgesetzt ist. Gemessen wird die Aufmerksamkeit z.B. anhand der Ausdehnung der Pupille (Howard & Sheth 1969:60). Das *Markenbewusstsein* umfasst alle verbalen Beschreibungen des Käufers über eine Marke, ein Produkt oder eine Dienstleistung; es reicht vom simplen Wissen um die Existenz einer Marke bis hin zu einer vollständigen Beschreibung der Bedeutung, die die Marke für den Konsumenten besitzt. Darunter fallen der gestützte und der ungestützte Bekanntheitsgrad wie auch der Wiedererkennungseffekt von Marken. Es geht hier also um den denotativen (begrifflichen, sachlichen) Aspekt. Die konnotative (zusätzliche) Bedeutung artikuliert sich in der Variable *Einstellung*, mit der der Konsument das Potenzial einer Marke zu Befriedigung seiner Bedürfnisse (Motive) bewertet. Die *Intention* ist eine verbale Aussage des Konsumenten als Antwort auf die Frage nach der Stärke seiner Absicht, die ausgewählte Marke in Zukunft auch tatsächlich zu kaufen.

Als vorteilhaft im Vergleich zu anderen Modellen gilt die Vielschichtigkeit und Vollständigkeit des Kaufentscheidungsmodells von Howard und Sheth sowie sein didaktischer Wert (Rosenstiel & Ewald 1979:75). Kritisiert wird an Totalmodellen, dass sie vor allem auf extensive Kaufentscheidungen fokussieren, von *High Involvement*-Situationen ausgehen, Emotionen vernachlässigen und von einer rationalen Verarbeitung aller verfügbarer Informationen ausgehen (Foscht & Swoboda 2007:28). Indes existieren in der Realität nicht nur rationale, extensive oder limitierte Entscheidungen. Und aufgrund kognitiver und psychischer Restriktionen verfügen Menschen gar nicht über die Kapazitäten zur rationalen Verarbeitung der Informationsflut. Emotionale oder soziale Einflüsse, in der Realität unübersehbar, werden hier ausgeblendet, ebenso der alltägliche Einsatz von Heuristiken, die zahlreiche eigentlich extensive Entscheidungen vereinfachen und beschleunigen (Foscht & Swoboda 2007:159).

Ein Modell zum Verhalten von Steuerpflichtigen sollte diese Kritikpunkte berücksichtigen und gegebenenfalls entsprechende Erweiterungen und Modifikationen vornehmen. Im Folgenden wird ein zensitenorientiertes Steuerverhaltensmodell (Abb. 3.5) vorgestellt, dass auf dem Kaufentscheidungsmodell von Howard und Sheth aufbaut, aber weitere relevante Faktoren integriert.

Das Modell folgt im Aufbau dem *Stimulus-Organism-Response*-Modell von Howard und Sheth und erstreckt sich von den Inputvariablen über die Wahrnehmungs- und Lernkonstrukte bis zu den Outputvariablen. Der *Input* für die Steuerpflichtigen besteht zunächst aus dem *steuerlichen Rahmen*, der sich vor allem aus dem Steuersystem, der Verteilung der Compliancekosten, der Steuermentalität, der Vorstellungen von Steuergerechtigkeit und dem Image der Finanzbehörden zusammensetzt. Neben den allgemeinen Rahmenbedingungen werden Entscheidungen und Verhalten von Steuerpflichtigen durch die konkrete *Besteuerung* beeinflusst, also etwa durch die Steuerart, den Steuerbeitrag, durch Zahlungsfristen oder die jeweilige Gelegenheitsstruktur. Wie im Howard/Sheth-Modell ist der Organismus auch *sozialen Einflüsse* ausgesetzt, die durch Familie, Freunde, Bekannte oder Kollegen auf ihn wirken; dies gilt gleichfalls für die jeweilige Sozialstruktur (Alter, Geschlecht, Beruf etc.) und *mediale Einflüsse* wie rezipierte Sachinformationen, Kommunikation mit Steuerexperten oder die Perzeption von Massenmedien.

Abb. 3-5: Modell der steuerlichen Entscheidungssituation



Von entscheidender Bedeutung für das weitere Verhalten des Steuerpflichtigen ist die Frage, wie viel *Aufmerksamkeit* dem Thema Steuern gewidmet wird und wie sehr die individuelle Wahrnehmung von *Verzerrungen* geprägt ist, die aufgrund kognitiver und mentaler Restriktionen zustande kommen. In jedem Falle basieren Entscheidungen und Verhalten von Steuerpflichtigen nicht auf der objektiven Besteuerung, sondern deren *subjektiven* Wahrnehmung und Bewertung. Diese wird maßgeblich vom individuellen *Informationsverhalten* geprägt, das in engem Austausch mit der Aufmerksamkeit steht: je mehr Aufmerksamkeit erregt wird, umso stärker das Bedürfnis nach bzw. die Beschaffung von Informationen; umgekehrt können relevante und interessante Informationen die Aufmerksamkeit erhöhen. Die Wahrnehmungskonstrukte ähneln in hohem Maße dem Kaufverhaltensmodell von Howard & Sheth; der größte Unterschied besteht darin, dass Konsumenten in der Regel von sich aus den Kontakt zum Produkt herstellen (aktive Suche), während die Besteuerung durch Behörden an die Bürger herangetragen wird, die sich erforderliche Kenntnisse entsprechend ihres Informationsverhaltens beschaffen.

Während Käufer mit der Zeit eine umfassende Markenkenntnis erwerben, sammeln Steuerpflichtige im Laufe der Jahre Erfahrungen, Kenntnisse und Werte über das Steuersystem. Diese Informationen und Bewertungen werden im *Steuerschema* gespeichert und im Bedarfsfall abgerufen; sie dienen als Grundlage für Entscheidungen. Darüber hinaus werden die Entscheidungen durch zahlreiche zusätzliche Faktoren beeinflusst, die von der spezifischen Persönlichkeit, aber teilweise auch hochgradig von der jeweiligen Situation abhängig sind, wie *Emotionen*, *Motivationen*, *Risikobereitschaft*, *Involvement*,

aber auch *Reaktanz* und *Neutralisation*. Je nach Persönlichkeit und Situation finden *Entscheidungsprozesse* auf einem niedrigen, simplen Niveau (*low level*) statt, wo sie eher impulsiv-spontan verlaufen, oder sie sind eher bewusst und zielgerichtet, unter starker kognitiver Steuerung (*high level*); im zweitgenannten Fall lassen sich unterschiedliche Prozessbereiche von der Aufbereitung der Entscheidungsalternativen über deren Bewertung bis hin zum letzten Fällen der Entscheidung selbst konstatieren.

Ist die Entscheidung getroffen, wird sie in aller Regel in Verhalten umgesetzt – es sei denn, unvorhergesehene Umstände verhindern die Realisation der Handlungsabsicht, was im Allgemeinen zu einer Neubewertung der Ausgangslage und einem erneuten Abwägungs- und Entscheidungsprozess veranlasst. Zusätzlich wird die Entscheidung einer Bewertung unterzogen, die zum Teil unmittelbar nach der Entscheidungsfindung (analog zum Zufriedenheitstest des Konsumenten), zum Teil erst nach Beurteilung der Handlungskonsequenzen erfolgt.

Steuerliches Verhalten wird für gewöhnlich dichotom kategorisiert: Entweder entsprechen Individuen ihrer Steuerpflicht und kommen ihr freiwillig und in vollem Umfang nach oder sie entscheiden sich zu einer wie auch immer gearteten Steuerverkürzung. Mit anderen Worten: Steuerpflichtige verhalten sich entweder legal oder illegal. Tatsächlich wird diese dichotome Unterscheidung der Realität nicht gerecht. Compliance, also das Nachkommen der Steuerpflicht, kann aus Überzeugung, aber auch unter Protest geschehen oder aus Mangel an Gelegenheit (zur Steuerhinterziehung) – nichtsdestotrotz scheint eine diesbezügliche Unterscheidung durchaus wichtig; so ist es fragwürdig, Personen als steuerehrlich zu bewerten, die nur deshalb keine Delikte begehen, weil sie gar nicht die Gelegenheit dazu haben, bzw. sie genauso zu beurteilen wie Bürger, die aus voller Überzeugung ihre Steuern freiwillig entrichten. Ebenso unangemessen und ungerecht erscheint es, Personen, die lediglich aus Unwissenheit Steuern verkürzen, mit jenen auf eine Stufe zu stellen, die bewusst, absichtlich und in großem Stil Steuern hinterziehen.

Das SOR-Modell in Anlehnung an das Kaufverhaltensmodell von Howard & Sheth ist als *eine* Möglichkeit zur Analyse und Erklärung steuerlicher Entscheidungen bzw. steuerlich relevanten Verhaltens zu verstehen. Daneben existieren weitere Ansätze zur Erklärung von Verhalten – einer der bekanntesten dürfte die Theorie des geplanten Handelns nach Fishbein & Ajzen (1975) sein, die sowohl konsum- als auch sozialpsychologisch häufig angewendet wurde und wird. Demgegenüber zeichnet sich das ausgewählte Modell nicht nur durch seine Vielzahl berücksichtigter Variablen aus, sondern auch dadurch, dass die Entscheidung nicht von vornherein als logisch, geplant oder rational antizipiert wird, sondern dass Effekte von Indikatoren zugelassen werden, die weniger rational ausgerichtet sind und der Entscheidungsprozess letztlich von verschiedenen Dimensionen beeinflusst werden kann. Selbstverständlich leidet das Modell unter den üblichen Schwachstellen jedes Modells: es ist ein verkürztes, analytisches Abbild der Realität, doch nicht die Realität selbst. Trotzdem kann es einen Beitrag zu einer realitätsnäheren Erklärung des Verhaltens von Steuerpflichtigen leisten. Das Modell erhebt keinen Absolutheitsanspruch auf Vollständigkeit, sondern stellt die Indikatoren vor, die am ehesten als relevant gelten können.

Die hier kurz vorgestellten Bestandteile des Modells werden in den folgenden Unterkapiteln ausführlich erläutert

Zur Analyse und Erklärung steuerlicher Entscheidungen eignet sich das SOR-Modell, das den **Input** in den steuerlichen Rahmen, die konkrete Besteuerung sowie in soziale und sonstige Einflussfaktoren differenziert. Die **Wahrnehmung** der objektiven Sachverhalte wird durch die jeweilige Aufmerksamkeit, verzerrende Effekte und das individuelle Informationsverhalten beeinflusst und spiegelt sich wider in der subjektiven Besteuerung. Diese wird bewertet vor dem Hintergrund der im **Steuerschema** gesammelten Erfahrungen, Informationen und Werte. Beeinflusst durch **Faktoren** wie Emotion, Motivation, Risikoneigung, Involvement, Reaktanz und Neutralisation wird die **Entscheidung** über das steuerliche Verhalten gefällt, zwischen Compliance oder Noncompliance.

3.2 Steuerlich relevante Stimuli

Während Kaufentscheidungen in der Regel intrinsisch motivierten Handlungen vorausgehen und einem inneren Bedürfnis folgen (das zuweilen auch von außen angeregt wird), sind einkommensteuerrelevante Entscheidungen Reaktionen. Steuerpflichtige *reagieren* auf äußere Einflüsse: auf die steuerbedingte Verkürzung des Einkommens, das Ausmaß der Besteuerung, auf Grundlagen und das System der Besteuerung, die als fair oder ungerecht beurteilt werden. Die Reaktion wird durch die jeweilige Sozialstruktur beeinflusst, durch Alter, Bildung und Beruf, den Familienstand, und wenn es um Steuerdelikte geht auch durch die entsprechende Gelegenheitsstruktur, die meist durch berufliche Aspekte bestimmt wird. Verwandte, Freunde, Kollegen und Steuerexperten können in steuerlichen Fragen konsultiert werden; eigene Ansichten können durch verfügbare Informationen über Steuern und Steuerdelikte sowie über die Steuermoral der Mitmenschen oder Äußerungen von Politikern, Medien und anderen Multiplikatoren geprägt sein.

3.2.1 Der steuerliche Rahmen

Das steuerlich relevante Verhalten findet statt in einem durch ökonomische, rechtliche und soziokulturelle Faktoren beeinflussten Umfeld. Von zentraler Bedeutung ist zunächst einmal die Frage, worauf Steuern in welcher Art und Weise erhoben werden. Bei der Einkommensbesteuerung ist vor allem wichtig, welches Veranlagungsverfahren favorisiert wird, d.h. ob die Steuer durch eine staatliche Behörde festgesetzt wird oder ob die Steuerpflichtigen selbst für die Veranlagung verantwortlich sind (Selbstveranlagung).

Diese grundlegenden Entscheidungen wirken sich aus auf die Verteilung der Compliancekosten, die aus dem ordnungsgemäßen Entsprechen der steuerlichen Anforderungen entstehen; bei behördlicher Veranlagung gehen sie überwiegend zu Lasten des Staates, bei Selbstveranlagung dagegen zu Lasten des Steuerzahlers. Die grundlegenden Prinzipien der Besteuerung berühren aber auch Fragen der Steuergerechtigkeit, je nachdem, ob nach dem Prinzip der Leistungsfähigkeit besteuert wird oder mit einer *flat tax*, bei der ein konstanter Steuersatz für alle Einkommen gleich welcher Höhe gilt. Studien zeigen, dass für derartige Fragen soziokulturelle Unterschiede von Bedeutung sind, die von der jeweiligen Steuermentalität abhängen. Aber auch eigene Erfahrungen mit der Steuerbehörde bzw. deren Image wirken sich auf das steuerliche Verhalten aus.

3.2.1.1 Veranlagungsverfahren

Aus Sicht des Steuerzahlers werden die steuerlichen Rahmenbedingungen zunächst einmal durch die Art des Veranlagungsverfahrens geprägt, das von Land zu Land unterschiedlich ausfällt, aber im Wesentlichen entweder als Veranlagung durch Steuerbehörden (*authority-administered*) oder als Selbstveranlagung (*self assessment*) durchgeführt wird (Pope 2000:19).

Bei der *Veranlagung durch Steuerbehörden*, wie sie z.B. in Deutschland, Frankreich oder Italien erfolgt und in der Vergangenheit in weiteren Ländern praktiziert wurde (z.B. bis 1986 in Australien, bis 1996 in Großbritannien; seither in beiden Ländern Selbstveranlagung; vgl. DCITA 2004:2; NAO 2001:1), obliegen Veranlagung und Festsetzung von Lohn- und Einkommensteuern den Finanzämtern: Die Steuerpflichtigen reichen den Behörden per Steuererklärung die zur Berechnung erforderlichen Angaben sowie die zum Steuerabzug vorgesehenen Belege ein; die Finanzämter ermitteln die Einkommenshöhe, setzen die entsprechende Einkommensteuer fest und teilen diese mittels Steuerbescheid den Bürgern mit.

Länder mit finanzbehördlicher Steuerveranlagung sehen sich infolge steigender Komplexität der Steuergesetze, zunehmender Rechtsstreitigkeiten mit Steuerpflichtigen, wachsender Unzufriedenheit unter den eigenen Mitarbeitern und länderübergreifendem Personalabbau vor enorme Herausforderungen gestellt (Prebble 1993:71). In Deutschland stehen immer weniger Finanzbeamte vor der Aufgabe, 30 Millionen Steuerfälle überprüfen und steuerlich veranlagung zu müssen. Je Bearbeiter fallen rund 1.000 bis 3.000 Fälle an; im Durchschnitt bleiben ca. 20 Minuten pro Fall, was für eine präzise Kontrolle aller Angaben – insbesondere vor dem Hintergrund einer sich ständig ändernden und komplizierter werdenden Steuergesetzgebung – kaum ausreicht. Folglich werden die meisten Steuererklärungen nur oberflächlich geprüft, wobei im Wesentlichen die Angaben der Steuerzahler ‚abgehakt‘ werden. Nur eine kleine Anzahl von Fällen – vor allem solche mit hohen Einkommens- oder Verlustangaben – wird zur computerunterstützten Intensivprüfung ausgewählt (Seer 2002:42; BWV 2006:14). In einem Gutachten von 2006 monierte der Bundesrechnungshof, der gesetzmäßige und gleichmäßige Vollzug der Steuergesetze sei mit der derzeitigen Veranlagungspraxis nicht mehr gewährleistet und die Steuern würden unvollständig und ungleich festgesetzt (BWV 2006:14).

In *Selbstveranlagungssystemen*, wie sie z.B. in den USA, Kanada, Australien, Neuseeland oder Irland existieren, sind hingegen die Steuerbürger dazu verpflichtet, ihre Steuerschuld selbst zu ermitteln. Sie reichen die entsprechenden Unterlagen bei der zuständigen Behörde ein und entrichten die berechnete Steuer. In diesen Systemen ist der Steuerpflichtige nicht nur für das fristgerechte Zahlen, sondern auch für das korrekte Berechnen der Steuerschuld verantwortlich. Die Ermittlung des Betrages wird von den Behörden zunächst anerkannt – eine ‚serienmäßige‘ Überprüfung jedes Steuerzahlers findet nicht statt. Stattdessen werden die Angaben im Rahmen stichprobenartiger Steuerprüfungen (*audits*) kontrolliert. Die Unsicherheit, in eine derartige Steuerprüfung geraten zu können, gilt als Risikofaktor, der zur ordnungsgemäßen, korrekten Ermittlung und fristgerechten Zahlung der Steuern beiträgt (Prebble 1993:70). Länderspezifische Unterschiede gibt es beispielsweise hinsichtlich der Fristen, die zwischen Steuerjahr und Abgabezeitpunkt liegen dürfen, bezüglich der Strafen für das Überschreiten dieser Fristen und im Hinblick

auf die Verjährungsfristen für Steuerschuldbeträge infolge fehlerhafter Steuerberechnungen (NAO 2001:25).

Befürworter der Selbstveranlagung sehen in diesem System Vorteile für alle Beteiligten: Weniger Steuerzahler als heute müssen aufgrund von weitreichenden Pauschalabzügen überhaupt noch eine Steuererklärung abgeben; die Mitarbeiter der Steuerbehörde werden von der Arbeitsüberlastung stereotyper Massenkontrollen befreit und können sich anderen Aufgaben widmen; der Staat kommt schneller an sein Geld, kann einen Großteil seines bisherigen administrativen Besteuerungsaufwands einsparen und profitiert davon, dass ein zügiger Steuervollzug Pflichtverletzungen entgegenwirkt; Steuerberater schließlich verzeichnen erhöhten Zulauf, wenn die Bürger für ihre Steuererklärung selbst verantwortlich sind (Seer 2002:47).

Für den Staat kann sich *self assessment* ohne Zweifel infolge geringerer administrativer Kosten als vorteilhaft erweisen. Ein großer Teil des Personals, das vorher mit der Kontrolle *aller* Steuerfälle beschäftigt war, kann sich beispielsweise auf die intensive Prüfung einzelner Fälle im Rahmen der *audits* konzentrieren. Diese werden per computergestütztem Risikomanagementsystem selektiert, wobei die Auswahlkriterien beispielsweise in den USA als „*closely guarded secret*“ der Steuerbehörde *IRS (Internal Revenue Service)* gehütet werden (Roth, Scholz & Witte 1989:67); bekannt ist nur, dass sie als Vielzahl diskriminanzanalytischer Faktoren (DIF-Werte) ermittelt werden (Roth, Scholz & Witte 1989:66ff.; Cyr et al. 2002).

Ob es aber, wie die Befürworter meinen, im Zuge einer Umstellung von behördlicher auf Selbstveranlagung tatsächlich zu erhöhter Transparenz im Besteuerungsverfahren kommt, ob die Abschaffung von Steuervergünstigungen mehr Gerechtigkeit bringt und ob dies die Akzeptanz des Steuersystems erhöht, ist fraglich. Dass Komplexität den Steuerwiderstand nicht erhöht, sondern am Ende von vielen Bürgern sogar als Voraussetzung für ein faires System angesehen wird, wurde bereits an anderer Stelle erläutert (vgl. Kap. 2.2, S. 15), und Australien ist ein Paradebeispiel dafür, dass Selbstveranlagung kein Garant für einfache und transparente Steuergesetze sein muss (vgl. Kap. 3.2.1.2). Der fortschreitende Stellenabbau bei der US-Steuerbehörde ist eine zentrale Ursache für die stetig sinkende Steuerprüfungsrate: Wurden Mitte der 1990er Jahre noch etwa 1,7% aller US-Steuerfälle überprüft, so ist dieser Anteil im Jahr 2000 auf 0,5% gesunken (GAO 2005a:14) – dies führt zu einer objektiven Verringerung der Entdeckungswahrscheinlichkeit und kann damit die Wahrscheinlichkeit von Steuerdelikten, denen ja eigentlich entgegengewirkt werden soll, erhöhen.

Administrative Kosten (für die Steuerbehörde) und Compliancekosten, also Aufwendungen für das Entsprechen der steuerlichen Forderungen (für die Steuerpflichtigen) stehen in reziprokem Verhältnis zueinander: Wo die administrativen Kosten hoch sind, sind die Compliancekosten niedrig – und umgekehrt (vgl. Kap. 3.2.1.2). Zudem fallen im System der Selbstveranlagung bei verspäteter Zahlung der Steuern Zinsen auf den Steuerbetrag (z.T. auch bei ordnungsgemäß beantragter Verlängerung der Abgabefrist) und Verspätungszuschläge an (Seer 2002:46) – ganz zu schweigen von den Nachzahlungen einer zu niedrigen Veranlagung, gleich, ob sie vorsätzlich zum Zweck der Steuerverkürzung oder versehentlich, aber nach ‚bestem Wissen und Gewissen‘ erfolgte. Anhand zahlreicher Kontrollmitteilungen durch andere Behörden, Banken, Börsen- und Im-

mobiliemakler etc. werden die Angaben des Steuerzahlers teils direkt, teils erst bei einer Steuerprüfung auf ihre Richtigkeit hin überprüft.

Ob sich der Bürger bei einem derart ausgestalteten System der Selbstveranlagung tatsächlich als Nutznießer einer Reform sieht oder nicht doch vielleicht eher als ‚gläserner Steuerzahler‘, der infolge des Generalverdachts auf Steuerhinterziehung per Rasterfahndung durchleuchtet und bereits im Verzugsfall zur Kasse gebeten wird, ist fraglich. Ein derartiges System verzichtet freiwillig auf die möglichen Vorzüge einer modernen Dienstleistungsgesellschaft mit einer positiven Einstellung zur Compliance und Partnerschaft zwischen Steuerzahler und Steuerbehörde (Kirchler 2007:191). Bei der Entscheidung über das Veranlagungsverfahren dürfte es ratsam sein, die vorhandene Steuermentalität zu beachten, die etwa in den USA deutlich anders gestaltet ist als in Deutschland und nicht zuletzt von grundlegenden Einstellungen zum Verhältnis von Staat und Bürgern abhängt. In diesem Zusammenhang sei an das Großbritannien der 60er Jahre erinnert, mit seiner ausgeprägten Kooperationsbereitschaft bei den Bürgern, einer positiven Steuermentalität und hohen Steuermoral, die von einer typisch britischen Finanz- und Steuerstrategie der ‚leichten Hand‘ behutsam gehegt und gepflegt wurde (Beichelt et al. 1969: 15). Wer auf die Einschätzung ‚Vertrauen ist gut‘ mit ‚Kontrolle ist besser‘ antwortet, muss sich fragen lassen, wie viel er bereit ist, für die Kontrolle zu *zahlen* – und letztlich auch an Vertrauensverlust zu riskieren. Nichts dürfte langfristig so wertvoll und kostengünstig sein wie ein positives Verhältnis zwischen Bürgern und Staat, das weitgehend auf Kontrolle verzichten kann.

Steuern werden entweder mittels behördlicher **Festsetzung** oder **Selbstveranlagung** bemessen. Selbstveranlagung führt zu einer Verlagerung von Verantwortung und Compliancekosten vom Staat auf die Bürger.

3.2.1.2 Compliancekosten

Compliancekosten dienen der Bewältigung steuergesetzlicher Anforderungen und gegebenenfalls der Reduktion von Steuern. Sie beschränken sich nicht auf die bloße Anfertigung von Steuererklärungen, sondern umfassen zudem Zeit, Aufwendungen und psychische Energie, die beispielsweise die Identifikation und Dokumentation von Abzügen, Krediten oder berechtigten Steuerermäßigungen erfordert. Neben den Kosten, die entstehen, um die Komplexität der steuergesetzlichen Anforderungen zu bewältigen, nehmen Steuerpflichtige auch Kosten auf sich, um die Steuern zu reduzieren (Slemrod 1989:157; Franzen 2006:86-94).

Steuerhinterziehung wird vom Gesetzgeber als strafbare Handlung angesehen und je nach Schwere des Vergehens als Ordnungswidrigkeit oder Straftat geahndet. Im Vergleich des Steuerdeliktes mit anderen Ordnungswidrigkeiten existiert ein bedeutsamer Unterschied: So verlangen Gesetze gegen Eigentumsdelikte ‚lediglich‘, nicht zu stehlen oder keinen Einbruch zu begehen, sich gewissermaßen einer als *negativ* definierten Handlung zu enthalten. Die Steuergesetze erfordern hingegen den *aktiven* Einsatz *positiver* Handlungen für die Steuerehrlichkeit, also Dokumentation steuerlich relevanter Vorgänge, fristgerechte Steuererklärung etc., mithin Handlungen, die mit Compliancekosten verbunden sind (Roth, Scholz & Witte 1989:147).

Die Entscheidung zur Steuerhinterziehung kann für den Steuerpflichtigen bei Entdeckung höhere oder bei erfolgreicher Verschleierung geringere Kosten als steuerehrliches Verhalten verursachen. Empirisch wurde der Zusammenhang zwischen Steuerhinterziehung bzw. und Compliancekosten bislang kaum untersucht. Auch Analysen, die nur auf Compliancekosten selbst fokussieren, basieren meist auf Schätzungen, da Steuerzahler in der Regel ihren zeitlichen und finanziellen Aufwand zur Erledigung steuerlicher Angelegenheiten nicht explizit dokumentieren. Zudem lassen sich viele relevante Faktoren nur schlecht messen, weil sich erstens die Beschäftigung mit Steuerfragen oft mit dem Sammeln von Belegen oder mit Dokumentationen für andere Zwecke überschneidet, zweitens manche Kosten nicht aufgrund steuerlicher Erfordernisse, sondern eher zum Zwecke der Reduktion der Steuerschuld entstehen und drittens die Umrechnung von Zeit in monetäre Beträge nicht unproblematisch ist (GAO 2005b:9). Allerdings zeigen empirische Befunde, dass Steuergesetze oder Formulare zur Steuererklärung von Steuerzahlern als äußerst kompliziert bewertet werden. Dies deutet an, dass hohe Compliancekosten eine ernsthafte Barriere für steuerehrliches Verhalten darstellen können.

US-amerikanische Studien deuten an, dass Compliancekosten mit Bildung, Beruf und Einkommen zusammenhängen (Franzen 2006:87-89; Guyton et al. 2005:119; Slemrod 1989b:161): Je niedriger das Bildungsniveau, um so höher die Compliancekosten; Selbständige wenden drei- bis viermal mehr Zeit auf als Arbeitnehmer, ihre Kosten sind fast fünfmal höher; vor allem in den untersten und in den obersten Einkommensklassen sind die Compliancekosten besonders hoch. Dies zeigt sich auch in einer britischen Studie: Selbständige mit geringem Einkommen haben demnach höhere Kosten als jene mit hohem Einkommen (Sandford 1973 nach Blumenthal & Slemrod 1992:186). Eine australische Studie kommt zu ähnlichen Erkenntnissen: am unteren Ende der Einkommensverteilung sind die Kosten am höchsten (10,5%); die Kurve ist U-förmig, denn mittlere Einkommen verzeichnen Aufwendungen in Höhe von 1,5-1,8% und hohe Einkommen Anteile von 3,8% (Pope 1993:74). Zeitaufwand und Nutzung professioneller Steuerberatung korrelieren zudem signifikant positiv mit dem Gewinn aus Kapitalanlagen (Slemrod 1989b:163).

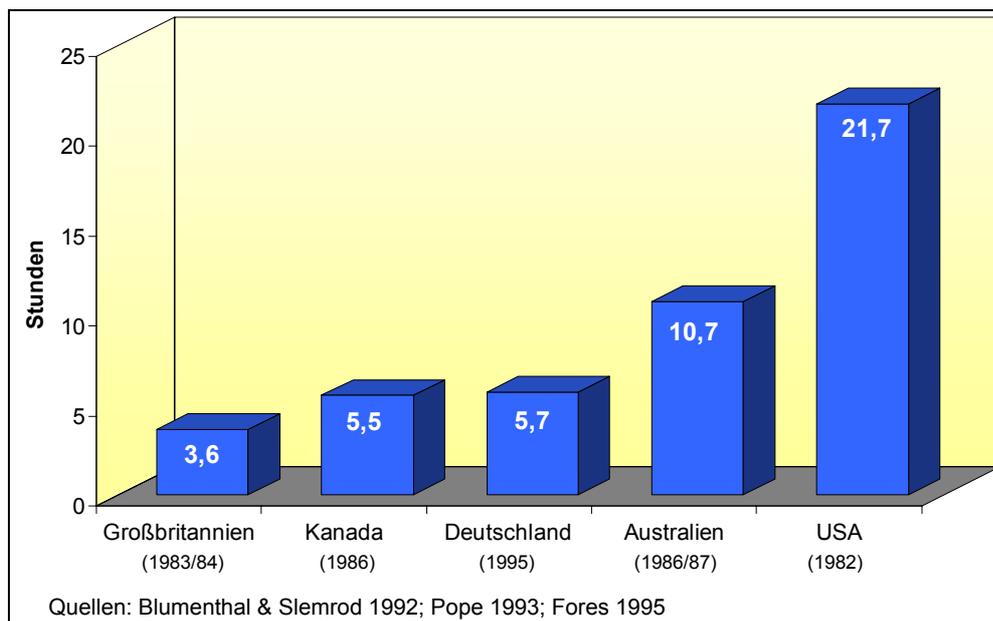
Neuere Schätzungen zu einkommensteuerbezogenen Compliancekosten in den USA bewegen sich zwischen 67 und 104 Mrd. US-Dollar (für Unternehmenssteuern zwischen 40 und 80 Mrd. Dollar; GAO 2005b:13). Selbst, wenn man die untere Grenze als zutreffend annimmt, ist die Summe beachtlich. Im internationalen Vergleich weichen die Compliancekosten, gemessen in Prozent der erhobenen Steuer, deutlich voneinander ab und fallen in Kanada (2,5%) und Großbritannien (3,6%) eher niedrig aus, in den USA (6%) moderat und in Australien hoch (9,4%; Pope 1993:76).

Die relativ geringen Aufwendungen der britischen Steuerzahler erklären sich vor allem damit, dass zum Erhebungszeitpunkt die Zensiten mehrheitlich nur alle fünf Jahre eine Steuererklärung einreichen mussten und die Festsetzung der Steuern durch die Behörden erfolgte (NAO 2001:5). In den USA und in Australien unterliegen die Steuerzahler dem aufwendigen System der Selbstveranlagung; das australische Einkommensteuersystem gilt zudem als sehr komplex: in Australien konsultieren fast drei von vier Zensiten steuerberatende Institutionen. Diese extrem hohe Beratungsquote wird u.a. auf die außerordentlich hohe Komplexität und die Begünstigung jener Steuerpflichtigen durch das

Steuersystem zurückgeführt, die Steuerberater in Anspruch nehmen, während die geringe Beratungsquote in Großbritannien teilweise auf den großen zeitlichen Abständen (fünf Jahre) zwischen den Steuererklärungen beruht (Pope 1993).

Die internationale Disparität zeigt sich auch im Vergleich des zeitlichen Aufwandes für Steuerangelegenheiten (vgl. Abb. 3-6) – mit dem Unterschied, dass der durchschnittlich benötigte Zeitaufwand für die Steuerpflichtigen in den USA mit rund 22 Stunden doppelt so hoch ist wie in Australien (Blumenthal & Slemrod 1992:188; Pope 1993:76; Fores 1995:13; JEC 2005:2; Guyton et al. 2005:120).

Abb. 3-6: Compliancekosten im internationalen Vergleich
(in Stunden der aufgewendeten Zeit)



Deutsche Steuerzahler benötigten Mitte der 90er Jahre im Durchschnitt rund sechs Stunden für das Sammeln von Belegen, das Beschaffen und Ausfüllen der Steuererklärungsformulare sowie etwaige Rücksprachen mit Steuerberatern oder Finanzbeamten. Dabei ist die Varianz beträchtlich: Jeder Fünfte ist rund zehn Stunden beschäftigt und 8% der Steuerzahler brauchen sogar 15 Stunden oder noch länger (Fores 1995:13). Vor allem Befragte mit hohem persönlichen Einkommen und hohem Bildungsniveau wenden viel Zeit für die Steuererklärung auf – nicht zuletzt deshalb, weil sie sich mehr mit ihren steuerlichen Angelegenheiten auseinandersetzen.

1998 machte rund jeder fünfte deutsche Steuerzahler (19,4%) in seiner Steuerklärung Beratungskosten geltend, wobei offen bleibt, ob es sich dabei um Kosten für die Konsultation von Fachleuten, Computersoftware oder Literatur handelt (Quelle: eigene Analysen mit Daten der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1998 des Forschungsdatenzentrums des Statistischen Bundesamts, FAST98). Dabei werden durchschnittlich 289 € angegeben; jeder Dritte zahlt weniger als 100 €, jeder Vierte 300 € und mehr. Die Höhe der Ausgaben korreliert signifikant positiv mit dem Alter, dem Einkommen (jedoch eher schwach) und der festzusetzenden Einkommensteuer. Vor allem Verheiratete führen Beratungskosten auf.

Die Reichweite der politischen Implikationen von Compliancekosten lässt sich am Beispiel *Australiens* verdeutlichen. Ein klassisches Dilemma sowohl für die Steuerpolitik als auch für den Steuerzahler existiert zwischen Steuergerechtigkeit und Steuervereinfachung: Steuerzahler fordern sowohl einfache, verständliche und nachvollziehbare Steuergesetze als auch eine gerechte Verteilung der Steuerbelastung (Fores 1995). In Australien tragen die Lohnsteuerpflichtigen die Hauptlast der Einkommensteuer (Pope 1993: 77). Für die 80er Jahre lässt sich ein merklicher Anstieg in der Ungleichheit der australischen Einkommensverteilung konstatieren; so steigt der Gini-Koeffizient zwischen 1982/83 und 1988/89 von 0,28 auf 0,34 – ein Zuwachs um 21%. Dies korreliert mit einer steigenden Tendenz zur Steuervermeidung in den höheren Einkommensbereichen (Pope 1993:78).

Während die australische Steuerbehörde ATO zu jener Zeit Vereinfachung und Effizienz als deutliche Vorteile des Selbstveranlagungssystems herausstreicht, fördert sie zugleich merklich die Inanspruchnahme der „*tax compliance industry (accountants, tax agents and lawyers)*“ (Pope 1993:79). So kommen Steuerzahler, die einen Experten konsultieren, in den Genuss der steuerlichen Absetzbarkeit der anfallenden Compliancekosten, also der Honorare für die Steuerberatung, und in den Vorzug einer erheblichen Fristverlängerung (bis zu sechs Monate) für die Steuererklärung. Einen weiteren Anreiz zur Nutzung von Steuerberatern bietet das elektronische Steuererklärungssystem, das nur von Steueragenten verwendet werden darf, die behördliche Bearbeitungszeit aber auf 14 Tage reduziert – die üblicherweise mehrere Monate beansprucht (Pope 1993:79).

Noch einmal betont sei in diesem Zusammenhang der *trade-off* zwischen administrativen Kosten (der Steuerbehörde) und Compliancekosten (für den privaten Sektor). Jedes Steuersystem fordert gewisse Betriebskosten, die theoretisch zu einem beträchtlichen Anteil entweder der Behörde oder den Steuerzahlern zugeschlagen werden können. Bei behördlicher Veranlagung sind die administrativen Kosten höher und die Compliancekosten geringer; im zweiten Fall ist es umgekehrt. Die australische Steuerbehörde verlagerte mit dem System der Selbstveranlagung einen Großteil der administrativen Kosten auf die Schultern der Steuerpflichtigen und verwies bei Problemen auf die ‚Compliance-Industrie‘, zu deren Nutzung die Steuerbehörde spürbare Anreize installierte – eine bemerkenswerte Position innerhalb eines Steuersystems, das nach Aussage der Steuerbehörde einfach und effizient ist.

Wie reagieren Steuerpflichtige auf die hohen zeitlichen und monetären Compliancekosten? Eine weit verbreitete Reaktion ist die als *Substitutionseffekt* bezeichnete Konsultation von Fachleuten, z.B. Steuerberatern. Obwohl dieser Schritt diverse steuerliche Kosten senkt, enthebt es den Steuerpflichtigen nicht der Notwendigkeit, weiterhin Belege zu sammeln etc.; zudem entsteht ein zeitlicher und finanzieller Mehraufwand (Guyton et al. 2003: 682). Indes verfügen Experten in steuerlichen Fragen über mehr Erfahrung und umfangreiche und fundierte Kenntnisse, können somit effizienter arbeiten, den Gesamtzeitaufwand und gegebenenfalls die Steuerschuld reduzieren. Andere Reaktionen sind die individuelle akribische Suche nach Steuersparmöglichkeiten ohne fremde Hilfe oder ein großzügiger Umgang mit Steuern, der dem Staat berechnete Abzüge ‚schenkt‘ – dabei werden in der Regel ökonomische Kosten wie Zeitersparnis mit potenziellen Steuersparmöglichkeiten verrechnet.

Für diejenigen, die ihre Steuererklärung weiterhin selbst erstellen, kann die Komplexität eine große Belastung darstellen und für Verwirrung sorgen. Manche reagieren darauf, indem sie mit äußerster Sorgfalt Belege sammeln und ordnen, während risikobereitere Steuerpflichtige einen aggressiveren Ansatz verfolgen und darauf setzen, dass die Komplexität ihnen nicht nur Mehraufwand bereitet, sondern sie im Zweifelsfall auch bei einer Überprüfung schützen kann (JEC 2005:5). In wiederum anderen Fällen erklärt die Komplexität vielleicht, weshalb etwa eine halbe Million US-Bürger berechnete steuerliche Abzüge nicht geltend machen und damit 311 Millionen US-Dollar (immerhin \$610 pro Person) mehr Steuern zahlen als notwendig (GAO 2001:7). In dieser Rechnung werden freilich nur die monetären Kosten berücksichtigt; das Auflisten von steuerlichen Abzugsposten kann die Steuerschuld des Steuerzahlers reduzieren, doch ökonomische Kosten wie etwa der zeitliche Aufwand sind möglicherweise den monetären Vorteil nicht wert (JEC 2005:5).

Vor allem, wenn sich für den Steuerpflichtigen ungewohnte steuerliche Sachverhalte ergeben, die über die routinierte, habituelle Bearbeitung der jährlichen Steuererklärung hinausgehen, etwa bei einer Erbschaft oder wenn ein Arbeitnehmer zum ersten Mal Nebeneinkünfte erhält, fordert steuerehrliches Verhalten einen zusätzlichen Aufwand: Es müssen Informationen beschafft und angeeignet werden, Belege gesammelt, Berechnungen angestellt, Formulare besorgt etc.pp. In dieser Situation stellt Steuerwiderstand die einfachere und bequemere Alternative dar, mit der sich nicht nur das Abführen der Steuer, sondern auch die (lästige) aktive Auseinandersetzung mit Gesetzen, Behörden, Belegen, Formularen usw. umgehen lässt. Wenn es sich bei den anfallenden Steuern auch noch um vergleichsweise geringe Beträge handelt, ist schwer zu beurteilen, ob die Steuern aufgrund egoistischer Nutzenmaximierung verkürzt werden oder um sich den Compliancekosten zu entziehen bzw.: schlicht und einfach aus Gründen der Bequemlichkeit.

Compliancekosten – in Form finanzieller, zeitlicher und psychischer Aufwendungen zwecks bereitwilliger Auseinandersetzung mit den steuerlichen Anforderungen – stellen höchstwahrscheinlich einen wichtigen Faktor im Entscheidungsprozess der Steuerpflichtigen dar. Die bislang vorliegenden, wenig gesicherten Erkenntnisse lassen erwarten, dass Compliancekosten international und soziostrukturell höchst unterschiedlich ausfallen und sich unter Umständen negativ auf die Compliance auswirken. Dabei können sich die konkrete Ausgestaltung des Steuersystems, insbesondere die Verteilung der Kosten auf Behörde oder Steuerzahler, sowie die Inanspruchnahme von Steuerexperten als geeignete Indikatoren für Aussagen über die Komplexität des Steuersystems und die Höhe der Compliancekosten erweisen.

Compliancekosten entstehen vor allem infolge der Bewältigung der steuerlichen Anforderungen. Selbständige und Personen mit komplexen steuerlichen Verhältnissen sind am meisten davon betroffen. Steuerliche Selbstveranlagung wie in Australien oder in den USA bringt hohe Compliancekosten für die Bürger mit sich, während sie in Deutschland eher gering sind. Steuerpflichtige reagieren meist darauf, indem sie mit Hilfe von Experten nach Möglichkeiten der Kostenreduktion suchen, was zu erneutem zeitlichen und monetären Aufwand führt.

3.2.1.3 Gerechtigkeit

Gerechtigkeit ist von zentraler Bedeutung bei der Besteuerung, sowohl für den Bürger als auch für den Staat. Das System der Besteuerung wird in der Regel unter Berücksichtigung verschiedener Gerechtigkeitsprinzipien konzipiert.

So gilt bei der Besteuerung im Allgemeinen das *Äquivalenzprinzip*, d.h. der Beitrag der Bürger zum Gemeinwesen soll in einem angemessenen Verhältnis zu den staatlichen Gegenleistungen stehen (vgl. Kap. 2.1.2, S. 11). Dabei ist zu beachten, dass Steuern „nicht eine Gegenleistung für eine besondere Leistung darstellen“ (§ 3, Abs. 1, Abgabenordnung 2009); dem Steuerzahler erwächst also kein Anspruch auf eine bestimmte staatliche Leistung (Schmölders 1970:304). Ein weiteres bedeutsames Prinzip betrifft die *Leistungsfähigkeit* der Bürger, aus dem zwei Forderungen abgeleitet werden, gleich hohe Einkommen sind gleich zu besteuern (*horizontale* Steuergerechtigkeit) und Leistungsfähigere sollen stärker besteuert werden als Personen mit geringem Einkommen (*vertikale* Steuergerechtigkeit).

Steuergerechtigkeit lässt sich in drei Ebenen unterscheiden (Wenzel 2003; Murphy 2005; Kirchler 2007:84; Hartner et al. 2008; Murphy/Tyler 2008):

1. *Steuerverteilungsgerechtigkeit* bezieht sich auf die eigene Steuerbelastung, aber auch auf den Belastungsanteil der anderen Steuerzahler (horizontale und vertikale Gerechtigkeit), d.h. auch auf die Entscheidung zwischen progressiven, regressiven oder Einheitssteuern (*flat tax*), auf staatliche Gegenleistungen (Äquivalenzgerechtigkeit) sowie auf die Gelegenheiten zu legaler und illegaler Steuervermeidung.
2. *Steuerverfahrensgerechtigkeit* umfasst die Bewertung von Verfahren und Entscheidungen der Finanzbehörden, die Behandlung der Steuerpflichtigen durch Finanzbehörden sowie die Informationspolitik und Transparenz seitens des Systems; auch die Frage, wer die Compliancekosten in welcher Höhe zu tragen hat, ist relevant für die Beurteilung der Verfahrensgerechtigkeit.
3. *Steuervergeltungsgerechtigkeit* schließlich rekurriert auf gerechte Strafhöhe und die Art und Weise der Durchführung von Steuerprüfungen; empirische Befunde deuten daraufhin, dass Steueramnestien negativ bewertet werden, wenn der Eindruck entsteht, dass damit illegales Verhalten nachträglich legalisiert und wohlhabende Steuerhinterzieher begünstigt werden.

Bürger nehmen Steuergerechtigkeit in diesen Bereichen mehr oder weniger bewusst wahr und vergleichen ihre Steuerbelastung auf der *individuellen* Ebene mit früheren Erfahrungen, auf der *sozialen* Ebene mit der kolportierten Belastung von Freunden, Bekannten oder Kollegen, auf der *kollektiven* Ebene mit anderen Berufsgruppen sowie mit einkommensschwachen bzw. einkommensstarken Gruppen und auf der *gesellschaftlichen* Ebene mit anderen Staaten, in denen z.B. andere Steuersysteme zu einer anderen Bewertung der Steuerbelastung führen.

In einem Experiment von Alm, Jackson & McKee (1992) stieg die Steuerehrlichkeit, wenn die Probanden einen Nutzen aus öffentlichen, steuerfinanzierten Gütern feststellten. Diese *fiscal contract*-These wird nicht nur von Zanardi (1996) bestätigt, demzufolge bei italienischen Selbständigen vergleichsweise stärkerer Nutzen öffentlicher Dienstleistungen *ceteris paribus* mit einer höheren Compliance einhergeht, sondern auch in weiteren Untersuchungen (Spicer & Lundstedt 1976; Thurman et al. 1984). Andere Studien fin-

den keine Zusammenhänge zwischen *exchange equity* und Compliance (Scott & Grasmick 1981). Empirischen Befunden zufolge wirkt sich die wahrgenommene Steuergerechtigkeit bzw. Fairness positiv auf die Einstellung zur Besteuerung und die Rate von Steuerdelikten aus (Spicer & Lundstedt 1976; Spicer & Becker 1980; Scott & Grasmick 1981; Cowell 1992). Etzioni (1986) hält Steuerfairness sogar für einflussreicher als die Höhe der Steuersätze. Die Einstellung zur Steuergerechtigkeit ist zudem einer der wichtigsten Faktoren für die gefühlte Steuerbelastung (Fores 2009:48).

Gerechtigkeit ist von großer Bedeutung für die Einstellungen zur Besteuerung, auf den Ebenen der Verteilung von Steuern, der Verfahren und der Vergeltung. Gilt das Steuersystem als unfair, steigt die Wahrscheinlichkeit von Steuerwiderstand.

3.2.1.4 Image der Steuerbehörde

Finanz- und Steuerbehörden genießen meist keinen sonderlich guten Ruf, weil das Zahlen von Steuern *per se* bei vielen Steuerpflichtigen unbeliebt ist. 1958 wurden deutsche Finanzämter vor allem als „bürokratisch“, „kontrollierend“ und „überwachend“ wahrgenommen (Strümpel 1966); 1977 stand sogar „bestechlich“ an der Spitze der Attribute (Fores 1978). Auch die US-Steuerbehörde *IRS* hat ein Imageproblem; sie wird unter allen Bundesbehörden am schlechtesten bewertet (Roth, Scholz & Witte 1989:129).

Dabei ist ein positives Image der Steuerbehörde – etwa als fair und kooperationsbereit – durchaus ein Anreiz zu einer Verstärkung der Compliance, ähnlich wie sich auch positive Einstellungen zur (wirtschaftlichen und sinnvollen) Verwendung der Steuergelder oder zur politischen Partizipation oder eine positive Steuermentalität förderlich für die Steuerehrlichkeit erweisen. Empirische Befunde zeigen, dass die Wahrnehmung von Fairness in der Bearbeitung von steuerlichen Sachverhalten und Kooperationsbereitschaft den Steuerpflichtigen gegenüber positive Anreize zu einer Erhöhung der Compliance bietet (Smith 1992). Direkte Kontakte zu Steuerbehörden, die über die bloße Abgabe der Steuererklärung hinausgehen, können dagegen die Noncompliance verstärken (Westat 1980). Demzufolge existieren merkliche Zusammenhänge zwischen der Wahrnehmung und Bewertung der Steuerbehörden und der Compliance von Steuerpflichtigen – im positiven wie im negativen Sinne.

Die Strategie der Finanzverwaltung bewegt sich zwischen zwei Polen, einem Konzept, das auf einem partnerschaftlichen, kooperativen Verhältnis zwischen Behörde und Bürger setzt und dem entgegengesetzten Ansatz, der auf Kontrolle und Strafe baut. Kontrolle ist kostspielig und nur so lange effektiv, bis die Kontrollmechanismen funktionieren; sie motiviert die Bürger nicht intrinsisch zur Steuerehrlichkeit. Der Kontrollstaat ist nicht nur unfähig, selbständig Vertrauen herzustellen – aus psychologischer Perspektive zerstören seine Mechanismen Vertrauen in den Staat und seine Verwaltung. Zudem erfordert die Aufrechterhaltung der Kontrolle hohe Investitionen in Personal, Sachkosten und Zeitaufwand. Vermutlich auch aufgrund von weltweit verbreiteten personellen und finanziellen Defiziten lassen Finanzbehörden einen Strategiewechsel erkennen, der durchaus an Risikomanagementsystemen festhält, aber auch auf den Bürger als Klienten oder Kunden zugeht und ein partnerschaftliches Verhältnis anstrebt (Kirchler 2007:190).

Steuerbehörden weisen oft ein schlechtes **Image** auf, was ihre Arbeit erschwert, da positive Einstellungen zur Finanzverwaltung sich positiv auf die Compliance auswirkt.

3.2.2 Die konkrete Besteuerung

Während der steuerliche Rahmen die grundsätzliche Einstellung zu Steuern prägt, wird die konkrete Entscheidungssituation stärker durch die aktuelle Besteuerung beeinflusst, d.h. wichtig ist, worauf in welcher Weise Steuern in welcher Höhe erhoben werden. Kommt das Individuum zu dem Schluss, dass die Steuern illegitim erhoben werden oder der Betrag unangemessen hoch ausfällt, kann der Gedanke an Steuerverkürzung entstehen, dessen Umsetzung aber in hohem Maße von der jeweiligen Gelegenheitsstruktur abhängt.

3.2.2.1 Steuerart

Deutschland zeichnet sich durch eine Vielzahl von Steuern aus, die sich nach unterschiedlichen Aspekten differenzieren lassen. Zu den direkten Steuern und aus volkswirtschaftlicher sowie verwaltungstechnischer Sicht zu den Besitzsteuern zählt die Einkommensteuer, die auf der Grundlage des Einkommensteuergesetzes das Einkommen natürlicher Personen (bzw. Ehegatten) erfasst. Die Einkommensteuer folgt im Wesentlichen einem progressiven Grenzsteuertarif mit einem Grundfreibetrag und einem ‚Knick‘. Die Einnahmen stehen laut Grundgesetz Bund, Ländern und Gemeinden zu (Art. 106); dabei fließen Bund und Ländern jeweils 42,5% des Einkommensteueraufkommens zu und den Gemeinden 15%.

Unter Einkommen versteht das deutsche Steuerrecht den Gesamtbetrag der einer Person zufließenden Überschüsse der Wirtschaftsführung (auch Naturalerträge) in einem bestimmten Zeitraum (Kalenderjahr). Grundlage für die Einkommensermittlung sind die Einkünfte: nur Bezüge und Verluste, die innerhalb der verschiedenen Einkunftsarten – Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb, selbständiger Arbeit, nichtselbständiger Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung sowie sonstige Einkünfte – anfallen, sind steuerlich relevant. Von der Summe der Einkünfte werden zur Ermittlung des Einkommens bestimmte Aufwendungen und Freibeträge subtrahiert (Beeck 2007:12; Gablers Wirtschaftslexikon 2000:855,865). In den Jahren 1995-2009 machte die Lohn- und Einkommensteuer (im Folgenden einfachheitshalber unter Einkommensteuer zusammengefasst) in Deutschland rund 45% der gemeinschaftlichen (Bund und Länder) Steuern aus; ein nahezu gleich großer Anteil kamen der Umsatz- und Einfuhrumsatzsteuer zu (Bundesministerium der Finanzen 2010:278-281).

Je nach Einkunftsart bringt die Besteuerung unterschiedliche Implikationen mit sich. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbständiger Arbeit werden als Gewinneinkünfte angesehen; Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung, Verpachtung sowie sonstige Einkünfte gelten als Überschusseinkünfte. Die Unterscheidung wirkt sich vor allem bei der Einkunftsermittlung aus (Beeck 2007:13-18). Im Allgemeinen wird die Steuer auf der Grundlage einer Steuererklärung festgesetzt, die bis zum 31. Mai des auf den Veranlagungszeitraum folgenden Jahres eingereicht werden muss.

Für die Steuerpflichtigen sind vermutlich andere Unterschiede bedeutsamer. Gewinneinkünfte werden zunächst einmal nachträglich versteuert; ab einer gewissen Höhe der Steuern sind vierteljährliche Vorauszahlungen fällig (vgl. Kap. 3.2.2.4, S. 76). Die Ermittlung der Gewinneinkünfte und die Ermittlung der Kosten, die im Rahmen der Erwerbstätigkeit entstehen bzw. die Zuordnung zu abzugsfähigen Posten, ist vergleichsweise komplex. Zudem müssen Gewerbetreibende Gewerbesteuer zahlen, Selbständige sind umsatzsteuerpflichtig und unter Umständen fällt Körperschaftsteuer an. Für den Fall einer Betriebsprüfung müssen Belege wie Buchungsunterlagen, Rechnungen, Kontoauszüge etc. zehn Jahre lang aufgehoben werden.

Bei nichtselbständig Erwerbstätigen hingegen behält der Arbeitgeber die Lohnsteuer ein und führt sie an das Finanzamt ab. Der Arbeitnehmer erhält als Lohn/Gehalt das bereits verkürzte Einkommen und macht in seiner Steuererklärung abzugsfähige Posten (Werbungskosten, Sonderausgaben) geltend. Nach der Entscheidung über die Abzugsfähigkeit setzt das Finanzamt die Steuerschuld fest und teilt dem Steuerpflichtigen das Resultat mit. Unter Umständen verhängt das Finanzamt steuerliche Vorauszahlungen, die über die vom Arbeitgeber einbehaltene und abgeführte Lohnsteuer hinausgeht.

2009 setzte sich die Gesamtheit der deutschen Erwerbstätigen aus 11% Selbständigen und 89% nichtselbständig beschäftigten Arbeitnehmer zusammen (Statistisches Bundesamt 2010:75). Arbeitnehmer erfahren von ihrer Einkommensteuer zunächst durch die Lohn- oder Gehaltsmitteilungen, die die einbehaltene Lohnsteuer ausweisen. Der effektive Steuersatz für den veranlagte Zeitraum ergibt sich indes erst aus dem Steuerbescheid.

Obwohl Gehaltsmitteilungen und Steuerbescheid die relevanten Informationen über die Besteuerung enthalten, ist bislang kaum untersucht, wie sich die beiden Informationsquellen auf die Wahrnehmung der Steuerpflichtigen auswirken und ob sie eher getrennt oder gemeinsam rezipiert werden. Des Weiteren dürften die Informationen nicht losgelöst von anderen steuerlichen Kenntnissen aufgenommen werden, etwa über andere Steuerarten, von denen das Individuum betroffen ist, oder über Metainformationen zur Einkommensbesteuerung aus dem sozialen oder medialen Umfeld.

Bei der **Einkommensteuer** wird zwischen Gewinn- und Überschusseinkünften unterschieden. Während bei Arbeitnehmern die Steuern vom Arbeitgeber einbehalten und monatlich an das Finanzamt abgeführt werden, setzt das Finanzamt bei Selbständigen die Steuer nach Ermittlung der Gewinneinkünfte fest und fordert dann Vorauszahlungen; außerdem können Gewerbe-, Umsatz- und Körperschaftsteuern anfallen.

3.2.2.2 Steuerbeitragshöhe

Nicht von alleiniger, doch von zentraler Bedeutung für die Betroffenen ist die Höhe der veranlagten Einkommensteuer, die für nichtselbständige Arbeitnehmer bereits ansatzweise aus den Lohn-/Gehaltsmitteilungen und genau aus dem Einkommensteuerbescheid hervorgeht.

In einer steuerpsychologischen Studie des Jahres 1990 wurden die Befragten gebeten, den Anteil an Lohn- oder Einkommensteuer an ihrem Einkommen zu nennen. 43% antworteten mit „weiß nicht“, 5% mit „ist mir egal“ und 12% machten überhaupt keine Angabe. Fast jeder zweite Befragte konnte nicht einmal den eigenen relativen Steueranteil nennen und es ist zu vermuten, dass der Informationsstand über den absoluten Steuerbetrag kaum besser ist (Fores 1990:117).

Das bedeutet nicht, dass beim gelegentlichen Blick auf die Gehaltsmitteilung oder den Steuerbescheid nicht die absolute Steuerhöhe bzw. der relative Einkommensanteil registriert und bewertet wird. Für akute steuerlich relevante Entscheidungen und Handlungen ist nicht die präzise Kenntnis der Höhe der geforderten bzw. gezahlten Steuern erforderlich. Es reicht es aus, dass die Steuerhöhe zu einem früheren Zeitpunkt registriert und bewertet wurde und abrufbar ist, damit jederzeit entschieden werden kann, ob die festgesetzte Steuer als angemessen, zu niedrig oder zu hoch eingeschätzt wird. Bei steuerpsychologischen Fragen nach der Einschätzung der eigenen Steuern antworten deutlich weniger Befragte mit „weiß nicht“ (10 bis 18%; Schröder 1987; Fores 1994, 1997, 1999) als bei der Frage nach dem genauen Anteil.

Die **Höhe der Steuern** ist bedeutsam für die Einstellungen zur Besteuerung, aber im Bewusstsein der Steuerzahler meist nur als vage, diffuse Größe präsent.

3.2.2.3 Gelegenheitsstruktur

Wenn ein Steuerzahler in Erwägung zieht, Steuern zu hinterziehen, ist es von Bedeutung, welche tatsächlichen Gelegenheiten er zu Steuerdelikten hat. Neun von zehn Bundesbürgern sind nicht selbständige Arbeitnehmer, deren Einkommen quasi an der Quelle besteuert wird; der Arbeitgeber behält die Lohnsteuer ein und führt sie an das zuständige Finanzamt ab. Die abgeführte Steuer kann der Arbeitnehmer nicht einmal teilweise verkürzen; vorstellbar sind höchstens Irreführungen bei Freibeträgen, die aber äußerst selten vorkommen dürften und sich bei der Steuererklärung kaum begründen lassen. Steuerdelikte sind damit nur möglich bei zusätzlichen Nebeneinkünften, die vor dem Finanzamt verheimlicht werden oder bei überhöhten Steuerabzügen aufgrund falscher Angaben in der Steuererklärung, beispielsweise bei der Entfernungspauschale.

Selbständige verfügen in der Regel über mehr Möglichkeiten, Steuern zu verkürzen, etwa dadurch, dass private Ausgaben als Betriebsausgaben deklariert werden können, und zwar in erheblich stärkerem Umfang als bei Arbeitnehmern, bei denen die Sphären von Erwerbstätigkeit und Privatleben einfacher und klarer getrennt werden können.

Gemäß der Theorie der differenziellen Gelegenheiten (Cloward & Ohlin 1960; Fores 2009:18) kommt es zu abweichendem Verhalten vor allem dann, wenn Ziele, Bedürfnisse oder Wünsche stark ausgeprägt, Normen dagegen schwach entwickelt sind und wenn legitime Mittel der Zielerreichung nur eingeschränkt, aber illegitime Mittel verfügbar sind. Ein Ziel von Steuerhinterziehung kann die Maximierung des finanziellen Nutzens sein; ein anderes Widerstand gegen vermeintliche Steuerungerechtigkeit o.ä.; finanzielle Nutzenmaximierung kann generell als gesellschaftlich weit verbreitet und (normativ) positiv bewertet angesehen werden. Die Ökonomisierung der Lebenswelt und die wachsende Bedeutung von materiell-finanziellem Wohlstand zeigen, dass finanzielle Erfolgsziele im

Zeitvergleich immer wichtiger geworden sind. Es sind zwar zuletzt Anzeichen einer gegenläufigen Entwicklung zu erkennen, doch die dürften bislang noch keine Mehrheitsmeinung darstellen (Fores 2009:54).

Wenn Steuerdelikte nicht als illegitim oder moralisch verwerflich bewertet werden, sind die inneren Kontrollmechanismen gegen Steuerhinterziehung vergleichsweise schwach. Dies deutet darauf hin, dass sich die Normen zur Steuerehrlichkeit abschwächen. Dazu trägt auch der Zustand der externen legalen und sozialen Kontrollmechanismen bei: Erweist sich die Überprüfungspraxis der Steuererklärungen durch die Finanzbehörden, zum Beispiel wegen fehlenden Personals, als oberflächlich und unzureichend, dürfte das ebenso Steuerunehrlichkeit fördern wie die in der Gesellschaft weit verbreitete Tendenz zur Verharmlosung des Steuerdeliktes und wahrgenommene Defizite bei der Steuervergeltungsgerechtigkeit.

Der besteuierungsbedingte Einkommensverlust kann natürlich prinzipiell auch unter Anwendung legitimer Mittel kompensiert werden, etwa über die Erschließung zusätzlicher Einkommensquellen oder über legale Abschreibungsmöglichkeiten. Indes existiert eine ungleiche Verteilung von Zugangschancen; nicht jeder hat die Möglichkeit, die steuerlich bedingten Ausfälle unter Verwendung legitimer Mittel auszugleichen. Bei der Steuerhinterziehung sind es allerdings weniger die mangelnden Zugangschancen zu legitimen Mitteln als vielmehr die Verfügbarkeit illegitimer Mittel, die Hinterziehungsverhalten anreizen. Die Chancenstruktur bei den illegitimen Mitteln spielt bei der Steuerhinterziehung – Stichwort Dispositionsprivileg – sicherlich eine größere Rolle als diejenige bei den legitimen Mitteln.

Mit anderen Worten: Wenn das Individuum Steuern verkürzen will und dies in der entsprechenden Situation für richtig oder angemessen hält, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass es zu Steuerdelikten kommt, wenn sich eine Chance eröffnet. Oder kurz: *Gelegenheit macht Diebe*.

Voraussetzungen für Steuerhinterziehung sind der Theorie der differenziellen Gelegenheiten zufolge der Zugang zu illegitimen Mitteln, die Lernumgebung zur Aneignung von Hinterziehungstechniken sowie die Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung. Steuerpflichtige müssen also zum einen wissen, wie man Steuern hinterzieht. Zum andern müssen sie die Möglichkeit bzw. Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung haben, d.h. sie müssen beispielsweise

- über Nebeneinkünfte verfügen, die sie den Finanzbehörden verheimlichen können,
- nennenswerte Beträge steuerlich absetzen können, z.B. im Bereich von Werbungskosten oder Sonderausgaben,
- als Selbständige größere Gewinne erzielen, die dem Finanzamt nicht durch Dritte mitgeteilt werden,
- hohe Gewinne aus Kapitalanlagen, Dividenden etc. beziehen.

Unterstützung findet die Gelegenheitstheorie auch durch empirische Befunde über die Einstellungen von Selbständigen zur Steuerhinterziehung, demzufolge das Begehen von Steuerdelikten umso nachsichtiger bewertet wird, je weniger Vorkehrungen zur Durchführung vonnöten sind (Franzen 2006:30).

Dass Steuerhinterziehung häufiger bei jenen Einkommensarten stattfindet, in denen die Einkünfte selbständig erwirtschaftet und erst in der Steuererklärung für die Behörden sichtbar werden, liegt vor allem an der Sichtbarkeit der Einkünfte (Strümpel 1966:30,94): Werden dagegen die Steuern vom Arbeitgeber abgeführt, existieren kaum Möglichkeiten zur Verheimlichung von Einkünften. Fehlende Compliance ist besonders schwer bei Einkommen und steuerlichen Abzugsmöglichkeiten mit hoher Varianz zu erkennen.

Weisen bestimmte Einkommen eines Steuerbürgers eine höhere und andere eine geringere Sichtbarkeit auf oder steigt bei Steuerpflichtigen die Höhe des Einkommens mit geringer Sichtbarkeit an, so geht der Steuerwiderstand bei Einkommen mit hoher Sichtbarkeit zurück (Klepper & Nagin 1989:18). Es kommt zu einer Substitution der Steuerhinterziehung von *risikoreichen* durch *risikoarme* Einkommen. Eine geringe oder keine Hinterziehungsauffälligkeit bei gut sichtbaren Einkommen ist keine Garantie für eine hohe Gesamtcompliance. Das Gegenteil kann der Fall sein: der Steuerpflichtige kann trotzdem in anderen, weniger gut oder überhaupt nicht sichtbaren Einkommen Steuern hinterziehen. Um in dieser Hinsicht zu fundierten Erkenntnissen zu gelangen, sind Angaben allein über Einkommen und ihre (Un-)Sichtbarkeit unzureichend; in diesen Fällen ist eine Kombination von Informationen über Einkommensquellen *und* Persönlichkeitsmerkmalen von Steuerpflichtigen sinnvoll.

Die **Gelegenheitsstruktur** zu Steuerdelikten ist nicht für alle Steuerpflichtigen gleich; Arbeitnehmer haben weniger Möglichkeiten als Selbständige. Die Gelegenheit gilt neben der Absicht als zentrale notwendige Voraussetzung für abweichendes Verhalten. Einkünfte mit geringer Sichtbarkeit werden bevorzugt verheimlicht.

3.2.2.4 Zahlungsfrist

Die Zahlungsfrist ist abhängig vom Einkommensteuersystem bzw. vom Veranlagungsverfahren. In den USA ist beispielsweise die Lage des Veranlagungszeitraums von 12 Monaten frei wählbar; die meisten Steuerzahler entscheiden sich für das Kalenderjahr und sind in dem Fall verpflichtet, ihre Steuererklärung bis zum 15. April des Folgejahres einzureichen und alle fälligen Steuern, die sie in ihrer Erklärung selbst berechnet haben, ebenfalls bis zu diesem Zeitpunkt zu zahlen (IRS 2009:4). Die Zahlungsfrist beträgt somit in der Regel dreieinhalb Monate.

In Deutschland gilt für die Mehrheit der Arbeitnehmer, dass ihre Steuern bereits zum Zeitpunkt der Lohn-/Gehaltszahlung durch den Arbeitgeber abgeführt werden. Sofern sie einkommensteuerpflichtig sind oder eine Rückerstattung von zuviel gezahlten Steuern beantragen, müssen sie bis zum 31. Mai des Folgejahres eine Einkommensteuererklärung einreichen, in der sie abzugsfähige Ausgaben geltend machen können, die sie, falls das Finanzamt dem Antrag entspricht, in der Regel innerhalb weniger Monate zurückerhalten. Auch für Selbständige gilt dieser Termin als Abgabefrist für die Steuererklärung, die im Wesentlichen aus der Gewinnermittlung besteht. Auf deren Grundlage errechnet das Finanzamt die Einkommensteuer für den Veranlagungszeitraum und setzt entsprechende Vorausleistungen fest, die in der Folge vierteljährlich zu entrichten sind.

In Deutschland kann man daher kaum von einer Zahlungsfrist für die Einkommensteuer sprechen, da sie größtenteils vorausgeleistet wird. Da dieser Modus mehr oder

weniger den Normalzustand darstellt, dürfte die Zahlungsfrist in Deutschland keinen nennenswerten Einfluss auf die individuelle Bewertung der Besteuerung ausüben.

3.2.3 Soziale Einflussfaktoren

Die Besteuerung ist teilweise abhängig von soziostrukturellen Merkmalen. Einkommensteuern fallen an bei eigener Erwerbstätigkeit, also erst ab einem gewissen Alter. Die Steuerklasse richtet sich nach dem Familienstand, für eigene Kinder können Arbeitnehmer Freibeträge auf der Lohnsteuerkarte eintragen lassen und der Steuersatz steigt über weite Strecken mit dem Einkommen. Somit ist zu erwarten, dass soziodemographische Merkmale auch das steuerliche Verhalten beeinflussen.

Der Theorie der differenziellen Verstärkung zufolge kommen Bezugsgruppen und Massenmedien für den Verhaltenslernprozess eine hohe Bedeutung zu (Lamnek 1979: 195). Das heißt, das soziale Umfeld, Freunde, Verwandte, Kollegen, Steuerberater und Massenmedien können Einstellungen, Entscheidungen und Verhalten von Steuerpflichtigen beeinflussen.

3.2.3.1 Sozialstruktur

Wie zahlreiche empirische Studien zeigen, wirken viele Merkmale der Sozialstruktur auf den Umgang mit steuerlichen Anforderungen aus (zu den folgenden Befunden vgl. Franzen 2008b:95). Einkommensteuer wird erst mit dem Eintritt in eine Erwerbstätigkeit fällig, d.h. erst ab einem bestimmten *Alter* werden Menschen damit konfrontiert. Vor allem die Jüngeren neigen zu Steuerdelikten; sie haben eine schlechte Meinung über das Steuersystem und halten Hinterziehungsdelikte für weit verbreitet. Mit zunehmendem Alter werden sie in soziale und ökonomische Institutionen eingebunden; sie heiraten, gründen Familien und haben beruflichen Erfolg (Steuerkarriere, vgl. Kap. 3.4.1, S. 64). Die erhöhte soziale Auffälligkeit erhöht das Risiko von sozialen Sanktionen.

Signifikante Verhaltensunterschiede zeigen sich auch nach *Geschlecht*: Männer tendieren stärker zur Steuerhinterziehung als Frauen. Wesentliche Gründe sind vermutlich ein subjektiv höheres Entdeckungsrisiko von Frauen, eine stärkere Wertschätzung der gesellschaftlichen Konformität, aber auch eine stärkere Furcht vor sozialer Auffälligkeit. Auch *Bildung* korreliert positiv mit Steuerhinterziehung. Je höher die formale Bildung, umso stärker die Neigung zu Steuerdelikten, möglicherweise aufgrund höherer Grenzsteuersätze, besserer Informationen über das Steuersystem und besserer Chancen zur Rückerstattung aufgrund höherer Einkommen. Die Befunde zum *Einkommen* allen heterogen aus; manche Resultate zeigen erhöhte Noncompliance bei niedrigen, andere bei hohen Einkommen. Wieder andere Ergebnisse deuten eine nicht-lineare, U-förmige Beziehung an, derzufolge Delikte vor allem bei niedrigen und hohen Einkommen vorkommen (Franzen 2006:34-35).

Unter den verschiedenen *Berufsgruppen* nehmen die Selbständigen eine Sonderrolle ein, die durch signifikant höhere Steuerhinterziehungsquoten in Studien dokumentiert wird. Der zentrale Grund für die berufsspezifische Disparität dürfte in der Sichtbarkeit des Einkommens liegen (Kap. 3.2.2.3, S. 76): Liegen substantielle Informationen über das Einkommen vor oder werden Einkünfte direkt an der Quelle besteuert wie etwa bei Löhnen, sind die Möglichkeiten zur Verheimlichung erheblich geringer als bei Einkünften, die

selbständig erwirtschaftet und erst in der Steuererklärung für die Behörden sichtbar werden bzw. bei Einkünften aus Mieten, Honoraren, landwirtschaftlicher Tätigkeit oder Bargeschäften. Selbständige weisen auch eine höhere Bereitschaft zur Steuerhinterziehung auf als andere Berufsgruppen. Die Unterschiede in der Bewertung von Steuerdelikten nach Berufsgruppen sind stärker als nach Einkommen, Alter oder anderen soziodemographischen Merkmalen.

Weitere Einflussfaktoren sind beispielsweise Familienstand und Anzahl der Kinder, die sich in Deutschland direkt auf die Besteuerung (Steuerklasse, Freibeträge etc.) auswirken, aber keine eindeutige empirischen Befunde nach sich ziehen.

Persönlichkeitsmerkmale sind individuelle Eigenschaften, die nicht den Input beeinflussen, sondern sich auf der Ebene des Organismus auswirken (vgl. Kap. 3.4, S. 104-145).

Alter, Geschlecht, Beruf und Einkommensart zählen zu den Variablen aus der Sozialstruktur, die sich am stärksten auf das Entscheidungsverhalten der Steuerpflichtigen auswirken.

3.2.3.2 Soziales Umfeld

Obwohl die Besteuerung des Einkommens zunächst zwischen dem einzelnen Steuerpflichtigen und der Finanzverwaltung stattfindet, hängt es von den soziokulturellen Rahmenbedingungen ab, ob und inwieweit die Interaktion Bestandteil der Privatsphäre bleibt oder im sozialen Umfeld thematisiert wird. Während beispielsweise in Schweden jährlich publiziert wird, welcher Bürger wie viel Einkommensteuer entrichtet, wurde das Thema in Deutschland lange als Verschlussache behandelt. Mit den Jahren ist es allerdings zu einem Einstellungswandel gekommen, auch zu Themen wie Steuermoral und Steuerwiderstand. Das ordnungsgemäße Entrichten von Steuern wird im Allgemeinen als komplex und schwierig bewertet, was einen informativen Austauschprozess über steuerliche Sachverhalte mit den Mitmenschen ratsam erscheinen lässt. Dazu kann es im näheren sozialen Umfeld kommen; andererseits ist der Kollegenkreis aufgrund der vergleichbaren Rahmenbedingungen oft besser geeignet.

Intensiver scheint die Kommunikation unter Steuerdelinquenten zu verlaufen. Informationen über Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung, zur Verschleierung von Steuerdelikten und gegebenenfalls zur moralischen Legitimation der Delinquenz werden in Lernprozessen vermittelt, die im Rahmen der sozialen Interaktion stattfinden. Für eine erfolgreiche Steuerhinterziehung sind spezifische steuerrelevante Kenntnisse vonnöten, eine gewisse Steuerkompetenz, die dazu befähigt, Steuern auf eine Weise zu hinterziehen, die möglichst gar nicht erst die Aufmerksamkeit der Finanzbehörden erregt (Mason & Calvin 1978:76). Steuerhinterzieher müssen wissen, an welchen Stellen der Steuererklärung bzw. bei welchen steuerlichen Sachverhalten und in welchem Ausmaß falsche Angaben für den jeweiligen Steuerfall als relativ plausibel gelten können. Unrealistisch wirkende Angaben wecken bei der Prüfung Verdacht und erhöhen das Risiko von Aufdeckung und Bestrafung. Im Falle der Verheimlichung von Nebeneinkünften ist es für Delinquenten nützlich zu wissen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung des nicht deklarierten Nebenerwerbs ist. So ist zu berücksichtigen, dass Nebentätigkeiten über zusätzliche

Lohnsteuerkarten, Sozialversicherungsnummern, Mitteilungen von Arbeit- bzw. Auftraggebern an Finanzbehörden (Kontrollmitteilungen) oder Betriebsprüfungen durch Steuerprüfer kontrollier- und nachvollziehbar sind.

Prinzipiell kann man natürlich auch ohne jegliches Vorwissen Steuern hinterziehen, etwa in dem Einkünfte verschwiegen werden, doch steigt damit in hohem Maße das Risiko von Aufdeckung und Strafe, das Delinquenten in der Regel minimieren wollen. Je detaillierter das steuerliche Fachwissen und je genauer die Kenntnisse über Tätigkeiten und Verhalten von Finanzbehörden (speziell der zuständigen Sachbearbeiter) – zum Beispiel Informationen über die Intensität der Prüfung, Einschätzung spezieller Risikofaktoren, Plausibilitätskontrollen etc. –, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen, nicht entdeckten Steuerhinterziehung.

Der Theorie der differenziellen Assoziation bzw. der differenziellen Kontakte zufolge wird kriminelles Verhalten ebenso erlernt wie andere Verhaltensformen. Dabei wird dem Lernprozess in persönlichen Gruppen ein besonders hoher Stellenwert beigemessen (Sutherland 1968:396). Befragte, die über Freunde und Verwandte verfügen, die Steuern hinterziehen, tendieren eher zum Eingeständnis von Steuerwiderstand (Vogel 1974; Spicer 1974; Spicer & Lundstedt 1976; Scott & Grasmick 1981; Grasmick & Scott 1982) und zur beabsichtigten Steuerhinterziehung als andere (Tittle 1977; Grasmick & Scott 1982). Daneben berichten Steuerhinterzieher häufiger, dass sie mit Freunden über Steuerangelegenheiten sprechen (Mason et al. 1975); die Korrelationen für diese Ergebnisse sind allerdings eher schwach.

Beispiele aus den USA machen die Rolle sozialer Netzwerke deutlich: In mehreren Fällen reagierte die Steuerbehörde auf berufsspezifische Formen von Steuerhinterziehung mit dem gezielten Aufspüren und Bestrafen einiger Steuersünder – dies hatte einen dramatischen Anstieg steuerehrlichen Verhaltens zur Folge. Es wird vermutet, dass soziale Netzwerke Kollegen vor den Gefahren fortgesetzter Steuerhinterziehung unter den Augen der Steuerbehörde warnten. Das soziale Umfeld hat auch dann einen großen Stellenwert, wenn Einzelne mit ihrem Verhalten andere Angehörige der Berufsgruppe in Bedrängnis bringen können. So berichten Angestellte aus der Gastronomie, dass berufliche Neueinsteiger instruiert werden, den ‚richtigen‘ Betrag an Trinkgeldern zu versteuern: ein auffällig geringer Betrag kann die Aufmerksamkeit der Finanzbehörde auf den Steuerpflichtigen selbst lenken, ein sehr hoher Betrag kann die Glaubwürdigkeit der Kollegen gefährden (Roth, Scholz & Witte 1989:167).

Steuerdelinquenten lernen Fertigkeiten und Techniken der Steuerverkürzung überwiegend in direkter Interaktion mit dem engeren sozialen Umfeld, werden aber auch durch das weitere Umfeld beeinflusst. Der Lernprozess umfasst die Hinterziehungstechniken, aber auch die Einstellungen zum Steuerdelikt: Motive, Einstellungen und Rationalisierungen (Volkssport, Kavaliersdelikt etc.), aber auch hinterziehungsrelevante Inhalte des Steuerrechts werden von anderen erlernt. Auf diese Weise können sich potenzielle oder auch bereits aktive Steuerhinterzieher bewährte und erfolgversprechende Hinterziehungsmethoden aneignen. In Bezugsgruppen von ehrlichen Steuerzahlern kursieren nur selten Handlungsmöglichkeiten von Noncompliance (Smith & Kinsey (1987). Man unterhält sich nicht sehr häufig über Steuern; möglicherweise findet ein derartiger Informa-

tions- und Gedankenaustausch häufiger zwischen Mitgliedern einer Gruppe statt, in der es viele Gelegenheiten zur Noncompliance gibt.

Dennoch wird nicht nur Delinquenz erlernt und vermittelt, sondern auch Steuerehrlichkeit, ebenso durch soziale Kontakte, den Steuerberater oder durch mediale Einflüsse (vgl. S. 77-86). Auf die unterschiedlichen Lerntheorien und Lernformen – Habituation, klassisches und instrumentelles Konditionieren, Konzeptlernen etc. – kann hier nicht eingegangen werden, doch lassen sich ihre Aussagen auch auf die Vermittlung allgemeiner und spezieller Kenntnisse im Bereich der Steuerhinterziehung übertragen (Herkner 1986, Wiswede 2000:67, Markowitsch & Welzer 2005:78).

Häufigkeit, Dauer, Priorität und Intensität der (differenziellen) Kontakte variieren und wirken sich entsprechend unterschiedlich stark auf Lernen und Verhalten von Steuerpflichtigen aus. Eine soziale Umgebung, in der offen und häufig über eigene Hinterziehung berichtet wird, übt demzufolge einen stärkeren Einfluss aus als einschlägige Pressemeldungen oder Publikationen, die *1.000 Steuertricks* beschreiben.

Die Bedeutung kollektiver Prozesse zeigt sich auf einer fundamentalen sozialen Ebene, was sich am Beispiel des Herdentriebes erkennen lässt. Der Begriff geht zurück auf Wilfred Trotter, der zu Beginn des 20. Jahrhunderts erstmals die Bedeutung des Herdentriebes für das menschliche Verhalten aufzeigt (Trotter 1921). Trotter konzentriert sich auf zwei wesentliche Merkmale des Herdentriebes, Homogenität und Altruismus. *Homogenität* hält die Herde zusammen, während *Altruismus* dazu führt, dass die Herde eher gesellschaftlichen als individuellen Zielen folgt.

Betrachtet man das Verhalten von Steuerpflichtigen aus dieser Perspektive, lässt sich eine gesellschaftliche Ambivalenz erkennen: Das Zahlen von Steuern ist eine traditionelle soziale Norm; zwei Drittel der Deutschen halten Steuerhinterziehung für generell unmoralisch. Allerdings glauben vier von fünf Befragten, Steuerehrlichkeit werde nicht honoriert (Fores 2009:50 bzw. 27). Diese Einstellungen verursachen gegenläufige Effekte. Während die erste Ansicht Steuerehrlichkeit fördert, kann die zweite Vermutung der Rechtfertigung von Steuerdelikten dienen.

Trotter (1921:33) zufolge wählt die Herde aus zwei Angeboten dasjenige aus, das die Einstellung der Herde am besten verkörpert (Altruismus). 62% der Deutschen glauben, der Staat benötige „hohe Steuereinnahmen, um seine Aufgaben erfüllen zu können“; knapp drei Viertel meinen, der Staat müsse „mit Steuern Armen und Benachteiligten helfen“ (Fores 2009:25).

Die Theorie berücksichtigt auch, dass Menschen häufig zu Einstellungen oder Entscheidungen gelangen, ohne rational oder logisch vorzugehen (Trotter 1921:36). Obwohl die Mitglieder der ‚Herde‘ wissen, dass man von ihnen die Unterstützung benachteiligter Gruppen in der Gesellschaft erwartet, hinterziehen manche von ihnen dennoch Steuern und verweigern sich damit einer Hilfeleistung. Dieses auf den ersten Blick nonkonforme Verhalten stellt keinen Widerspruch zur Theorie dar, weil Steuerhinterzieher – wenn überhaupt – die Anerkennung einer Sub-Herde bzw. Subgruppe anstreben (Trotter 1921:32). In solch einer Sub-Herde erscheint Steuerhinterziehung als normal, aber auch als Nervenkitzel: „*In contrast to conformity, deviant behaviour is dramatic and often highly entertaining*“ (Aubert 1952:264).

Die Mehrzahl der empirischen Studien geht davon aus, dass die Erwartung sozialer Sanktionen positiv mit selbstberichteter Compliance korreliert; dies kommt der Hypothese nahe, dass soziale Sanktionen die Compliance fördern. Nach Ergebnissen von Grasmick und Scott (1982) wirken sich soziale Sanktionen stärker als legale Sanktionen (Strafen) auf steuerrelevantes Verhalten aus, und soziale wie legale Sanktionen erklären, in Kombination mit moralischer Bindung, mehr Varianz bei selbstberichteter Steuerhinterziehung als bei selbstberichtetem Diebstahl; moralische Schuldgefühle erweisen sich als stärkste Einflussgröße.

Soziale Sanktionen scheinen infolge der Überzeugung, es handle sich um einen Volkssport, zu erodieren. Befragte meinten, aufgrund der weiten Verbreitung solle man Hinterziehung nicht mehr ahnden (Vogel 1974). Der Anteil derer, die glauben, dass „fast jeder Steuerzahler ein wenig betrügt“ ist in verschiedenen US-Studien über die Jahre von 36% (1966) über 44% (1979) auf 48% (1984) gestiegen; mehrere Studien kommen zu dem übereinstimmenden Ergebnis, dass die Compliance vor allem bei denjenigen gering ausgeprägt ist, die Steuerwiderstand als weit verbreitet wahrnehmen (Roth, Scholz & Witte 1989:131). Auch in deutschen Studien (Fores 1997, 1999) zeigten sich rund vier von fünf Deutschen davon überzeugt, dass Steuerehrlichkeit von niemandem honoriert werde. Knapp jeder Dritte glaubt, dass mindestens 80% der Steuerzahler Steuern hinterziehen; jeder Zweite glaubt, dass die Quote der Steuerhinterziehung läge bei mindestens 60% (Fores 1999).

Steuerdelikte breiten sich auch mit Hilfe eines eigendynamischen Multiplikationsprozesses delinquenten Verhaltens aus: Wenn ein Steuerpflichtiger davon überzeugt ist, dass Steuerhinterziehung gesellschaftlich weit verbreitet ist, kann er zu dem Schluss gelangen, dass er sich selbst benachteiligt, wenn er (mutmaßlich als einziger) seinen steuerlichen Pflichten ordnungsgemäß nachkommt und am Ende der Dumme ist. Diese Annahme veranlasst viele Steuerpflichtige dazu – gewissermaßen im Zuge einer Selbstjustiz –, ebenfalls Steuern zu hinterziehen, obwohl monetäre Bereicherung nicht unbedingt im Vordergrund ihrer Motivation steht. Das Verhalten entspricht dem Phänomen der Ansteckungs- oder Sogwirkung, mit der insbesondere im Bereich der Wirtschaftskriminalität Konkurrenten zur Übernahme eines Verhaltens ‚verführt‘ werden können, wenn sie keine dauerhaften Wettbewerbsnachteile riskieren wollen (Opp 1975:96).

Eng mit der Herdentheorie verknüpft ist die Eigengruppenhypothese: Das Individuum befindet sich in der Regel in einer Gruppe, zu der es sich zugehörig fühlt und mit der es sich identifiziert (Reinhold 1992:114, 219). Dabei lassen sich oft Tendenzen zur übermäßigen Betonung positiver Eigenschaften bei gleichzeitiger Verdrängung negativer Merkmale der Gruppen erkennen, die zur Verdrängung kognitiver Dissonanz dienen. Starke Gefühle von Homogenität, Zusammengehörigkeit und Loyalität fördern die Abgrenzung von anderen Gruppen.

Selbständige und Unternehmer verfügen im Vergleich zu anderen Berufsgruppen bzw. Erwerbstätigen über mehr Gelegenheiten und Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung. Dem Sprichwort *Gelegenheit macht Diebe* entsprechend ist daher bei den anderen Erwerbstätigen der Verdacht verbreitet, dass diese Gelegenheiten auch reichlich genutzt und die ‚Normalbürger‘ einmal mehr benachteiligt werden. Bereits in der ersten steuerpsychologischen Studie stellte Schmolders fest, dass sich vor allem entlang beruflicher

Abgrenzungen eine Eigengruppenorientierung entwickelt hat. So gibt es beispielsweise bereits damals ein spezifisches Steuerbelastungsgefühl, das bei Selbständigen, insbesondere Kaufleuten, deutlich höher ausfällt als bei Arbeitern, Angestellten oder Beamten (Schmölders 1960:85).

Außerdem fand Schmölders eine „nach Berufsgruppen unterschiedliche <Gruppenmoral>“ (Schmölders 1960:102) vor: Angestellte, Arbeiter und Beamte vermuteten Steuerhinterziehung vor allem bei den Selbständigen; die hingegen attestieren sich selbst eine vergleichsweise gute Steuermoral. Die relativ hohe gefühlte Steuerbelastung der Selbständigen und ihr schlechtes Image in Sachen Steuermoral bei der übrigen Bevölkerung wurden von weiteren steuerpsychologischen Studien der Forschungsstelle wiederholt bestätigt (Fores 1990:41, 46; Fores 2009:31). Allerdings hat sich die Steuermoral der Selbständigen in jüngster Zeit leicht verbessert, was vermutlich auf einen generellen Trend zur stärkeren Beachtung moralischer Werte zurückgeführt werden kann (Fores 2009:55).

Das **soziale Umfeld** eignet sich für den Austausch über steuerliche Themen. Es dient als Forum zur Vermittlung von Kenntnissen, die für Steuerdelikte hilfreich sind, von Einstellungen und Rationalisierungen bis hin zur Absprache über geeignete Strategien für Delikte. In der ‚Herde‘ der Steuerpflichtigen orientieren sich viele an den moralischen wie auch an den unmoralischen Haltungen anderer; dabei setzen sich altruistische Werte am Ende meistens durch – obwohl der Einfluss sozialer Sanktionen nicht immer gleich stark ist und Steuerdelikte auf andere ‚ansteckend‘ wirken können. Besonders innerhalb von (Eigen-)Gruppen mit hoher Identifikationskraft kann sich eine spezifische Moral herausbilden

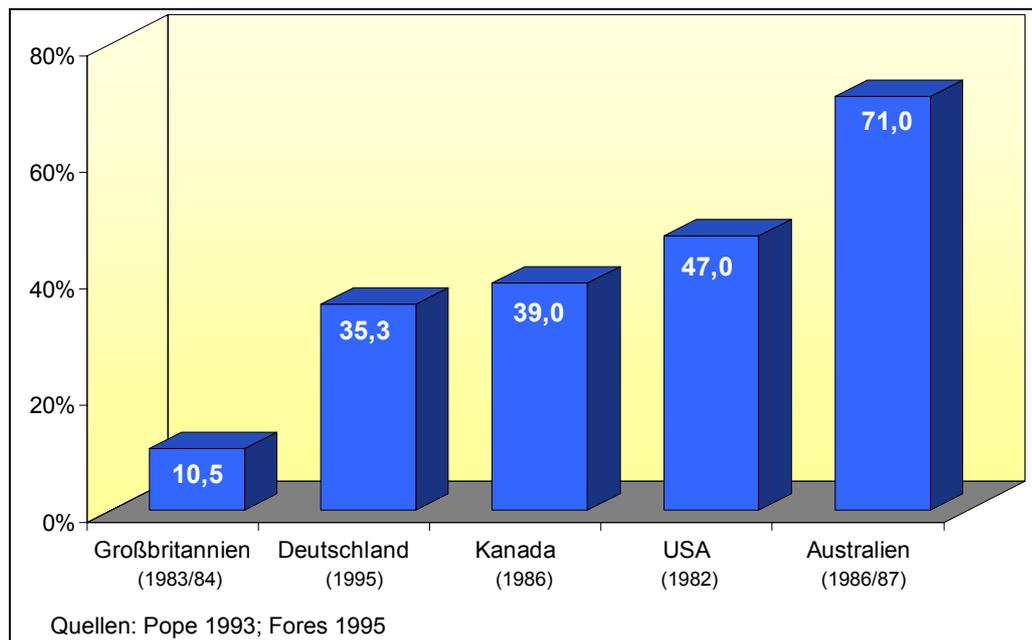
3.2.4 Mediale Einflüsse

Weiteren Input zu steuerlichen Sachverhalten erhalten Steuerpflichtige in vielen Fällen durch Experten oder durch die Rezeption schriftlicher Informationen. Knapp drei von vier Australiern, rund jeder zweite US-Amerikaner und gut jeder dritte Deutsche nehmen die Dienste von Steuerexperten in Anspruch (vgl. Abb. 3-7). Die internationalen Unterschiede gehen vermutlich größtenteils auf die jeweiligen Veranlagungsverfahren und diesbezüglichen Compliancekosten zurück (vgl. Kap. 3.2.1.2, S. 65). Vor allem Selbständige und Freiberufler sowie Erwerbstätige mit hohem Einkommen wenden sich an Angehörige der steuerberatenden Berufe. Im Zeitvergleich scheint die Nutzung von Experten eher zuzunehmen: so ist in Deutschland der Anteil von 26,6% (Fores 1978) auf 35,3% (Fores 1995) gestiegen. In den USA ist ein Zuwachs von 47% (1982) über 51% (1993) auf 62% (2003) zu verzeichnen (Pope 1993:78-79; Guyton et al. 2005:117).

Die Befunde zur Nutzung von Steuerfachleuten und ihrer Auswirkung auf Verhalten von Steuerpflichtigen sind nicht eindeutig. Steuerberater können einerseits die Fehlerhäufigkeit reduzieren und damit Noncompliance verringern; zum anderen können sie mit vielerlei Mitteln (Reduktion der subjektiven Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Straferwartung, Verringerung psychischer und monetärer Kosten verbunden mit Steuerprüfungen, ‚aggressive Steuerplanung‘ etc.) einen höheren Steuerwiderstand unterstützen (Andreoni, Erard & Feinstein 1998). Die Konsultation von Steuerberatern wirkt sich positiv aus auf Compliance bei eindeutigen Steuerbelegposten, aber negativ bei mehrdeutigen

Posten wie beispielsweise bei Geschäftskosten (Klepper, Mazur & Nagin 1991). In den USA treten deutliche Unterschiede nach steuerberatenden Berufen zutage: Am höchsten und signifikant ist die Noncompliance bei der Nutzung von Anwälten und Wirtschaftsprüfern (*Certified Public Accountants*), während sie mit Hilfe sonstiger Steuerexperten geringer ist und am niedrigsten, wenn Steuererklärungen ganz ohne professionelle Hilfe angefertigt werden (Erard 1993). In einem Experiment (Alm, Deskins & McKee 2005) zeigten dagegen gerade jene Probanden wenig Compliance, die ihre Steuererklärung selbst durchführen. Forest und Sheffrin (2002) stellen überhaupt keine signifikante Beziehung zwischen der Nutzung von Steuerberatern und Deliktverhalten fest.

Abb. 3-7: Nutzung professioneller steuerlicher Beratung im Ländervergleich



Nicht die Höhe, sondern die *Art* des Einkommens entscheidet in der Regel darüber, ob ein Steuerberater konsultiert wird: Selbständige Tätigkeit sowie Einkünfte aus Betrieben, Landwirtschaft, Mieten oder Zinsen erhöhen signifikant die Wahrscheinlichkeit der Nutzung eines Steuerberaters; ein weiteres wichtiges Motiv ist die Zeitkostensparnis (Erard 1993; Christian, Gupta & Lin 1993).

Steuerliche Kenntnisse werden erlernt. Der Lernprozess findet meist auf einer Ebene direkter Interaktion statt – sowohl mit Personen aus dem sozialen Umfeld wie Freunden, Kollegen, Verwandten etc., die bereits über bewährte Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, als auch mit Experten wie Steuerberatern, Rechtsanwälten oder Mitarbeitern von Lohnsteuerhilfevereinen u.ä., die auch die Einstellung zur Compliance beeinflussen können –, aber auch auf einer Ebene der unilateralen Vermittlung von Informationen, Kenntnissen etc. mit Hilfe verschiedener Medien wie Bücher, Presse, Fernsehen, EDV-Software, Internet o.ä.

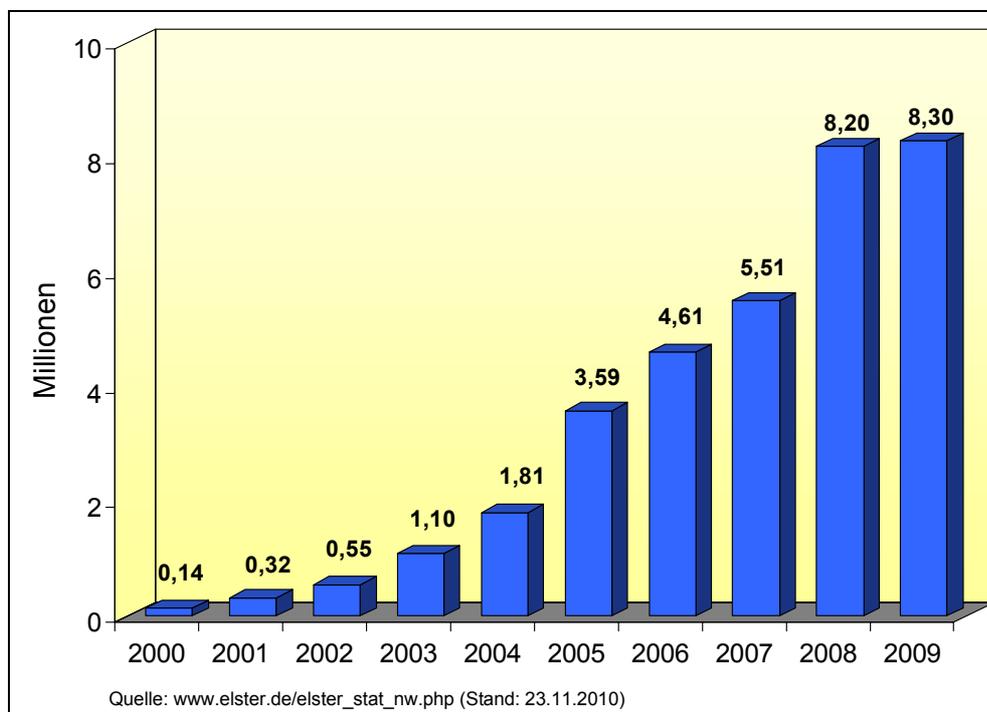
1995 nutzten nicht einmal 3% der Deutschen EDV-Software oder Fachliteratur zur Anfertigung ihrer Steuererklärung (Fores 1995:11); mittlerweile wird vor allem der Computer stärker bei der Bewältigung der Steuererklärung eingesetzt. Dies wird in Deutschland von der Finanzverwaltung mit dem ELSTER-Projekt unterstützt, der elektronischen Steuerer-

klärung. *ElsterFormular* (Steuererklärungen) und *ElsterOnline* (Steueranmeldungen) ermöglichen eine weitgehend eigenständige Interaktion mit der Steuerbehörde – „ElsterOnline ist Ihr elektronisches Finanzamt!“ heißt es auf www.elster.de – und eine Bearbeitung der Steuererklärung am Computer, inklusive diverser Hilfestellungen und Arbeitserleichterungen. Auch für die Finanzverwaltung ist dies mit einer erheblichen Entlastung verbunden, vor allem beim Personalbestand:

„Für die Steuerverwaltung vermindert sich durch die elektronische Datenübermittlung der Aufwand für die Datenerfassung und damit senken sich die Kosten. Davon profitiert letztlich auch der Bürger.“ (www.elster.de/pro_home.php)

Zielgruppe des *ElsterFormulars* sind Steuerpflichtige, die ansonsten ihre Einkommensteuern ohne Konsultation eines Experten auf den Steuerformularen aus Papier erklären würden. 1999 offiziell eingeführt, hat sich die Beteiligung an der elektronischen Steuererklärung über die Jahre hinweg immens gesteigert, von 140.000 (2000) auf über 8 Millionen Steuerfälle in 2009 (vgl. Abb. 3-8). Bei einer Gesamtzahl von 26,6 Millionen Einkommensteuerpflichtigen im Jahr 2005 (Statistisches Bundesamt 2010b:2) würde dies bedeuten, dass in Deutschland mittlerweile drei von zehn Steuerzahlern am elektronischen Einkommensteuererklärungsverfahren der Finanzverwaltung teilnehmen. Im Zuge der zunehmenden Vernetzung der Bundesbürger im Internet und dem Ausbau von behördlichen Serviceangeboten ist damit zu rechnen, dass der Nutzungsanteil von ELSTER noch steigt.

Abb. 3-8: Elektronische Einkommensteuererklärungen 2000-2009 (in Millionen)



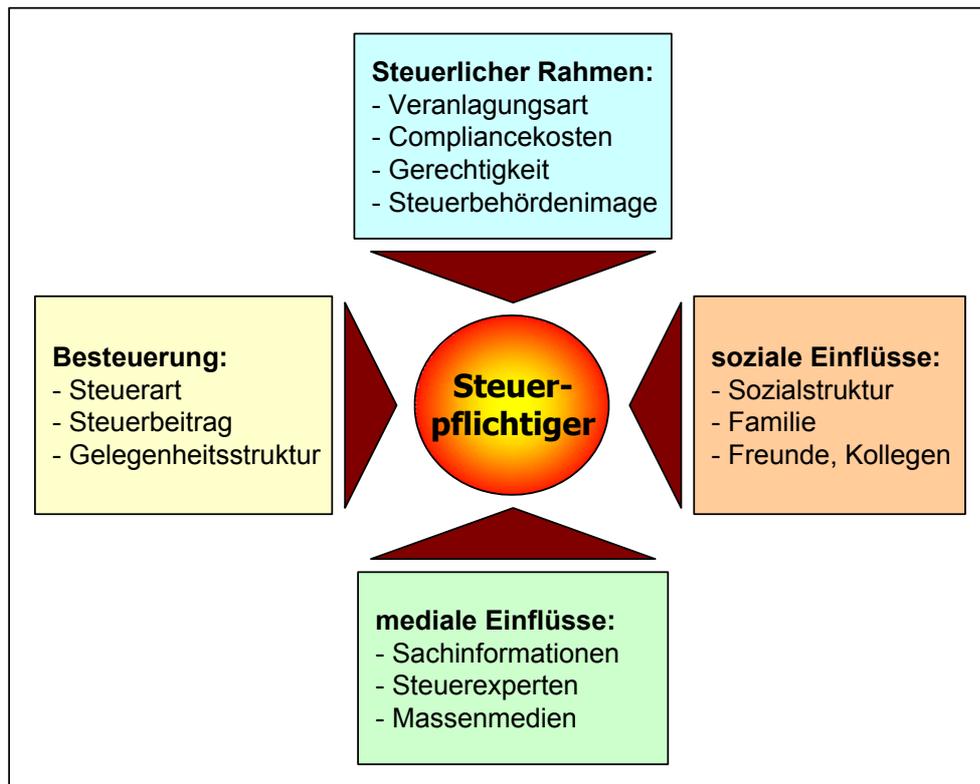
Wenig ist bekannt über die Nutzung von schriftlichen Informationen zum Thema Steuern, Bücher, Broschüren und andere Ratgeber. Während einfache Steuertipps, vor allem, wenn sie kostenlos im Internet zur Verfügung gestellt werden, von relativ vielen Interessenten nachgefragt werden dürften, bleibt das Studium von Büchern, Ratgebern und

Broschüren vermutlich eher denjenigen vorbehalten, die bereits eine gewisse Steuerkompetenz erworben haben, die sie gezielt vertiefen möchten.

Über die Vermittlung von Informationen hinaus dienen Medien jedoch auch der Verbreitung von Einstellungen und Werten. Massenmedien haben einen großen Einfluss darauf, mit welchen Themen sich die Menschen beschäftigen (Kroeber-Riel 1992:601). Vor allem Politiker und Unternehmer nutzen die Berichterstattung in Printmedien, Fernsehen, Rundfunk und neuen Medien wie dem Internet, um bestimmte Interessen durchzusetzen. Dabei wird oft mit einfachen Botschaften ein emotionales Klima erzeugt, vor dem sich bestimmte steuerpolitische Forderungen möglichst wirksam kommunizieren lassen. Dies kann beispielsweise die Forderung nach einer Vermögenssteuer sein, mit der ‚die Reichen‘ stärker in die soziale Verantwortung genommen werden sollen. Oder aber es wird beklagt, dass ein kleiner Teil der Bevölkerung den überwiegenden Teil der Steuerlast zu tragen hat. Mit den bereits erwähnten Methoden werden simple Bezeichnungen wie ‚schlanker Staat‘, Steuererleichterungen, *flat tax* oder ‚Bierdeckelsteuer‘ gewählt und in die öffentliche Diskussion eingebracht, die mehr emotional als rational wirken (vgl. Kap. 3.1.2, S. 42). Oft lösen diese Begriffe Assoziationen aus, die mit Steuern eigentlich nichts zu tun haben (Bierdeckel, Schlankheit), sich aber sehr gut einprägen und den mentalen, kognitiven und neuronalen Restriktionen (Verfügbarkeit, Vereinfachung, Ankerheuristik, Übernahme von Meinungen, *Framing* etc.) sehr entgegenkommen. Massenmedien sind hervorragend geeignet, um mit selektiver Wahrnehmung und aufgrund subjektiver Verfügbarkeit zu einer Verstärkung vorhandener Einstellungen und Meinungen beizutragen (Kroeber-Riel 1992:598).

Es ist äußerst unwahrscheinlich, dass Steuerpflichtige von dieser medialen Beeinflussung unbeeindruckt bleiben. Freilich sind medialen Kampagnen Grenzen gesetzt; so werden die kolportierten Botschaften stark von den ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen geprägt. Während vor der Finanzkrise immer wieder Steuersenkungen und eine Verschlinkung des Staats gefordert wurden, sind diese politischen Ziele in den Hintergrund gerückt; momentan ist vielmehr der Staat wieder als Ordnungshüter gefragt und es wird laut über Schuldenabbau und Steuererhöhungen nachgedacht.

Jeder dritte Deutsche lässt sich bei den Steuern von **professionellen Beratern** helfen, die sowohl Compliance als auch Noncompliance fördern können; es scheint, dass sich die Deliktbereitschaft durchsetzt, wenn die Gelegenheit günstig ist. Je komplexer die Einkommensstruktur, umso eher werden Steuerexperten konsultiert. Fast drei von zehn Steuererklärungen werden bereits mit der **Software** der Finanzverwaltung bearbeitet und eingereicht. Auch **Massenmedien** haben großen Einfluss auf die Meinungsbildung über Steuern.

Abb. 3-9: Steuerlich relevante Stimuli (Zusammenfassung Kap. 3.2)

3.3 Steuern in der Wahrnehmung der Bürger

Wie diese Vielzahl an Informationen aus den unterschiedlichen Inputvariablen von den Steuerpflichtigen wahrgenommen und verarbeitet wird, hängt zu großen Teilen von der individuellen Persönlichkeit ab, dem Organismus im SOR-Modell. Im Bereich der Wahrnehmungskonstrukte entscheidet sich, welche Informationen überhaupt wahrgenommen und ausgewählt, wie diese verarbeitet und in einen Sinnzusammenhang gesetzt und unter Umständen durch restriktive oder situative Faktoren verzerrt werden und am Ende die subjektive Repräsentation der Besteuerung konstruieren. Bei der folgenden Darstellung ist zu beachten, dass die Zuordnung einzelner Aspekte zu den jeweiligen Konstrukten (und Unterkapiteln) nur eine optionale darstellt, die durchaus kontrovers diskutiert werden kann.

3.3.1 Informationsverhalten

Im ökonomischen Standardmodell gilt der Steuerpflichtige als rationaler Nutzenmaximierer, der dann Steuern hinterzieht, wenn das Produkt aus Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe geringer ist als die Steuerschuld (Allingham & Sandmo 1972). Moralische oder psychologische Variablen spielen in dieser ökonomischen Kosten-Nutzen-Rechnung ebenso wenig eine Rolle wie die Frage des Informationsstandes über die Wahrscheinlichkeiten von Entdeckung und Strafe. Obwohl das Risiko von Entdeckung und Bestrafung bei steuerlichen Entscheidungsprozessen bedeutsam ist, führt die alleinige Beschränkung auf diese beiden Faktoren zu unrealistischen Ergebnissen. Bereits in Kapitel 2 wurde anhand zahlreicher Belege deutlich, dass steuerlich relevante Entscheidungen keines-

wegs ausschließlich auf rationalen Überlegungen beruhen und dass die Annahme vollständiger Information irreführend ist.

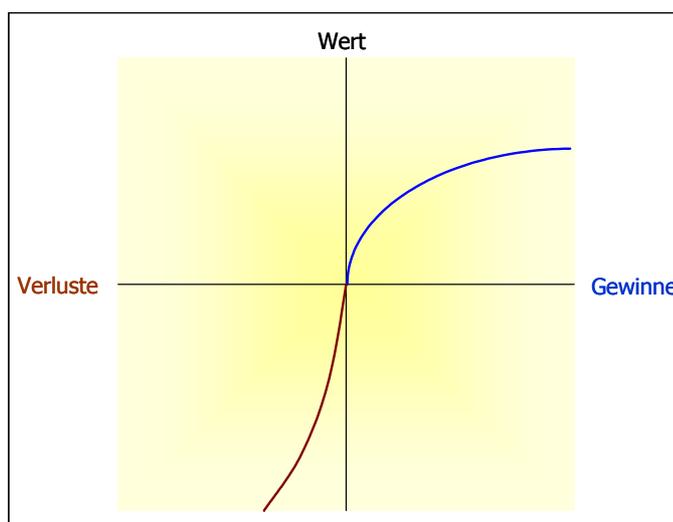
Die Vertreter der *behavioral economics* möchten dieses Problem überwinden. Unter dem Begriff der eingeschränkten Rationalität untersuchen sie die Grenzen von Wissen, von Informationsverarbeitung und von kognitiver Kapazität. Während in der Zeit der klassischen Nationalökonomie die Psychologie noch eine wichtige Rolle in der Wirtschaftstheorie einnahm (etwa in *The Theory of Moral Sentiments* von Adam Smith), verlor sich dieser Einfluss in der Phase der Neoklassik zusehends und war bis zum 20. Jahrhundert fast völlig verschwunden. Mit Beginn der 1970er Jahre entwickelten die kognitiven Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky ihre *prospect theory* zur Erklärung von Entscheidungen unter Unsicherheit (Tversky & Kahneman 1974, 1992; Kahneman & Tversky 1979; 2000; vgl. Kap. 3.1.1, S. 41).

Demzufolge ist der menschliche Wahrnehmungsapparat eher auf die Bewertung von Veränderungen und Differenzen ausgerichtet als auf die Bewertung absoluter Größen. Wenn Menschen z.B. auf Merkmale wie Helligkeit, Lautstärke oder Temperatur reagieren, werden Stimuli in Relation zu einem *Referenzpunkt* wahrgenommen; dabei ist vielen Sinnes- und Wahrnehmungsdimensionen gemeinsam, dass die psychologische Reaktion in Form einer konkaven Funktion des Ausmaßes physikalischer Veränderungen verläuft.

„Bewegt sich ein Fahrzeug mit der Geschwindigkeit von 100 km/h, dann kann man ein zweites Fahrzeug als schneller wahrnehmen, wenn es mindestens 105 km/h schnell fährt. Die Konstanten, auch als Weber'sche Konstanten bezeichnet, sind für unterschiedliche Sinnesleistungen unterschiedlich. Sie liegen aber in der Regel zwischen 5% und 20%.“ (Gegenfurtner 2006:23)

Entgegen anderslautenden klassischen entscheidungstheoretischen Annahmen gelten diese Prinzipien laut *prospect theory* auch für die Bewertung monetärer Veränderungen: Die Differenz im Wert zwischen einem Gewinn von 100 Währungseinheiten und einem Gewinn von 200 scheint größer als die Differenz zwischen einem Gewinn von 1.100 WE und 1.200; das Gleiche gilt für Verluste (Kahneman & Tversky 1979:278). Menschen denken bei Entscheidungsprozessen nicht in Größenordnungen des gesamten Wohlstandes, sondern in Begrifflichkeiten von Gewinn, Verlust und neutralen Ergebnissen; es geht ihnen in solchen Situationen weniger um das absolute Endergebnis als vielmehr um die relative Veränderung, die durch die Entscheidung herbeigeführt werden könnte. Ähnlich wie bei der Wahrnehmung und Bewertung von Sinnesreizen werden auch Veränderungen des Wohlstands in Abhängigkeit von einem *Referenzpunkt* aus eingeschätzt, der stärker durch den momentanen als den angestrebten Status definiert wird (Kahneman & Tversky 2000:3).

Im Allgemeinen verhalten sich Menschen *risikoaversiv*; die meisten Menschen ziehen den kleinen, sicheren Gewinn dem großen, aber ungewissen vor. Gewinnchancen werden nicht aufgrund der Erwartungen ihrer monetären Resultate, sondern auf Basis der Erwartungen des *subjektiven* Wertes der Ergebnisse bewertet. Individuen offenbaren eine Nutzen- bzw. Wertfunktion, die sich konkav darstellt für Gewinne und konvex für Verluste, wobei die Verlustkurve steiler verläuft als die Gewinnkurve (vgl. Abb. 3-10; Kahneman & Tversky 2000:2-3).

Abb. 3-10: Hypothetische Wertfunktion nach der *prospect theory*

Nach Kahneman & Tversky 2000:3, Fig. 1.1

Aus dem konkaven Verlauf der Wertfunktion für Gewinne lässt sich ableiten (und experimentell bestätigen; vgl. Thaler 1985), dass bei Gewinnen eine Aufteilung in eine Vielzahl von kleineren Gewinnen von Vorteil sein kann (nach dem Motto *Nicht alle Weihnachtsgeschenke in einer Schachtel verpacken!*), mithin Steuerzahler *zwei* Steuervergünstigungen im Wert von jeweils X EUR *einer* Vergünstigung im Wert von 2X EUR vorziehen dürften (Frank 1997:252; Krishna & Slemrod 2003). Umgekehrt legt der konvexe Verlauf der Wertfunktion bei Verlusten eine Kombination nahe – daher wird *eine* Steuererhöhung um 2Y EUR bei den Steuerzahlern weniger Unzufriedenheit erregen als *zwei* Erhöhungen in jeweils halber Höhe. Außerdem werden Steuerpflichtige auf einen Verlust positiver reagieren, wenn er mit einem kleinen Gewinn (dem ‚Silberstreifen‘ am Horizont; vgl. Thaler 1985:202) kombiniert wird, als wenn sie mit einem gleich hohen Nettoverlust konfrontiert werden. De facto entspricht dies dem Entrichten eines relativ hohen Steuerbetrages (Verlust) mit anschließender Rückerstattung (kleiner Gewinn) entspricht. Eine wichtige Randbedingung ist, dass die Gewinne und Verluste groß genug sind, dass die Steuerzahler sie registrieren. Alle Folgerungen (und experimentellen Befunde) stehen im Widerspruch zum Modell des rationalen Nutzenmaximierers, für den die jeweiligen Unterschiede ohne Belang sein sollten.

Für die Praxis der Besteuerung bedeutet dies, dass steuerliche Abzugsmöglichkeiten in der Regel erst ab einer bestimmten Höhe merklich werden. Liegen die Vergünstigungen unter der Merklichkeitsschwelle, kann es sinnvoll sein, sie im Rahmen eines Pauschbetrages zusammenzufassen, der dann eher die Aufmerksamkeit der Steuerpflichtigen erregt als einzelne kleine Beträge und zudem die Bearbeitungskosten senkt. Fallen aber mehrere Einzelbeträge an, die so hoch sind, dass sie den Steuerpflichtigen ohnehin bewusst werden, dann ist es aus Sicht der Finanzverwaltung ratsam, die positiven Auswirkungen der Desaggregation von Gewinnen zu nutzen – schließlich wird der Gesamtnutzen für den Steuerpflichtigen, wenn er die einzelnen Beträge aus den steuerlichen Vergünstigungen addiert, scheinbar höher ausfallen als die faktische Summe der einzelnen Bestandteile (Krishna & Slemrod 2003:192).

Verluste werden stärker bewertet als Gewinne; der Unmut, den jemand darüber empfindet, dass er einen bestimmten Geldbetrag verloren hat, scheint größer zu sein als die Freude über den Gewinn eines gleich hohen Betrages (Kahneman & Tversky 1979:279). Menschen trennen sich äußerst ungern von ihren Besitzständen; der Erhalt des Status quo wird überproportional betont. Diese *Verlustaversion* führt zu einer Bevorzugung von Stabilität und einer Vermeidung von Veränderungen.

„Imagine two hedonically identical twins who find two alternative environments equally attractive. Imagine further that by force of circumstance the twins are separated and placed in the two environments. As soon as they adopt their new states as reference points and evaluate the advantages and disadvantages of each other’s environments accordingly, the twins will no longer be indifferent between the two states, and both will prefer to stay where they happen to be. Thus, the instability of preferences produces a preference for stability.“ (Kahneman & Tversky 2000:14)

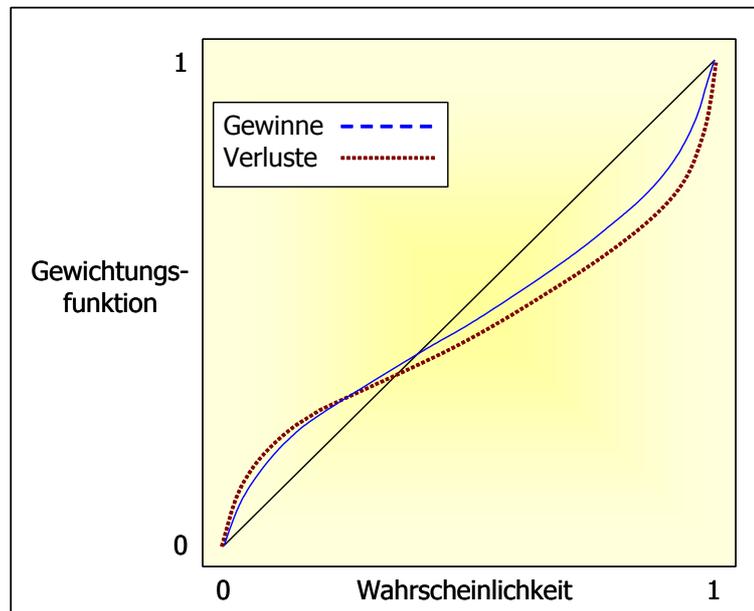
Menschen passen sich schnell an gewohnte Umgebungen an und scheuen den Wechsel in alternative, prinzipiell gleich attraktive Umgebungen. Diese Kombination von Anpassung und Verlustaversion gewährt durch eine Reduktion der Attraktivität von Alternativen einen gewissen mentalen Schutz gegenüber dem Bedauern verpasster Gelegenheiten und dem Neid über den Wohlstand von anderen. Dieses Phänomen stimmt im Übrigen auch mit der kognitiven Dissonanztheorie überein. Für Steuergesetze und -reformen bedeutet dies einmal mehr, dass *ein* großer Wurf bedeutend vorteilhafter wirkt als viele kleine ‚Reförmchen‘.

Kahneman und Tversky folgern, dass sich Individuen *risikoaversiv* bei Gewinnen und *risikosensibel* bei Verlusten verhalten. Dabei erweist sich vor allem die Risikosensibilität bei Verlusten als äußerst robust, wie zahlreiche Untersuchungen bestätigen (vgl. Kap. 2.3.1.1, S. 16). Aus diesem Grund ist von Zensiten ein anderes Verhalten anzunehmen, wenn sie direkt besteuert werden (Einbehaltung) mit der Möglichkeit anschließender Rückerstattung, als wenn die Steuern erst nachträglich eingefordert werden. Der Theorie zufolge dürften Steuerpflichtige eine *Steuerrückerstattung* seitens der Steuerbehörde subjektiv als Gewinn bewerten, der risikoaversiv behandelt wird und somit nur in geringem Maße zu Steuerverkürzung animiert. *Steuernachzahlungen* dagegen sollten als Verlust wahrgenommen werden und die Risikobereitschaft bzw. die Deliktwahrscheinlichkeit erhöhen.

Die tatsächliche Skalierung der Wertfunktion wird zusätzlich beeinflusst durch Entscheidungsgewichte (*decision weights*), die den Einfluss von Ereignissen auf die subjektive Bewertung von Chancen messen und nicht die bloße Wahrscheinlichkeit dieser Ereignisse. Ergebnisse von Experimenten und Studien zeigen, dass das Eintreten geringer Wahrscheinlichkeiten überbewertet wird; dies spiegelt sich z.B. in der Attraktivität von Lotterien oder Versicherungen wider, gilt aber auch hinsichtlich der subjektiven Einschätzung der Wahrscheinlichkeit von Steuerprüfungen. Ereignisse von mittlerer oder höherer Wahrscheinlichkeit werden eher unterbewertet (*subcertainty*; vgl. Abb. 3-11); dies erklärt einerseits die Risikoaversion bei Entscheidungen zwischen risikoreichen versus sicheren Gewinnmöglichkeiten und andererseits die Risikosensibilität angesichts möglichen bzw. sicheren Verlustes (Müller-Peters 1999:143). Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines sicher *erscheinenden* – also subjektiv höchst wahrscheinlichen, aber dennoch nicht sicheren –

Ereignisses wird hingegen häufig so gewichtet, als könne man von einem sicheren Eintreten ausgehen (*pseudo-certainty*, Kahneman & Tversky 2000:9).

Abb. 3-11: Gewichtungsfunktion für Gewinne und Verluste



Vereinfachte Darstellung der Gewichtungsfaktoren; vgl. Tversky & Kahneman 1992:313, Figure 3. In der Nähe der Endpunkte sind die Kurven „not well-behaved“ (Kahneman & Tversky 1979:283).

Der Steuerpflichtige ist ein *unvollständig informiertes, begrenzt rationales* Individuum, das die komplexe steuerliche Belastungssituation mit heuristischen Mitteln zu vereinfachen sucht; es strebt nicht in erster Linie nach einer finanziellen Nutzenmaximierung, sondern nach einer subjektiv zufrieden stellenden Lösung seiner steuerlichen Situation – im Sinne einer Theorie der Anspruchsniveaueinstellung. Die Probleme bei der Beschaffung, Wahrnehmung und Verarbeitung steuerlich relevanter Informationen und die daraus entstehenden Anomalien sind Thema der *behavioral finance*, der Steuerpsychologie und der kognitiven Psychologie. Objektive Informationen werden durch Verfügbarkeit und Wahrnehmungsfiltre, Merkfähigkeit und *framing* gefiltert und subjektiv bewertet.

Steuerpflichtige sehen sich mit einer Vielzahl von Informationen konfrontiert, einem Informationsüberschuss (*information overload*, Jacoby 1977), aus dem sie eine Auswahl treffen müssen. Während sich manche vergleichsweise intensiv mit ihren steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten auseinandersetzen und zu diesem Zweck entsprechende Dokumente, Broschüren, Ratgeber und andere Informationsquellen ausgiebig studieren, nimmt ein Großteil der Steuerzahler nur das Nötigste zur Kenntnis – beispielsweise ob und wann die Abgabe einer Steuererklärung fällig wird und welche Bedingungen zu erfüllen sind, um sich nicht in eine übermäßig nachteilige Situation zu bringen oder gar strafbar zu machen. Alle weiteren Informationen empfinden sie als Überforderung oder als unangenehm, weil sie der Beschäftigung mit dem ‚leidigen‘ und ‚komplizierten‘ Thema nach Möglichkeit aus dem Weg gehen.

Wie aktiv Steuerpflichtige nach Informationen suchen, hängt von verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen und situativen Faktoren ab, zum Beispiel von Neigungen und Mo-

tiven wie einer ausgeprägten Sparsamkeit, einer hohen Gewinnorientierung oder einer negativen Einstellung zum Steuerzahlen per se; manche Steuerzahler weisen außerdem eine hohe Risiko- und Spielbereitschaft auf und empfinden ein ausgesprochenes Vergnügen daran, den Steuerbehörden Paroli zu bieten. Zu den situativen Faktoren zählt vor allem die berufliche Tätigkeit; die Erwerbstätigkeit ist ein relevanter Faktor, wenn es um Einkommensteuer geht. Nicht-Erwerbstätige sind direkt lediglich von Verbrauchsteuern betroffen. Mit Beginn der Erwerbstätigkeit, d.h. mit Beginn der Lohn- bzw. Einkommensteuerpflicht, wird bei vielen Bürgern das Interesse an den Steuern geweckt, das aber je nach Besteuerung und Persönlichkeit individuell unterschiedlich ausgeprägt ist. Selbständige nehmen im Vergleich zu nicht selbständig Erwerbstätigen eine Sonderrolle ein, da sie aufgrund steuerlicher Anforderungen (hinsichtlich der Umsatz- und Gewerbesteuer) intensiver und häufiger mit dem Thema Steuern konfrontiert werden. Für viele Steuerpflichtige ist auch ein hohes Einkommen, das grundsätzlich mit einem relativ hohen absoluten Steuerbetrag verknüpft ist, Anlass zu einer erhöhten Aufmerksamkeit, wenn es um steuerliche Informationen geht.

Sowohl persönliche Neigungen als auch objektive Umstände wie die Unüberschaubarkeit von Gesetzestexten und entsprechenden Erläuterungen in der Fachliteratur (Stichwort *information overload*) begünstigen die selektive Wahrnehmung und ihre Auswahlkriterien, wie sie bereits in Kap. 3.1.2 beschrieben wurden (vgl. S. 42). Die verfügbaren Informationen werden individuell verschieden gewichtet, selektiert, gefiltert, wahrgenommen und verarbeitet. Die Erkenntnisse der *behavioral economics* lassen darauf schließen, dass nicht von *dem* Steuerbürger schlechthin ausgegangen werden kann, sondern allenfalls von verschiedenen Typen oder sogar von einem Kontinuum unterschiedlicher Entscheidungs- und Verhaltensweisen, mit denen Steuerpflichtige auf unvollständige Informationen sowie auf kognitive und psychische Restriktionen reagieren.

Informationsverarbeitung bedeutet im Wesentlichen die Bildung eines elaborierten, aus redundanten Verknüpfungen bestehenden Netzwerkes zur Optimierung von Speicherung und Abrufung von Informationen (Anderson 2001; Kroeber-Riel 1992:218). Informationen werden auf- und wahrgenommen, beurteilt, überdacht und im Gedächtnis abgelegt. Aus der *prospect theory* ist bekannt, dass es bei der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen vor allem aufgrund kognitiver Restriktionen zu Anomalien wie selektiver Wahrnehmung, der Überbewertung subjektiv verfügbarer Informationen, unangemessener Vereinfachung von Sachverhalten, Verankerungseffekten usw. kommt (vgl. Kap. 3.1.2, S. 42). Das Gehirn muss die Flut an Informationen mithilfe verschiedener ‚Tricks‘ reduzieren, damit wenigstens ein Bruchteil der Datenmenge wahrgenommen werden kann. Dabei konzentriert sich z.B. das visuelle System bei vielen möglichen Interpretationen meist auf diejenige, die am wahrscheinlichsten erscheint, obwohl dies nicht die richtige sein muss; Bilder von M. C. Escher, die mit optischen Täuschungen arbeiten, demonstrieren dies anschaulich (Gegenfurtner 2006:6).

Informationsverarbeitung findet in neuronalen Netzwerken statt. Diese Netze sind lernfähig, und beim Lernen bzw. Speichern von Informationen wird ein spezifisches Set von miteinander assoziierten, über das gesamte Gehirn verteilten neuronalen Erregungsmustern gebildet (Siegel 2006: 19). Die Erregung – das ‚Feuern‘ der neuronalen Schaltkreise – und die Aktivierung der Netzwerkkomponenten entscheidet über Speicherung und

spätere Abrufung, denn das spezifische Erregungsmuster enthält Informationen in Form von *Repräsentationen*, z.B. von Bildern oder Klängen. Verschiedene Gehirnregionen verarbeiten unterschiedliche Arten von Informationen: Während die Verarbeitung von Sprache vorwiegend in der linken Hirnhemisphäre und nonverbale Repräsentation (z.B. Gesichtsausdrücke anderer Personen) hauptsächlich in der rechten Hemisphäre stattfinden, kommt es zur Verarbeitung komplexer Repräsentationen (Konzepte, Kategorien etc.) vorwiegend in der stammesgeschichtlich zuletzt entwickelten Region, der Großhirnrinde (Neocortex).

Die jeweiligen *Aktivierungsmuster* führen zu einer spezifischen Verstärkung von synaptischen Verbindungen; manche Verbindungen werden mehr, andere weniger gefestigt, je nach Aktivierungsgrad. Vermutlich lernt das Netzwerk auf diese Weise aus Erfahrungen – es erinnert sich aufgrund der Wahrscheinlichkeit, dass ein ähnliches Erregungsmuster entsteht. Die synaptischen Verbindungen kontrollieren Speicherung und Abrufung von Informationen. Die Speicherung von Informationen findet im Gedächtnis statt, wobei meist grob zwischen drei Formen unterschieden wird: dem sensorischen, dem Arbeits- und dem Langzeitgedächtnis (vgl. Tab. 3-4).

Über das *sensorische Gedächtnis* wird das Wahrnehmungssystem angesprochen; aufgrund allgemeiner Reizüberflutung bei gleichzeitigen kognitiven Restriktionen findet eine Selektion statt und nur ausgewählte Informationen werden in das Arbeitsgedächtnis weitergeleitet.

Tab. 3-4: Gedächtnisformen und -inhalte

Form	Speicherinhalte		
sensorisches Gedächtnis	sensorischer ‚Puffer‘		
Arbeitsgedächtnis	‚Kreidetafel des Geistes‘, ‚Nachdenkzentrale‘; mentale Verbindungen/Veränderungen von Repräsentationen		
Langzeitgedächtnis	deklaratives, explizites Gedächtnis	episodisches Gedächtnis	Ereignisse u. Tatsachen aus dem eigenen Leben
		semantisches Gedächtnis	Faktenwissen, Allgemeinbildung
	prozedurales, implizites Gedächtnis		mentale Modelle, Schemata, Bilder, Emotionen, Priming; unbewusstes Wissen über das Ausführen von Aufgaben, z.B. Gehen, Fahrradfahren, Klavierspielen

(nach Siegel 2006:30; Kroeber-Riel 1992:223; Anderson 2001:172.)

Das *Arbeitsgedächtnis* (früher auch Kurzzeitgedächtnis) wird zuweilen mit einer ‚Kreidetafel‘ des Geistes versinnbildlicht; tatsächlich findet in ihm eine aktive Verarbeitung von Informationen auf vielen Ebenen und mit vielen Komponenten statt; zudem lassen sich Informationen in einem zeitlich begrenzten Puffer ablegen. Im Unterschied zu den anderen Gedächtnisformen ist die Speicherkapazität sehr begrenzt und die Informationen gehen sehr schnell wieder verloren, wenn sie nicht z.B. wie eine Telefonnummer ständig wiederholt oder in den Langzeitspeicher überführt werden (Siegel 2006:30; Markowitsch & Welzer 2005:153; Anderson 2001:180).

Längerfristig eingelagert werden die Informationen im *Langzeitgedächtnis*, wobei zu unterscheiden ist zwischen dem *expliziten* (oder deklarativen) Langzeitgedächtnis, das vor allem der Sprache zugängliches Faktenwissen (semantisches Gedächtnis) oder Episoden aus dem eigenen Leben (episodisches Gedächtnis) enthält, und dem *impliziten* (oder prozeduralen) Langzeitgedächtnis, das im Wesentlichen mentale Modelle, Schemata, Bilder, Emotionen sowie unbewusstes Wissen (z.B. Fahrradfahren) umfasst.

Sehr unterschiedlich gestaltet sich die Art und Weise des *Speicherns* von Informationen: Während im sensorischen Gedächtnis lediglich neurale Aktivierungen den Informationen entsprechen, bilden sich bei der Weiterleitung von Informationen zum Arbeitsgedächtnis chemische Veränderungen heraus, wenngleich von vorübergehender Natur. Bei der Abspeicherung ins Langzeitgedächtnis kommt es schließlich zu verstärkter Proteinproduktion und Veränderungen der synaptischen Struktur.

Mentale Modelle oder *Schemata* sind wesentliche Bestandteile des impliziten Gedächtnisses, spielen eine bedeutsame Rolle bei Lernprozessen und helfen bei der Interpretation gegenwärtiger oder bei der Antizipation zukünftiger Erfahrungen; vermutlich richten Individuen ihre eigene Wahrnehmung nach nichtbewussten mentalen Modellen aus (Siegel 2006:27). Schemata repräsentieren hierarchische Konzepte in Form von Oberbegriffen, Kategorien etc.; sie bilden ab, was bestimmten Dingen in der Regel gemeinsam ist, geben die wichtigsten Merkmale eines Gegenstandsbereiches wieder und statten Individuen für zukünftige Ereignisse mit gewissen Erwartungen über Attribute aus:

„Schemata sind Abstraktionen spezifischer Exemplare, die zu Schlußfolgerungen über Exemplare der in den Schemata repräsentierten Konzepte genutzt werden können.“ (Anderson 2001: 157)

Das Abrufen von Informationen, das *Erinnern*, gleicht weniger dem Suchen und Finden eines in der Vergangenheit abgelegten und seither unveränderten Objektes, sondern eher einem *Rekonstruktionsprozess*, bei dem

„ein neues neurales Netzprofil zusammengesetzt wird – aus Merkmalen des abgespeicherten, alten Engramms [= Erlebniseindruck], Elementen, die von Erinnerungen an andere Erfahrungen stammen, und Momenten, die mit gegenwärtigen Befindlichkeiten zu tun haben.“ (Siegel 2006:25)

Details des tatsächlich Erlebten können verblassen, doch das Wesentliche bleibt meist weitgehend erhalten, lässt sich abrufen, und dann versucht das Individuum, die Details zu *rekonstruieren*.

Diese Befunde, die zum Teil den rasanten Fortschritten der neurologischen Forschung in jüngster Zeit zu verdanken sind, machen deutlich, dass bei näherer Betrachtung kaum jemand mehr ernsthaft die These einer rationalen Verarbeitung vollständiger Information vertreten wird. Selbst solche Personen, die mit dem Ziel möglichst rationalen Verhaltens an steuerliche Entscheidungen herantreten, scheitern zwangsläufig an der Fülle an Information, dem Ausmaß an Ungewissheit und der Beschränkung ihrer kognitiven Fähigkeiten. Das optimale Ergebnis erschöpft sich meist darin, nicht zu viele wichtige Informationen ignoriert, richtige Alternativen eliminiert oder relevante Erinnerungen vernachlässigt zu haben. Dies bedeutet nicht, dass keine zielgerichteten und bewussten Entscheidungen möglich sind, aber dass diesen deutliche Grenzen gesetzt werden.

Dementsprechend sind die mentalen Modelle und Schemata von Steuerpflichtigen meist wenig bewusste, grundsätzliche Bewertungen, z.B. stereotype Vorstellungen vom ‚geldgierigen, blutsaugenden Finanzamt‘, dem ‚geschöpften‘ Steuerzahler und anderen Assoziationen, die mit dem Thema Steuerzahlen verknüpft sind, und die sowohl negativ als auch positiv geprägt sein können. Mentale Modelle setzen Reize in einen Sinnzusammenhang, mit denen komplexe Vorgänge überhaupt erst verstanden werden können. Bestandteile früherer Erfahrungen und Erinnerungen werden logisch miteinander verknüpft und erzeugen eine Repräsentation der relevanten Aspekte im Gehirn; die als wichtig erachteten Elemente und deren Beziehungen zueinander werden in einem geistigen Modell gespeichert. Diese *mentalen Modelle* basieren zum großen Teil auf implizitem, unbewussten Wissen, werden aber herangezogen, wenn eine Situation ein bestimmtes Handeln erfordert.

Steuerlich relevantes Verhalten läuft in nicht zu unterschätzendem Maße unbewusst ab und wird durch frühere Erfahrungen, etwa in Zusammenhang mit der Anfertigung der Steuererklärung, dem Festsetzungsbescheid, im Kontakt mit Finanzbeamten o.ä., und durch (unbewusste) Erinnerungen (des impliziten Gedächtnisses) – an Erfahrungen, Gespräche, Informationen usw. – bestimmt. Jeder Steuerpflichtige verfügt über spezifische Gedächtnisinhalte; auch Stimmungen, Bewertungen und Denkprozesse weisen individuelle Unterschiede auf; während manche Individuen eher visuell denken, orientieren sich andere stärker an anderen Sinneseindrücken oder Erfahrungen.

Die Restriktionen zur Aufnahme, Verarbeitung und Speicherung von Informationen erfordern eine **Selektion** aus der Vielzahl verfügbarer Reize. Erst mithilfe von **Erfahrungen** und Erinnerungen, von **Schemata** und **mentalen Modellen** geraten diese Reize in einen Sinnzusammenhang, der das Verhalten prägt.

3.3.2 Aufmerksamkeit

Da die Ressourcen zur Aufnahme, Verarbeitung und Speicherung von Informationen im menschlichen Gehirn begrenzt sind, findet eine *Selektion* unter den verfügbaren Informationen statt. Diesen Prozess der limitierten Ressourcenzuweisung nennt man *Aufmerksamkeit*:

„Aufmerksamkeit ist ein Konstrukt, mit dem man die Bereitschaft eines Individuums beschreibt, Reize aus seiner Umwelt aufzunehmen. (...) Aufmerksamkeit führt also zur *Reizauswahl*. Ein solcher Auswahlvorgang ist notwendig, um bei vorhandener Reizüberflutung zu sichern, daß nur ‚relevante‘ Reize beachtet werden.“
(Kroeber-Riel 1992:57; Hervorhebung im Zitat)

Die Aufmerksamkeit spielt eine maßgebliche Rolle für die Aktivierung von Menschen, d.h. die Anpassung an Reizsituationen und die Fähigkeit, Reize aufzunehmen und zu verarbeiten. Die Aktivierung versorgt den Organismus mit Energie und versetzt ihn in einen Zustand der Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit (Kroeber-Riel 1992:55).

Aufmerksamkeit sorgt für eine vorübergehende Erhöhung der Aktivierung, die das Individuum gegenüber bestimmten Reizen sensibilisiert. Die Aktivierung lässt sich auslösen durch innere oder äußere Reize: innere Reize können z.B. Stoffwechselprozesse (etwa nach dem Genuss von Kaffee oder Drogen) oder gedankliche Aktivitäten sein, während äußere Reize in der Regel Töne, Bilder, Texte oder Gerüche sind. Wird ein Individuum

gezielt durch äußere Reize, z.B. emotionale Appelle) aktiviert, lässt sich damit die Wirkung von Kommunikation verbessern (Kroeber-Riel 1992:67). Eine Aktivierung durch äußere Reize ist indes nicht notwendig, wenn das Individuum bereits aktiviert ist.

Kognitive Aktivierungen werden oft durch Überraschungen, scheinbare oder echte Widersprüche, Provokationen oder gedankliche Konflikte ausgelöst, die die Aufmerksamkeit auf sich lenken. Dies kann in steuerlichen Dingen auch eine Umkehr von Realitäten oder Annahmen über die Wirklichkeit sein, etwa wenn ein Politiker ein internationales Abkommen zur Verhinderung von Steuerdelikten mit den Worten kommentiert, es gebe „nur Gewinner, mit Ausnahme der Steuerbetrüger“ (KStA 2010).

Die Aktivierung von Steuerpflichtigen unterscheidet sich sehr in Abhängigkeit von den jeweiligen Reizen. Texte und Novellen zu den zahlreichen Steuergesetzen oder allgemeine Appelle der Finanzbehörden an die Steuerehrlichkeit der Bürger erregen weniger Aufmerksamkeit als der Steuerbescheid. Die Finanzverwaltung könnte in bestimmten Situationen eine verstärkte Aktivierung durch den Einsatz visueller Anreize anzuregen. Über die öffentliche Wirkung der Steuerhinterziehungsaffäre um den ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Post, Klaus Zumwinkel, der Anfang 2008 vor laufenden Fernsehkameras von Polizei und Staatsanwaltschaft zur Vernehmung abgeholt wurde, ist viel spekuliert worden – insbesondere auch hinsichtlich der Frage, inwieweit es sich um eine gezielte Inszenierung handelte und wer die Presse vorab von der Aktion unterrichtet haben könnte. Es ist nicht auszuschließen, dass mit dem Fall Zumwinkel ein öffentlichkeitswirksames und abschreckendes Exempel statuiert werden sollte, um zu zeigen: Für Steuerhinterzieher gibt es keinen sicheren Hafen und die Strafverfolgung schreckt auch nicht davor zurück, „die Großen“ zu belangen – um einem weit verbreiteten Vorurteil entgegenzutreten. Die Verhaftung des ‚Vorzeigemanagers‘ vor den Augen der Öffentlichkeit ist zugleich Abschreckung und symbolhafte Herstellung bzw. Aufrechterhaltung der Steuergerechtigkeit auf allen gesellschaftlichen Ebenen. Dass das anschließende Gerichtsurteil in Form einer zur Bewährung ausgesetzten Freiheitsstrafe nach Ansicht von Experten erstaunlich milde ausfiel, stellt keinen Widerspruch dar.

Aufgrund von Rückkopplungseffekten kann die selektive Aufmerksamkeit durch frühere Erfahrungen beeinflusst sein: Steuerpflichtige, denen die Auseinandersetzung mit steuerlich relevanten Fragestellungen unangenehm ist, suchen meist Unterstützung bei anderen Personen im sozialen oder professionellen Umfeld, die sie mit der Wahrung ihrer Interessen beauftragen; sie lassen steuerlich relevanten Informationen generell nur eine geringe Aufmerksamkeit zukommen und nehmen nur Informationen von äußerster Wichtigkeit wahr. Selbständige hingegen werden derart häufig beruflich mit steuerlichen Fragestellungen konfrontiert, dass eine gewisse gewohnheitsmäßige Aufmerksamkeit sowie eine Orientierungsreaktion bei relevanten Änderungen des Steuerrechts zu erwarten ist (Markowitsch & Welzer 2005:64).

Informationen über Steuern variieren hinsichtlich ihrer Verfügbarkeit. So sind allgemeine Informationen sehr leicht z.B. per Internet von den Finanzbehörden (Ministerien und Finanzämter), aber auch von anderen Anbietern zu erhalten. Nicht nur Steuerberater, sondern zunehmend ausgefeilte, aber preiswerte Computerprogramme liefern sehr konkrete und spezifische Informationen, mit denen sich die eigene Steuererklärung in vielen Fällen zufriedenstellend vorbereiten lässt. Informationen hinsichtlich der Wahrscheinlich-

keit einer Überprüfung und Entdeckung möglicher Delikte sowie Informationen über das Strafmaß sind dagegen weitaus weniger verfügbar und meist mit hoher Unsicherheit bzw. Ungewissheit behaftet; die Zurückhaltung in der Informationspolitik geschieht mit Absicht, um ein hohes Risiko und damit einen entsprechend hohen Abschreckungseffekt im Bewusstsein der Steuerzahler zu erzielen (vgl. Kap. 3.1.1, S. 40).

Nicht nur die grundsätzliche Verfügbarkeit, sondern auch die *Position* und der *Kontext* wirken sich auf die Wahrnehmung und Beurteilung von Reizen bzw. Informationen aus. Während die ökonomische Invarianzthese Präsentationseffekte ausschließt, zeigen Kahneman und Tversky, dass es einen bedeutsamen Unterschied für die Präferenz von Optionen macht, je nachdem, ob sie als Gewinn oder Verlust präsentiert werden („framed either as gains or losses“; 2000:4). Offensichtlich lassen sich Menschen bei Entscheidungen durch Formulierungseffekte beeinflussen. Ohne Informationen zu verzerren oder zu unterdrücken kann die bloße Formulierung von Rahmenbedingungen zufällig oder absichtlich einen Präferenzwechsel von Risikoaversion zu Risikobereitschaft oder umgekehrt herbeiführen. So legen z.B. Lobbyisten von Kreditkartenunternehmen hinsichtlich des Preisunterschiedes zwischen Bar- und Kreditgeschäften großen Wert darauf, dass von einem Bargeldrabatt gesprochen wird und nicht von einem Kreditkartenaufschlag (Kahneman & Tversky 2000:10). Auch Unsicherheiten, die in die Entscheidungsgewichte einfließen, unterliegen ihrerseits individuellen Präferenzen. Menschen bevorzugen bestimmte Unsicherheitsquellen vor anderen; sie ziehen unsichere Eintrittswahrscheinlichkeiten aus einem Bereich, in dem sie sich kompetent fühlen, zufälligen Eintrittswahrscheinlichkeiten vor, auch wenn die letztgenannten statistisch besser einzuschätzen sind (Tversky & Kahneman 1992:317).

Laut *prospect theory* werden Entscheidungen wesentlich von kontextuellen Rahmen bzw. *frames* mitbestimmt: Ist man beispielsweise an einem Produkt interessiert, für das am Ort A ein Preis von 15 € verlangt wird und man erfährt, dass am etwas weiter entfernten Ort B das gleiche Produkt für 10 € angeboten wird, so nimmt man eher einen Umweg in Kauf, als wenn es sich um ein Produkt handelt, das am einen Ort 125 € und am anderen 120 € kostet. In beiden Fällen spart man den gleichen Betrag und die Frage ist stets, ob der Zeitaufwand für den Umweg die finanzielle Ersparnis wert ist (Kahneman & Tversky 2000:9). Die ökonomischen Bedingungen sind also in beiden Situationen exakt gleich, doch die meisten Menschen entscheiden sich im ersten Fall *für* den Umweg und im zweiten Fall *dagegen*. Aus der Marktforschung sind zahlreiche empirische Bestätigungen für Kontexteffekte bekannt (vgl. z.B. Krishna & Slemrod 2003; Moran & Meyer 2006).

In einer Befragung von 593 US-Amerikanern, in der sich die Mehrheit (60%) für einen progressiven Steuertarif ausspricht, wurden die Teilnehmer gebeten, angemessene Steuersätze für neun Einkommensklassen zwischen 5.000 und 100.000 US-Dollar anzugeben (Hite & Roberts 1991); die Bandbreite reichte von durchschnittlichen 2,4% Einkommensteuer für die niedrigste bis 29,2% für die höchste Einkommensstufe. Die angemessenen Steuern sollten zusätzlich in absoluten Beträgen ausgedrückt werden; in dem Fall verteilten sich die Angaben zwischen \$ 133 (entspricht 2,7%) und \$ 20.101 (entspricht 20%). Obwohl es sich in beiden Fällen um den gleichen Sachverhalt handelte, wurden für die höchste Einkommensklasse deutlich unterschiedliche Steuern angesetzt, je nachdem, ob

nach einem absoluten (20%) oder einem relativen Betrag (29%) gefragt wurde (Krishna & Slemrod 2003:1967).

Frames wirken ganz besonders auf der sprachlichen Ebene. Der US-amerikanische Linguist George Lakoff demonstriert dies am Beispiel des Begriffes *tax relief*, der sich mit Steuerentlastung bzw. -erleichterung nur unzureichend übersetzen lässt, vor allem, weil in *relief* auch die Bedeutungsinhalte von Hilfe und Wohltat mitschwingen:

„Think for a minute about the word *relief*. In order for there to be relief, there has to be a blameless, afflicted person with whom we identify and whose affliction has been imposed by some external cause. Relief is the taking away of the pain or harm, thanks to some reliever.“ (Lakoff 2003)

Im (konnotativen) Kontext gibt es demzufolge eine Identifikationsfigur, die ausschließlich aufgrund äußerer Einflüsse in eine missliche Lage geraten ist; *relief* steht für die Befreiung von diesem Unheil durch einen Helfer. Lakoff zufolge setzen konservative US-Politiker den Kontexteffekt gezielt ein:

„The relief frame is an instance of a more general rescue scenario in which there is a hero (the reliever), a victim (the afflicted), a crime (the affliction), a villain (the cause of affliction) and a rescue (the relief). The hero is inherently good, the villain is evil and the victim after the rescue owes gratitude to the hero.

The term *tax relief* evokes all of this and more. It presupposes a conceptual metaphor: Taxes are an affliction, proponents of taxes are the causes of affliction (the villains), the taxpayer is the afflicted (the victim) and the proponents of tax relief are the heroes who deserve the taxpayers' gratitude. Those who oppose tax relief are bad guys who want to keep relief from the victim of the affliction, the taxpayer.

Every time the phrase *tax relief* is used, and heard or read by millions of people, this view of taxation as an affliction and conservatives as heroes gets reinforced.“

(Lakoff 2003; Hervorhebungen im Original)

Tax relief ist also eine Metapher, die aus Steuern eine Heimsuchung macht, aus dem Steuerzahler ein Opfer, und aus demjenigen, der die Steuern senkt, einen Helden, dem der Dank der Steuerzahler gebührt, während die Gegner von Steuersenkungen die Bösen sind – mithin ein simples Märchen zur Vermittlung politischer Inhalte. Zu beachten ist auch die *Verstärkung* dieses Bildes, die jedes Mal eintritt, wenn der Begriff benutzt, gehört oder gelesen wird – selbst, wenn man sich des Effektes nicht bewusst ist.

Beispiele für derartige Kontexteffekte lassen sich nicht nur im US-amerikanischen, sondern auch im europäischen und deutschen Umfeld finden. So würde sich für eine genauere Untersuchung der aus dem anglo-amerikanischen Sprachraum eingebürgerte Begriff *flat tax* anbieten, zu dem in der Bevölkerung sicher höchst unterschiedliche Konnotationen existieren; auch die Bezeichnungen ‚Kavaliersdelikt‘ oder ‚Steuersünder‘ weisen eine merkliche Tendenz zur Verharmlosung eines betrügerischen Sachverhaltes auf. Ein anderes Beispiel stellt die Verwendung des Begriffes „Steuerbelastung“ dar, der ebenfalls eine pejorative Konnotation enthält; Begriffe wie Steuer, Steuerumfang, -beitrag oder -ausmaß wären u.U. neutraler.

Kontexteffekte sind von großer Bedeutung für die Produkt- und Markenpositionierung sowie für die Werbung. Über die linguistische Bedeutung einzelner Wörter hinaus kann auch ein moralisches Klima Kontexteffekte ausüben, etwa wenn sich die Werbung die zunehmende Thematisierung von Schwarzgeld oder schwarzen Kassen auf humoristische Weise zunutze macht und damit – bewusst oder unbewusst – bestimmte Entwicklungen

fördert oder dazu beiträgt, dass ein bestimmtes Verhalten eher gesellschaftsfähig wird. Kontexteffekte lassen sich positiv nutzen, indem zum Beispiel in zeitlicher Nähe zum Abgabetermin der Steuererklärung verstärkt ein Klima der Steuerehrlichkeit geschaffen wird (Cialdini 1989:207). Viele unterschiedliche Fälle, in denen Kontext- bzw. Rahmungseffekte von Bedeutung sind, weisen eine Gemeinsamkeit auf: es gibt „keine eindeutige Basis für die Entscheidung“ (Anderson 2001:349). Vermutlich werden die Urteile deshalb nicht auf Grundlage der besten Entscheidung gefällt, sondern auf derjenigen, die sich am einfachsten rechtfertigen lässt.

Die *prospect theory* beschreibt den Einfluss von *Referenzpunkten* für die Informationsverarbeitung. Bei der Besteuerung gewinnen Referenzpunkte vor allem dann an Bedeutung, wenn Steuern nachträglich eingefordert (und nicht bereits an der Einkommensquelle abgeführt) werden: Steuerpflichtige nehmen die unbesteuerten Einkünfte vollständig als rechtmäßiges Eigentum wahr und registrieren die negativen Veränderungen ihres Wohlstands von *diesem* Referenzpunkt aus und nicht etwa von dem Zeitpunkt vor dem Erhalt der Einkünfte aus, an dem sie – zumindest hypothetisch – Nettoeinkommen und Steuern bewusst voneinander unterscheiden und lediglich den Nettobetrag als zukünftig frei disponibles Einkommen antizipieren könnten.

In der Regel wird das negative Erlebnis noch zusätzlich durch das Phänomen der *Verlustaversion* verstärkt: Bewertet der Steuerpflichtige das Einkommen vor Steuern bereits vollständig als eigenes Eigentum, so empfindet er die Besteuerung als *Entzug* von Einkommen – die Besteuerung stellt aus dieser Perspektive also einen Verlust dar. Verluste und Gewinne werden aber im Allgemeinen ungleich bewertet: Verluste führen in höherem Ausmaß zu negativen Emotionen als Gewinne – in gleicher Größenordnung – positive Gefühle hervorrufen würden. Der Erhalt des Status quo ante wird überproportional geschätzt. Die Tendenz zur Verlustaversion kann daher die Neigung zur Reaktanz fördern und zu einer gesteigerten Bereitschaft zur Noncompliance oder zur Steuerhinterziehung beitragen.

Die Adaption von *Massen- und Autoritätsmeinungen* durch Individuen, aus Sicht der *behavioral finance* eine weitere Anomalie der Informationswahrnehmung, lässt sich an der öffentlichen Diskussion des ‚Volkssportes Steuerhinterziehung‘ ermessen: Die Steuermoral leidet nicht nur, aber auch unter schlechten Vorbildern in Politik und Öffentlichkeit (Fores 1999:24).

Die **Aufmerksamkeit** steuert die Reizauswahl und verstärkt die Leistungsfähigkeit der Informationsverarbeitung. Steuerpflichtige orientieren sich an subjektiven **Referenzpunkten**; die **Verlustaversion** verstärkt den negativen Eindruck der Besteuerung.

3.3.3 Wahrnehmungsverzerrung

Bereits die Steuerpsychologie von Schmolders geht auf die Verzerrungen durch psychologische WahrnehmungsfILTER ein, die zu subjektiven, individuellen Unterschieden etwa bei der Wahrnehmung objektiv gleicher Einkommenseinbußen führen und von der Steuerpolitik ganz bewusst zur Täuschung hinsichtlich der Höhe, Pflicht oder Merklichkeit einer Steuer genutzt werden. Ausführlich setzen sich die kognitive Psychologie, die *beha-*

vioral finance und die *prospect theory* mit der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen und der Existenz menschlicher Wahrnehmungsanomalien auseinander.

Der Steuerpsychologie zufolge unterscheidet sich die subjektive von der objektiven Steuerlast vor allem durch den Einfluss von psychologischen Wahrnehmungsfiltern, die zu subjektiv ganz unterschiedlich wahrgenommenen Bewertungen derselben objektiven Steuerbeträge führen können. Wahrnehmungsfilter beeinflussen die Einschätzung der Einkommenseinbußen, die Steuerpflichtige als Besteuerungsergebnis antizipieren. Sie spielen jedoch auch eine Rolle bei der Bewertung der aus den Einkommenseinbußen entstehenden Nutzeneinbußen. So müssen gleich hohe Einkommenseinbußen nicht zwangsläufig gleich empfundene Nutzeneinbußen bedeuten: Abhängig von der sozialen Lage, dem Vermögen, dem Einkommen etc. können gleiche Veränderungen subjektiv unterschiedlich eingeschätzt werden. Auch die Einstellungen zur staatlichen Verwendung des Steueraufkommens wirken sich auf die Bewertung von Nutzeneinbußen aus.

Die *erste Gruppe von Wahrnehmungsfiltern*, die bei der Überführung der objektiven Steuer in subjektive Einkommenseinbußen wirksam wird, umfasst verschiedene, intervenierende Größen, die in unterschiedlicher Weise den Wahrnehmungsprozess zwischen objektiver Steuer und empfundenen Einkommenseinbußen beeinflussen. Dabei bewirken sie u.U. beträchtliche interindividuelle Einschätzungsdifferenzen; im Extremfall können sie dazu führen, dass der Zusammenhang zwischen Besteuerung und Einkommenseinbuße von Zensiten überhaupt nicht verhaltenswirksam wahrgenommen wird.

Wahrnehmungsfilter werden zum Teil bewusst durch die Steuerpolitik genutzt, was bereits sehr treffend unter dem Begriff der *Fiskalillusion* beschrieben wird (vgl. Kap. 2.1, S. 7). Der gezielte Einsatz dieser Filter macht sich beispielsweise bei der Benennung einer Steuer bemerkbar: Die Wahl der Bezeichnung kann die Wahrnehmung der Einkommensminderung reduzieren. Neu einzuführende Abgaben werden nicht selten als *Beitrag*, *Opfer* oder *Hilfe* bezeichnet; auch der so genannte *Solidaritätszuschlag* folgt dieser Strategie. „Steuertechnik ist die Kunst, einen Steuergedanken in die Tat umzusetzen“ (Meisel 1956:358). Ihre Aufgabe ist die Formulierung der Steuergesetze und sie beginnt mit der Wahl eines Namens für die neu einzuführende Steuer. Die Schlagworte und Begriffe, die mit einer neuen Steuer verbunden werden, lenken die Wahrnehmung der zunächst uninformierten Bürger in eine bestimmte, für den Zweck der Besteuerung günstige oder auch ungünstige Richtung. Auch der Zeitpunkt der Einführung spielt für die Wahrnehmung eine wichtige Rolle.

Abb. 3-12: Die Bedeutung psychologischer Wahrnehmungsfilter für die subjektive Steuerbelastung (Schmölders/Hansmeyer 1980:103)



Für die Merklichkeit einer Steuer ist allerdings ihre technische Ausgestaltung am wichtigsten. So werden die Verbrauchsteuern vom Produzenten bzw. vom Handel an den Fiskus abgeführt; sie weisen beim Verbraucher nur eine geringe Merklichkeit auf, da sie integrierter Bestandteil des Verkaufspreises sind. Die Merklichkeit einer Steuer hängt auch von Faktoren ab, die einer staatlichen Beeinflussung gar nicht oder nur teilweise zugänglich sind; sie wird zum Beispiel auch von Art und Intensität der über sie vorhandenen bzw. verbreiteten – z.B. durch Presse oder amtliche Statistik – Informationen beeinflusst. Dabei werden z.B. die Einbußen sichtbar machenden Informationen nur bei entsprechend vorhandener Aufnahmebereitschaft der Steuerpflichtigen wahrgenommen. Rezeptionsbereitschaft und -verhalten der Zensiten spielen bei der Umsetzung von objektiver Steuer in subjektive Belastungswahrnehmung eine entscheidende Rolle.

Ein Zusammenhang zwischen Steueraufkommen und staatlicher Aufgabenerfüllung ist für Steuerpflichtige in der Regel nicht erkennbar. Steuerzahler bewerten daher je nach Informationslage und Anlass, was der Staat mit den empfangenen Steuern leistet. Diese Bewertung kann sehr pauschal und wegen fehlender umfassender Informationen oder aufgrund von Vorurteilen (Erwartungshypothesen) mitunter auch falsch sein.

Die *zweite Gruppe von Wahrnehmungsfiltren*, auf die der Begriff Beeinflussung eher zutrifft als Verzerrung, wird in der sich nun anschließenden Transformationsstufe zwischen subjektiv wahrgenommenen Einkommenseinbußen und empfundenen Nutzeneinbußen wirksam. Die perzipierte Einkommensschmälerung, die der Steuerpflichtige aufgrund der dargestellten Wahrnehmungsprozesse zu tragen glaubt, wird nunmehr in Abhängigkeit vom individuellen Grenznutzen seines weggesteuerten Einkommens in unterschiedlich hohen subjektiven Nutzenentgang umgesetzt. Gleich hohe (subjektive) Einkommenseinbußen brauchen also durchaus nicht zu gleichem Nutzenentgang zu führen; abhängig von der sozialen Lage, der Vermögensposition, der Einkommenshöhe, der erwarteten zukünftigen Einkommensentwicklung und anderen Größen variiert der negative Grenznutzen des weggesteuerten Einkommens, der aus ihm folgende subjektive Nutzenentgang und mit ihm die subjektive Steuerlast.

Bei der subjektiven Perzeption der Besteuerung wird auch die Wahrnehmung und Beurteilung staatlicher Leistungen wirksam. Empirische Studien zeigen, dass die Steuerehrlichkeit deutlich höher ausfällt, wenn die Steuerzahler den Eindruck haben, dass ihre Beiträge wenigstens teilweise wieder an sie – etwa in Gestalt positiv wahrnehmbarer öffentlicher Leistungen – zurückfließen und nicht verschwendet werden. Somit wird auch die Verwendung der Steuern zum wichtigen Einflussfaktor für die Steuermoral (Klein 1997: 111). In diesem Zusammenhang spielt die Informationspolitik des Staates eine wichtige Rolle, sofern sie die staatlichen Leistungen und dabei auch gezielte Leistungen für einzelne Berufsgruppen herausstellt.

Kognitive, emotionale und soziale Restriktionen führen bei der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen zu nicht-rationalen, teilweise unbewussten und ungewollten Effekten wie der Vernachlässigung, Verfälschung oder Verfremdung wichtiger Informationen. Die Restriktionen machen einen Einsatz komplexitätsreduzierender Mechanismen (Heuristiken) unausweichlich. Neben der selektiven Wahrnehmung kommt es oft zu einer Überbewertung jener Informationen, die leicht verfügbar sind. Viele Personen, die Steuerdelikte erwägen, verweisen auf die hohe Verbreitung von Steuerhinterziehung in der Be-

völkerung, vom Volkssport, weil Medien häufiger diese These kolportieren als Berichte über ehrliche Steuerzahler. Auch die Meinungen von Personen mit hoher Reputation werden schnell als eigene Ansichten übernommen.

Die Wahrnehmung von Informationen wird auch oft durch die Tendenz zur Vereinfachung von Sachverhalten beeinträchtigt. So zeigt sich beispielsweise, dass viele Bürger nicht zwischen Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen differenzieren, wenn sie ein Urteil zu ihrer steuerlichen Lage abgeben; stattdessen werden einfachheitshalber alle Abzüge vom Bruttogehalt in einen Topf geworfen.

Tab. 3-5: Rationalitätsfeindliche Heuristiken

- selektive Wahrnehmung
- subjektive Verfügbarkeit
- Übernahme (Autoritäten, Meinungsführer)
- Vereinfachung
- Verankerungseffekt
- Rationalitätskosten

Rationalität verursacht im Übrigen hohe (Transaktions-)Kosten (vgl. Kap. 3.1.1, S. 40), da die Beschaffung von Informationen finanziell und zeitlich einen hohen Aufwand erfordert. In dem Fall kann sich ein geringeres Rationalitätsanspruchsniveau am Ende als rationaler erweisen. Wahrnehmungsverzerrungen können über die Zeit zur Routine werden, ebenso wie die Handlungen, die sie begleiten.

Wahrnehmungsverzerrungen haben verschiedene Ursachen. Zum einen zwingen **Restriktionen** bei der menschlichen Informationsverarbeitung zum Einsatz von Heuristiken, die zu brauchbaren, aber ungenauen Ergebnissen führen. Zum anderen hängt die Bewertung der objektiven Umstände in hohem Maße von der jeweiligen finanziellen, sozialen etc. **Situation** ab. Darüber hinaus wirken sich verschiedene **steuerpolitische Maßnahmen** verwirrend auf die Wahrnehmung der Zensiten aus.

3.3.4 Subjektive Besteuerung

Die bisherigen Ausführungen machen deutlich, dass die Besteuerung von den Betroffenen selbst aus zahlreichen Gründen anders wahrgenommen wird als von der zuständigen Festsetzungsbehörde oder von einem neutralen Beobachter.

Der konkrete Gegenstand der Einkommensbesteuerung liegt in der Verkürzung des Bruttoeinkommens. Arbeitnehmer, die in Deutschland rund neun von zehn Erwerbstätigen ausmachen, dürften ihre Aufmerksamkeit vor allem auf ihre monatliche Lohn- bzw. Gehaltsabrechnung und die dort dokumentierte Differenz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen richten. Empirischen Studien zufolge unterscheidet die Mehrheit der Steuerpflichtigen kaum zwischen Lohn- oder Einkommensteuern und Sozialversicherungsbeiträ-

gen (vgl. Kap. 2.1.1., S. 8), sondern ordnet die gesamte Diskrepanz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen der Steuerbelastung zu.

Für die meisten Steuerpflichtigen stellt das Bruttoeinkommen einen subjektiven Referenzpunkt dar, von dem aus die Besteuerung zunächst ganz simpel als Verlust von Einkommen wahrgenommen wird – bevor dieser Verlust unter Umständen kognitiv ausgeglichen werden. Während das Steuerschema (vgl. Kap. 3.4.2, S. 107) auch Aspekte beinhaltet, die sich positiv auf die Wahrnehmung der Besteuerung auswirken, wie Sinn und Nutzen von Steuern, dürften selektive Wahrnehmung und subjektive Verfügbarkeit dazu beitragen, dass derartige ausgleichende Effekte bei der subjektiven Besteuerung keine Rolle spielen.

Die Aktivierung dieses Kontrollentzugs über das eigene (Brutto-)Einkommen wird politisch genutzt, wenn simplifizierte Slogans wie „Mehr Netto vom Brutto“ propagiert werden. Die Wirkung wird zusätzlich verstärkt, wenn derartige Parolen von Politikern vertreten werden, die als Autoritäten in besonderem Maße meinungsbildend sind. Aus dem Gedächtnis abrufbare konkrete Kenntnisse über die Höhe der eigenen Lohn- oder Einkommensteuern fallen meist sehr bescheiden aus, was in der Forschung zur Entwicklung des Begriffs von der *gefühlten* Steuerbelastung oder der *subjektiven Besteuerung* geführt hat.

Ein weiterer wichtiger Aspekt für die subjektive Besteuerung ist die Anfertigung einer Steuererklärung, die teils optional, teils Bestandteil der Steuerverpflichtungen ist, und die nach Bearbeitung durch die Steuerbehörde per Bescheid für nichtselbständige Arbeitnehmer meist eine Rückerstattung, seltener eine Nachforderung mit sich bringt. Sowohl die eigenständige Anfertigung einer Steuererklärung als auch die Konsultation Anderer, die bei der Anfertigung behilflich sind, aber auch die Rezeption des Steuerbescheids stellen für Steuerpflichtige weitere Momente erhöhter Aktivierung dar und schlagen sich daher in der subjektiven Wahrnehmung verhältnismäßig stark nieder.

Bislang liegen nur wenige Informationen darüber vor, inwiefern die subjektive Besteuerung durch etwaige Rückerstattungen im Rahmen einer Steuererklärung beeinflusst wird, die gegebenenfalls den abgeführten Steuerbetrag nachträglich erhöhen oder verringern kann. Die *prospect theory* geht davon aus, dass subjektiv eine Einbehaltung als Verlust und eine Rückerstattung als Gewinn gewertet werden (vgl. Kap. 3.3.1, S. 89); das spricht dafür, dass der Lohn- oder Einkommensteuerausgleich unabhängig und nicht als Ausgleich (für eine vorherige Besteuerung) wahrgenommen wird. Für eine mentale Trennung zwischen Besteuerung und Ausgleich spricht auch der Umstand, dass die Besteuerung bei den meisten Steuerpflichtigen monatlich stattfindet und keine direkte Beteiligung erfordert, während der Ausgleich einmal jährlich in Form eines behördlichen Bescheids als Reaktion auf die Steuererklärung erfolgt, und dabei im Übrigen nicht unbedingt explizit über den letztlich wirklich verwendeten Steuersatz – unter Berücksichtigung der Ausgleichszahlung – informiert.

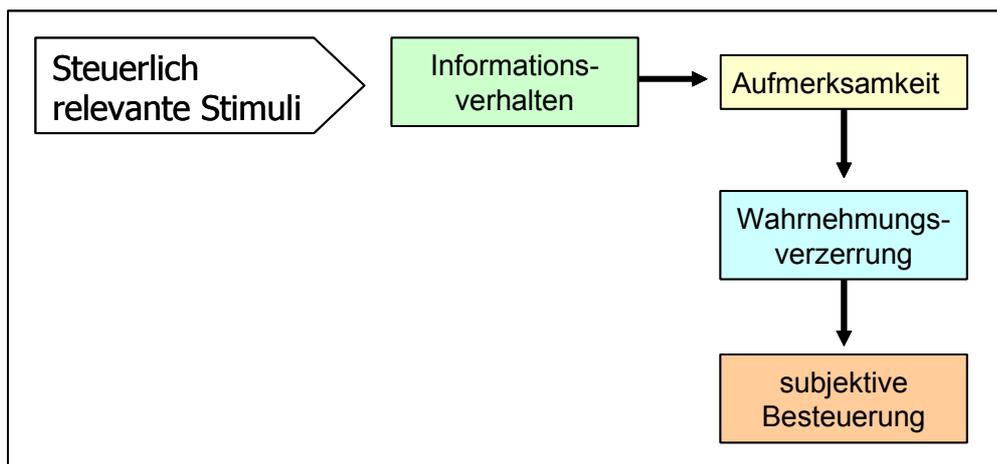
Viele Faktoren tragen zu einer spezifischen Wahrnehmung bei, die die subjektive Besteuerung von der objektiven unterscheidet: neben rein physiologischen Ursachen, die eine im klassischen ökonomischen Sinne vorausgesetzte Fähigkeit zur optimalen Verarbeitung von Information nicht gestatten, und den tatsächlich vorhandenen mentalen und neuronalen Möglichkeiten zur Aufnahme und Verarbeitung von Informationen sowie den

kognitiven Mechanismen, die zum Ausgleich von Defiziten dienen, ist die Flut an Informationen zu nennen, die sich aus Steuergesetzen, Erläuterungen und Ratschlägen angehäuft hat und die von einem einzelnen Individuum nicht mehr zu bewältigen ist. Psychologische Effekte wie die Erregung von Aufmerksamkeit, die zu einer Verbesserung der Informationsverarbeitung beitragen kann, beeinflussen die Wahrnehmung ebenso wie das Vorhandensein bestimmter Persönlichkeitsmerkmale, finanzielle oder soziale Rahmenbedingungen, aber auch die Orientierung an Referenzpunkten oder die Tendenz zur Verlustaversion. Überdies lässt sich die subjektive Wahrnehmung durch steuerpolitische Maßnahmen beeinflussen, etwa bei der Benennung der Steuer oder anderen steuertechnischen ‚Tricks‘.

Somit beeinflusst eine stattliche Zahl an Faktoren die bloße *Wahrnehmung* der Besteuerung – von der eigentlichen Einschätzung und Bewertung ist dabei noch nicht die Rede. Die subjektive Besteuerung liefert lediglich die Grundlage, die dem Individuum als Ausgangspunkt für den eigentlichen Prozess der Informationsverarbeitung dient. Obwohl bereits bei der Wahrnehmung zahlreiche Filter und Restriktionen zum Einsatz gekommen sind, ist den Steuerpflichtigen diese Beeinflussung, d.h. die Transformation von objektiver zu subjektiver Besteuerung, vermutlich kaum bewusst. In der Regel werden sie das Ergebnis ihrer Rezeption als mehr oder weniger objektiven Tatbestand einschätzen.

Unter **subjektiver Besteuerung** ist die Wahrnehmung der Steuern aus Sicht der Betroffenen zu sehen. Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht die Verkürzung der Einkünfte, die als Verlust wahrgenommen wird; bedeutsam ist ggf. auch die Steuererklärung. Die Subjektivität wird durch neuronale, kognitive, psychologische und politische Faktoren hervorgerufen.

Abb. 3-13: Wahrnehmungskonstrukte (Zusammenfassung Kap. 3.2)



3.4 Die Verarbeitung steuerlich relevanter Informationen

Zur Beschreibung des Verhaltens und der Entscheidungen von Steuerpflichtigen erweisen sich zwei Lernkonstrukte als hilfreich: Das *Steuerschema* umfasst alle Denk- und

Planungsmuster der Bürger über das Steuersystem und dessen Bedeutung für ihr Verhalten. Dieses Schema bildet sich heraus, wenn Menschen im Laufe ihrer *Steuerkarriere* über die Jahre hinweg Informationen über Steuern und Erfahrungen mit dem System ansammeln.

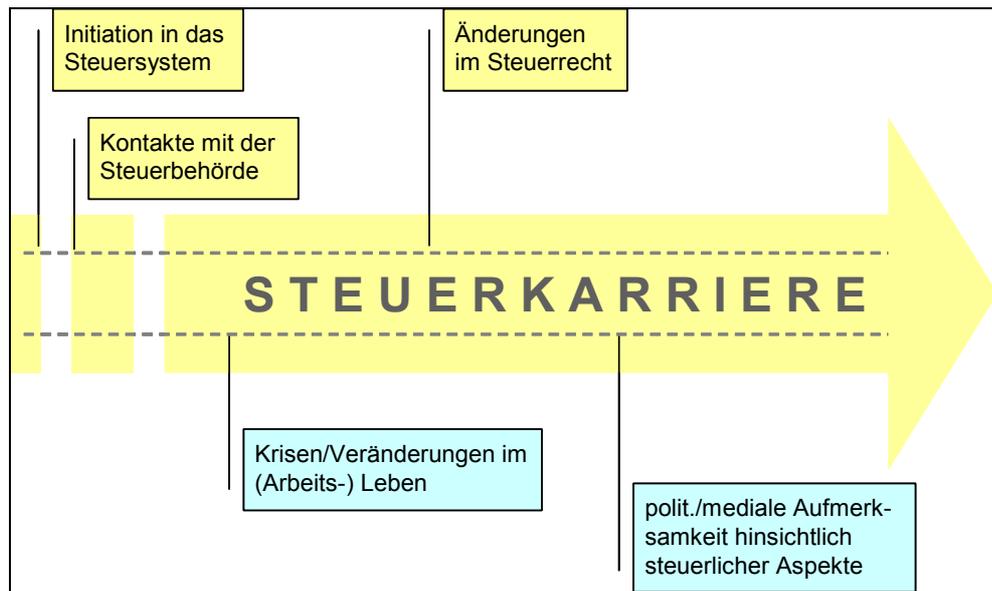
Mehrere Faktoren beeinflussen die Verarbeitung der Informationen und die Entscheidung: *Emotionen* aktivieren das Individuum und richten seine Aufmerksamkeit auf einen Aspekt oder eine Situation. Starkes *Involvement* erhöht die Aufmerksamkeit und begünstigt rationale Entscheidungen, schwaches *Involvement* hingegen lässt das Interesse an steuerlichen Fragestellungen ins Irrelevante sinken. Motive, Anreize und *Motivationen* statten Emotionen mit der kognitiven Komponente aus, der Zielrichtung. Diese kann beispielsweise im Steuerwiderstand bestehen, wenn steuerliche Forderungen *Reaktanz* auslösen. Die *Risikoneigung* bestimmt dann, welches Wagnis ein Individuum bei seinem Verhalten einzugehen bereit ist. *Neutralisierungen* unterstützen bei der Rechtfertigung des Verhaltens, selbst wenn dabei Gesetze übertreten werden.

In Abhängigkeit von den Faktoren wird die Entscheidung über das Verhalten auf einem hohen Niveau getroffen (*high level*), unter stärkerer kognitiver Kontrolle, oder auf einem niedrigen, simplen Niveau (*low level*), wo sie eher impulsiv-spontan verläuft. Wenn die Entscheidung gefällt ist, wird sie, falls möglich, in Verhalten umgesetzt, gleichzeitig aber auch bewertet, soweit dies zu dem gegenwärtigen Stand möglich ist.

3.4.1 Die Steuerkarriere

Die *Steuerkarriere* (*tax career*; Roth, Scholz & Witte 1989:156) beschreibt die Entwicklung des Steuerschemas auf der Grundlage individueller Erfahrungen, die Steuerpflichtige im Laufe der Zeit machen. Mit Hilfe dieses Konzeptes lassen sich verschiedene empirische Zusammenhänge beschreiben, etwa die Beziehung zwischen Steuerwiderstand und Alter: Junge, alleinstehende Erwerbstätige werden zunehmend in soziale und ökonomische Institutionen eingebunden, wenn sie heiraten, Familien gründen, beruflichen Erfolg haben und Statusgewinne verbuchen. Je älter sie werden, desto mehr werden die Verbindungen zu anderen ausgedehnt und umso größer wird die soziale Auffälligkeit; soziale Sanktionen gegen Steuerhinterziehung können dadurch merklich an Bedeutung zunehmen (Roth, Scholz & Witte 1989:156).

Entscheidend für den Verlauf der Steuerkarriere sind neben dem Eintritt in das Erwerbsleben vor allem die Einführung (Initiation) in das Steuersystem und die mit steigendem Einkommen zunehmenden Kontakte mit der Steuerbehörde, Krisen, unerwartete Veränderungen und Friktionen im (Arbeits-)Leben, Änderungen im Steuerrecht sowie politische und mediale Aufmerksamkeit hinsichtlich steuerlicher Fragen (vgl. Abb. 3-14). In diesem Zusammenhang sind die Informationsquellen bedeutsam, die Steuerpflichtigen zur Verfügung stehen: Auch prinzipiell ehrliche Steuerzahler können in Versuchung geraten, wenn sie umfassende Informationen über angeblich sichere Hinterziehungstechniken erhalten – während gewohnheitsmäßige Steuerhinterzieher ehrlich werden können, wenn die Suche nach solchen Techniken erfolglos bleibt (Roth, Scholz & Witte 1989:160).

Abb. 3-14: Bedeutsame Ereignisse für die Steuerkarriere

Eine besondere Rolle spielt die zunehmende Erfahrung mit dem Steuersystem. Einer britischen Studie zufolge steigt die Missbilligung verschiedener Delikte geringer Schwere (zum Beispiel Ladendiebstahl) mit zunehmendem Lebensalter nahezu kontinuierlich an – mit Ausnahme des Steuerdeliktes, bei dem ein gegenläufiger Trend zu erkennen ist: Die Ablehnung gegenüber Steuerhinterziehung ist bei Befragten unterhalb des 20. Lebensjahres fast so hoch wie in der Altersgruppe zwischen 31 und 40 Jahren, sinkt aber – im Gegensatz zu anderen Delikten – zwischen 20 und 30 merklich ab (Keenan & Dean 1980:217, insbes. Figure 2). Diese Tendenz ist empirisch bestätigt, und zwar stets für die zweitjüngste Gruppe der Steuerpflichtigen. Möglicherweise bilden die Komplexität der Steuergesetze, das wachsende Bewusstsein der als unangenehm empfundenen Besteuerung, Schwierigkeiten beim Erstellen der Steuererklärung, ein relativ geringes Entdeckungsrisiko bei unregelmäßigen Jobs und die zunehmende Perzeption von Steuerhinterziehung bei Dritten, die in der beruflichen Laufbahn bereits höhere Positionen erreicht haben, eine ‚unheilige Allianz‘, die im Laufe der Entwicklung des Steuerschemas schwerer wiegt als die sozialisierte Bindung an Recht und Gesetz (Roth, Scholz & Witte 1989: 157).

Da bislang Längsschnittstudien zum Verhalten von Steuerpflichtigen eine Ausnahme sind, lassen sich lediglich Vermutungen über Muster in der Entwicklung der Steuerkarriere anstellen, die möglicherweise in vielem dem Verlauf krimineller Karrieren ähnelt. So mag sich anfängliche (Bagatell-)Steuerhinterziehung in kleinem Rahmen – wenn sie unentdeckt bleibt – mit der Zeit ausweiten und zu einer Gewohnheit werden. Regelmäßig hinterziehende Steuerpflichtige könnten ihr Verhalten deshalb fortführen, weil sie fürchten, ein plötzlicher und merklicher Anstieg des deklarierten Einkommens oder stark abweichende Angaben bei Steuerabzugsbeträgen (zum Zwecke wahrheitsgemäßer Angaben, um aus der Hinterziehungskarriere ‚auszusteigen‘) könnten die Steuerbehörde Verdacht schöpfen lassen und eine genauere Prüfung früherer Steuererklärungen bewirken.

In jedem Fall deutet die Steuerkarriere darauf hin, dass Komplexität, Häufigkeit und Art steuerlicher Rahmenbedingungen verschieden sind für unterschiedliche Typen von

Steuerpflichtigen. Verschiedene Steuerkarrieren mit heterogenen Erfahrungen führen zu individuell-spezifischen Steuerschemata und Routinen des Steuerzahlerverhaltens mit verschiedenen Komplexitätsniveaus und unterschiedlichen Auswirkungen auf die Compliance. Entwicklung und Konsistenz von Steuerschemata sind auch von den steuerlichen Rahmenbedingungen des Individuums abhängig. Arbeitnehmer, deren Steuern einbehalten werden, haben wenig Grund, sich ausgiebig mit Steuern zu beschäftigen. In Umfragen äußern sie aufgrund geringer Kenntnisse über das Thema Steuern eher allgemeine Einstellungen und Werte, die möglicherweise wenig über ihr tatsächliches Verhalten als Steuerzahler aussagen. Selbständige dagegen sehen sich sehr viel häufiger und intensiver mit steuerlichen Fragen konfrontiert und setzen sich häufiger mit Steuerfragen auseinander (Roth, Scholz & Witte 1989:159).

Unterschiede im Verlauf von Steuerkarrieren wirken sich auf die Einstellung zur Compliance aus. Gewohnheitsmäßige, erfahrene Steuerhinterzieher dürften ein breites Repertoire von Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Hinterziehung entwickeln, ebenso eine erhöhte Aufmerksamkeit gegenüber einschlägigen Hinterziehung Gelegenheiten und Strafrisiken. Einer US-Studie zufolge haben 21% derer, die das Verheimlichen von Teilen ihres Einkommen einräumen, und 30% von denen, die nach eigener Aussage unberechtigte steuerliche Abzüge beansprucht haben, diese Handlungen dreimal oder häufiger vollzogen. Das Verhalten dieser ‚Wiederholungstäter‘ unterscheidet sich vermutlich von dem der 50% aller Steuerpflichtigen, die nach eigenen Angaben lediglich einmal Einkommen verschwiegen haben, und dem Verhalten jener 32%, die nur einmal Abzüge falsch deklariert haben (Roth, Scholz & Witte 1989:159).

Muster in der Compliance werden erzeugt durch soziale, kulturelle und nationale Unterschiede, vor allem aber durch den Beruf, der zu den einflussreichsten Merkmalen zählt: Gemeinsame steuerliche Rahmenbedingungen fördern nicht nur eine vergleichbare Gelegenheitsstruktur, sondern erhöhen auch die Wahrscheinlichkeit des kommunikativen Austauschs über vergleichbare Steuerprobleme. Empirische Befunde zeigen merkliche berufsspezifische Diskrepanzen bei Steuerhinterziehung: Selbständige und Freiberufler tendieren deutlich stärker zur Hinterziehung als Lohnabhängige (Überblick bei Franzen 2009:38). Auch das soziale Umfeld wirkt sich auf das Verhalten von Steuerpflichtigen aus: Persönliche Kontakte zu Freunden, Familie, Nachbarn und sozialen Netzwerken wiegen stärker als mediale Einflüsse.

Das Steuerschema bildet sich über die Zeit und vor dem Hintergrund einer individuellen Steuerkarriere heraus, die vor allem durch die Einführung in die Zensitenrolle, durch die gesammelten Erfahrungen mit dem Steuersystem, Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen, Kontakte mit der Steuerbehörde und durch den Informationsstand über das Steuersystem – also durch eine Art *fiskalischer Sozialisation* – geprägt wird. Spezifische und variable Rahmenbedingungen (sowohl auf der Ebene des Steuerpflichtigen wie auch auf der Ebene des Steuerrechts) sowie individuelle Persönlichkeitsmerkmale wie etwa die moralische Entwicklung führen dazu, dass hinsichtlich der Compliance eine hohe Varianz unter den Steuerpflichtigen und damit ein breites Spektrum des Steuerpflichtigenverhaltens, speziell auch des Hinterziehungsverhaltens, ent- und besteht. Die Entscheidung für oder gegen Compliance fällen Steuerpflichtige – so Roth, Scholz &

Witte – auf der Grundlage von Informationen und Werten, die sie in ihrem Steuerschema angesammelt haben.

Die **Steuerkarriere** umfasst die individuellen Erfahrungen, die Steuerpflichtige im Laufe der Zeit sammeln. Von besonderer Bedeutung sind der Eintritt in das Erwerbsleben und Steuersystem sowie gravierende, steuerlich relevante Veränderungen. Steuerkarrieren zeichnen sich durch ihre Individualität und ihre zentrale Bedeutung für die Entwicklung des Steuerschemas aus.

3.4.2 Das Steuerschema

Behavioral finance und Steuerpsychologie beschreiben Inkonsistenzen im Verhalten der Steuerbürger, die auch aus anderen sozialpsychologischen Untersuchungen bekannt und vor allem auf psychische, mentale und neuronale Restriktionen und deren Auswirkungen auf die Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen zurückzuführen sind. Zur Beschreibung der mentalen Prozesse, mit denen Individuen Informationen über die Umwelt selektieren, kategorisieren, speichern und wieder abrufen, wird der Begriff des *Schemas* verwendet:

„A schema is usually defined as a structure that contains attitudes, beliefs and assumptions and which directs cognitive activity such as processing of events (...).“ (Maruna & Mann 2006:169)

„(...) it is a theory about how the world operates, which an individual has developed by generalizing across his or her experiences (...).“ (Roth, Scholz & Witte 1989:149)

Unter dem *Steuerschema (tax schema)*, Roth, Scholz & Witte 1989:149) sind die Denk- und Planungsmuster von Steuerpflichtigen zu verstehen. Das Steuerschema basiert auf der Fülle der steuerlich relevanten Kenntnisse, Einstellungen, Werte und Annahmen, die ein Individuum im Laufe der Zeit ansammelt bzw. trifft – also sowohl sachliche *Informationen* als auch subjektive *Bewertungen*.

Die Informationen reichen von allgemeinen Kenntnissen über das (Einkommen-) Steuersystem, seinen Zweck und Nutzen, Steuergesetze, Steuerarten, Steuerklassen, Steuertarife, Steuersätze, Steuerreformen, steuerpolitische Diskussionen und Forderungen, alternative Steuer- und Tarifmodelle bis hin zu konkreten Informationen, die auf der Individualebene aus eigenen Erfahrungen mit Besteuerung gesammelt werden; dazu zählen z.B. Informationen aus unterschiedlichen steuerlichen Pflichten, die im Laufe der Steuerkarriere anfallen können, Informationen aus etwaigen Begegnungen und Erfahrungen mit Steuerbehörden und deren Mitarbeitern, unter Umständen auch aus Kontakten mit Steuerberatern oder anderen Experten, aus Gesprächen und Meinungsaustausch mit Freunden, Kollegen etc., Informationen aus Medien, Kampagnen usw. Hinzu kommen Informationen über die Verwendung von Steuermitteln, insbesondere auch Verschwendung oder Veruntreuung, aber auch die sachgemäße Verwendung, die den eigenen politischen Vorstellungen entsprechen oder zuwiderlaufen kann. Da Einstellungen zu Steuern auch durch die Bewertungen des Staates beeinflusst werden, sind auch entsprechende Kenntnisse relevant.

Am letzten Beispiel wird deutlich, dass eine klare Abgrenzung zwischen Informationen und Werten nicht immer leicht ist. Einstellungen und Bewertungen können auf Kenntnis-

sen beruhen, aber auch von anderen Personen oder Institutionen übernommen werden, ohne dass das Individuum selbst über die zur Bewertung erforderlichen Kenntnisse verfügt. Neben der Übernahme fremder Meinungen zu steuerlichen Fragen sind die eigenen, früheren Erfahrungen im Umgang mit der Besteuerung bzw. mit Steuerbehörden von maßgeblicher Bedeutung, z.B. konkrete Auseinandersetzungen mit dem zuständigen Finanzamt oder bereits der steuerliche Abzug beim (Brutto-)Einkommen. Eine wichtige Rolle spielen auch soziale Normen zum Umgang mit Steuern bzw. die Repräsentation sozialer Normen sowie das Verständnis, was von Steuerehrlichkeit vorherrscht.

Von zentraler Bedeutung für eine Bewertung der Besteuerung ist die subjektiv wahrgenommene Gerechtigkeit; diese wird nach Verteilung, Verfahren und Vergeltung unterschieden (vgl. Kap. 3.2.1.3, S. 70): Steuerverteilungsgerechtigkeit bezieht sich auf die eigenen Steuern, aber auch den Beitrag der anderen Steuerzahler, auf staatliche Gegenleistungen und die Gelegenheiten zu legaler und illegaler Steuervermeidung. Steuerverfahrensgerechtigkeit beinhaltet den Umgang zwischen Finanzbehörden und Bürgern sowie die Informationspolitik und Transparenz seitens des Systems. Steuervergeltungsgerechtigkeit schließlich rekuriert auf gerechte Strafhöhe und die Art und Weise der Durchführung von Steuerprüfungen.

Bewertet wird auch die subjektive Legitimität der Besteuerung, die oft in engem Zusammenhang mit der Gerechtigkeit steht, sich beispielsweise aber auch allein auf die Glaubwürdigkeit, Anerkennung oder das Image von Finanzbehörden bzw. deren Mitarbeitern beschränken kann. So kann die rechtliche, gesetzliche Grundlage einer steuerlichen Forderung durchaus anerkannt, ihre Entrichtung aber aufgrund der Illegitimität abgelehnt werden. Auch einzelne Steuern wie die sogenannte Ökosteuer oder der Solidaritätszuschlag erregen Legitimitätsprobleme, insbesondere weil viele Bürger Zweifel an der Wahrhaftigkeit der Begründung bzw. dem Verwendungszweck dieser Steuern hegen.

Somit wird das Steuerschema auch durch die *Steuermentalität* (Schmölders 1960:70) beeinflusst, die grundsätzlichen Einstellungen zum Steuersystem, zur Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit, Steuerehrlichkeit usw. Diese Einstellungen sind in der Regel tief verankert und ändern sich, wenn überhaupt, nur langsam (Schmölders 1970:326). Die Steuermentalität ist untrennbar verbunden mit soziokulturell geprägten Einstellungen, individuellen Persönlichkeitsmerkmalen sowie politisch-institutionelle Bedingungen. Selbst wenn sich deutliche nationale Unterschiede in der Steuermentalität, etwa zwischen Schweden und Italienern, erkennen lassen, fallen die Entscheidungen über die Einstellungen zum Steuersystem oder zum Staat letzten Endes auf der Individualebene.

Eine positive Einstellung zum Staat wirkt sich positiv auf die Steuerehrlichkeit aus, während negative Einstellungen die Besteuerung eher als Belastung und ungerecht verteilt erscheinen lassen; je größer die wahrgenommene Gerechtigkeit der öffentlichen Ressourcenverteilung, umso seltener werden Steuern hinterzogen, (Schmölders 1966; Lewis 1982; Groenland & Veldhoven 1983). Zufriedenheit mit der Politik, erkennbar sparsamer, sachgerechter Umgang mit Steuergeldern und ein hohes Maß an politischer Mitbestimmung wirken sich mäßigend auf Steuerbetrug aus (Schneider 1994; Pommerehne 1985; Weck-Hannemann & Pommerehne 1989; Frey & Eichenberger 1996). Dagegen lassen öffentliche Verschwendung und Unstimmigkeiten zwischen individuellen Vorstellungen über öffentliche Leistungen und dem tatsächlichen Niveau den Steuerwiderstand

ansteigen (Pommerehne, Hart & Frey 1994). Zuweilen dient der Verweis auf Veruntreuung und Verschwendung öffentlicher Mittel gar als Argument für Steuerhinterziehung (Fores 1997, 1999, 2009).

Neuere Analysen lassen in Deutschland eine ambivalente bzw. differenzierte Steuermentalität erkennen (Fores 2009:28). Grundsätzlich stehen die Bürger Steuern positiv gegenüber: rund zwei Drittel befürworten hohe Steuereinnahmen, damit der Staat seinen Aufgaben nachkommen kann, und drei Viertel halten die Unterstützung von Armen und Benachteiligten mit Hilfe der Steuern für richtig. Dieser positiven Grundeinstellung stehen negative Erfahrungen gegenüber: rund neun von zehn Befragten glauben nämlich, dass das deutsche Steuersystem de facto die Armen benachteiligt und die Reichen begünstigt; ‚geholfen‘ werde nur denen, die sich am besten auskennen. 92% halten den Staat für einen großen Verschwender von Steuergeldern; vier von fünf Befragten sehen den einzelnen Steuerzahler dem Fiskus gegenüber ausgeliefert. Nicht einmal jeder Fünfte bewertet das Steuersystem als gerecht.

Aus der Mentalität heraus erwächst die *Steuermentalität*, die das Steuerschema ebenfalls prägt. Sie umfasst Einstellungen der Steuerpflichtigen zur Frage der Erfüllung oder Vernachlässigung von steuerlichen Pflichten, d.h. zum Steuerdelikt, und ist verankert in der Steuermentalität, der inneren Akzeptanz der Steuerpflicht und der Anerkennung der Steuerhoheit des Staates (Schmölders 1960:97-101). Im Gegensatz zur Steuermentalität wird unter *Steuermoral* nicht die allgemeine Einstellung zur Steuer, sondern die Einstellung zu steuerdeliktischen Verhaltensweisen verstanden, so dass von ihr mit größerer Wahrscheinlichkeit auf das entsprechende Verhalten geschlossen werden kann. Das Steuerschema kann auch durch Mutmaßungen über die Verbreitung einer schlechten *Steuermentalität* beeinflusst werden: Bürger, die glauben, dass Steuerhinterziehung ein Volkssport ist, den quasi jeder betreibt, tendieren auch selbst vermehrt zu Delikten. Unzufriedenheit mit politischen Reformen wirkt sich negativ auf die *Steuermentalität* aus (Fores 1999). Dies gilt auch in Tschechien und der Slowakei, in denen Unzufriedenheit mit den Leistungen der Regierung die Tendenz zur Steuerhinterziehung erhöht (Hanousek & Palda 2003).

Die aufgeführten Informationen und Werten umreißen die wichtigsten und relevanten Inhalte von Steuerschemata; da steuerliche Entscheidungen durch eine Vielzahl von Dimensionen und Einflussfaktoren determiniert werden können, wird an dieser Stelle kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Schemata steuern die Wahrnehmung, kognitive Tätigkeiten und die Verarbeitung wahrgenommener Ereignisse und Informationen; sie gelten als grundlegende Bausteine für jede komplexe menschliche Informationsverarbeitung (vgl. Kap. 3.3.1, S. 94).

Das Steuerschema erklärt verschiedene Anomalien im Verhalten von Steuerpflichtigen; dabei sind folgende Unterschiede zu beachten (Roth, Scholz & Witte 1989:149):

- Steuerschemata variieren zwischen Individuen, abhängig von der Wahrnehmung steuerlicher Sachverhalte und von Entscheidungsprozessen: Während für manche Bürger das Zahlen von Steuern eine Routineangelegenheit darstellt, über die sie nur wenig nachdenken, empfinden andere die Minderung ihrer festgesetzten Steuerschuld mit legalen oder illegalen Mitteln als legitime Abwehr- oder gar Notwehrhandlung gegen vermeintlich konfiskatorische Übergriffe des Staates oder

als reizvolles und spannendes Spiel; wieder andere betrachten den Staat als unkontrollierten Leviathan und verstehen Steuerwiderstand als moralische Pflicht.

- Steuerschemata unterscheiden sich auch hinsichtlich der Präzision der Einschätzungen von objektiven Rahmenbedingungen und der logischen Konsistenz von Werten und Einstellungen. So zeigen sich z.B. merkliche Varianzen in der Wahrnehmung der Prüfungswahrscheinlichkeit, ebenso wie ungenaue und inkonsistente Vorstellungen über Steuergesetze.

Die Inkonsistenzen bei Einschätzungen und Einstellungen hängen vermutlich mit der hohen Komplexität der Steuergesetze zusammen; eine weitere Ursache können inkonsistente, widersprüchliche Normen in verschiedenen sozialen Milieus der Individuen sein. Ein und derselbe Steuerpflichtige kann dementsprechend *unterschiedliche* Steuerschemata entwickeln, um sich flexibel an unterschiedliche steuerliche Konstellationen oder Situationen anpassen zu können – neben der erwähnten *interpersonellen* existiert also auch eine *intrapersonelle* Variabilität.

Daraus folgt, dass Einstellungen zu Eigennutz im Hinblick auf Steuern, zu sozialen Sanktionen und zu sozialer Bindung für Steuerpflichtige mit unterschiedlichen Steuerschemata auf *verschiedene* Weise mit Compliance zusammenhängen: So mag für habitualisiert-ehrlische Steuerzahler, die sich lediglich einmal im Jahr mit steuerlichen Fragen beschäftigen, der Eigennutz nur eine geringe Rolle spielen, während er für Steuerpflichtige, die sich das ganze Jahr hinweg mit steuerrelevanten Problemen auseinandersetzen, eine vergleichsweise hohe Bedeutung hat (Roth, Scholz & Witte 1989:150).

Inkonsistenzen innerhalb des eigenen Denkschemas werden – der Theorie der kognitiven Dissonanz zufolge – minimiert, indem a) relativ unwichtige Einstellungen bzw. Verhaltensweisen mit tiefer verankerten Werten in Übereinstimmung gebracht werden, b) Informationen, die den eigenen, als wertvoll geltenden Überzeugungen widersprechen, ignoriert werden und c) Bindungen zu Einstellungen erzeugt werden, die das praktizierte und präferierte Verhalten legitimieren. Verschiedene empirische Studien legen nahe, dass eine Bindung zwischen ehrlichem Steuerzahlen einerseits und positiven Werten und Anreizen andererseits die Compliance verstärken kann; umgekehrt kann die Verbindung mit negativen Werten die Compliance verringern. Allerdings wirken sich normative Anreize auf unterschiedliche Gruppen von Individuen verschiedenartig aus.¹

Steuerschemata werden durch Erfahrungen geprägt, die aus Informationen über das Steuerzahlen, über Steuergesetze und das Steuersystem und aus regelmäßigen Steuererklärungen resultieren. Die Entwicklung des Steuerschemas lässt sich mit den Theorien der *bounded rationality* und der moralischen Entwicklung nach Kohlberg beschreiben.

Der Theorie der *bounded rationality* zufolge substituieren Individuen rationales Verhalten durch Entscheidungsroutrinen und Schemata, weil sich jederzeitige Rationalität wegen der andauernden und sich verändernden Informations- und Entscheidungsprozesse letztlich selbst ad absurdum führt. Steuerpflichtige entwickeln deshalb Faustregeln, standardisierte Routinen und Gewohnheiten, um mit gängigen steuerlich relevanten Situatio-

1 So zeigt eine Studie, dass normative Anreize zur Verminderung betrügerischen ‚Abschreibens‘ unter Studenten letztlich zu einem Anstieg des unerwünschten Verhaltens führten – vermutlich deshalb, weil ehrliche Studenten erst durch die Appelle darauf aufmerksam wurden, dass andere durch unehrliches Verhalten besser voran kamen; vgl. Roth, Scholz & Witte 1989:153.

nen ohne unverhältnismäßig großen Aufwand umgehen zu können. Treten Probleme oder neue Situationen auf bzw. weicht die Realität von den Erwartungen ab, so werden diese Routinen schrittweise modifiziert – wenn die Veränderungen bestimmte Schwellenwerte überschreiten (Roth, Scholz & Witte 1989:155).

Gemäß der Theorie über die Entwicklungsstadien des moralischen Bewusstseins von Kohlberg (1963) wird die moralische Entwicklung des Menschen idealtypisch zunächst durch Vermeidung von Strafe (vormoralisches Niveau), dann durch die Übereinstimmung mit den gesellschaftlichen Erwartungen (konventionelle Rollenkonformität) und schließlich durch die eigenständige Orientierung an universellen ethischen Werten und Lebensprinzipien (angeeignete und reflektierte moralische Prinzipien) bestimmt. Diese drei Stufen lassen sich in sechs Entwicklungstypen der Wertorientierung differenzieren (vgl. Tab. 3-6); dem größten Teil der Bevölkerung wird das konventionelle Niveau zugeordnet – nur etwa 25% erreichen die fünfte Entwicklungsstufe, die sich durch die Internalisierung gesellschaftsvertraglich und demokratisch akzeptierter Gesetze auszeichnet.

Tab. 3-6: Kohlbergs Typen der Wertorientierung

I. Pre-Moral Level	1. Punishment and obedience orientation
	2. Naive instrumental hedonism
II. Morality of Conventional Role-Conformity	3. Good-boy morality of maintaining good relations, approval of others
	4. Authority maintaining morality
III. Morality of Self-Accepted Moral Principles	5. Morality of contract and of democratically accepted law
	6. Morality of individual principles of conscience

(Quelle: Kohlberg 1963:13)

Aus der Theorie lassen sich Variationen in der Compliance ableiten, da sich die Individuen Kohlberg zufolge über die verschiedenen Stufen verteilen. Übertragen auf das Verhalten von Steuerpflichtigen lässt sich utilitaristischer Eigennutzen als zentral für das erste Niveau (Stufe 2) einordnen, sozialer Einfluss, Pflichtbewusstsein und Gehorsam sind relevant für die Vertreter des zweiten Moralniveaus (Stufe 3 und 4) und allgemeine positiv-normative Einstellungen zu Staat, Gesellschaft und Steuersystem sind wichtig für Steuerpflichtige auf der dritten Ebene des Kohlberg-Modells (Stufe 5 und 6; Roth, Scholz & Witte 1989:155).

Tab. 3-7: Beispiele für Compliance nach dem Kohlberg-Modell

I. Vormoralisches Niveau	Compliance aufgrund der Vermeidung von Strafe
II. Rollenkonformes Niveau	Compliance aufgrund der Übereinstimmung mit gesellschaftlichen Erwartungen
III. Moralprinzipien-Niveau	Compliance aufgrund eigenständiger Orientierung an universellen ethischen Werten und Prinzipien

Das **Steuerschema** umfasst Denk- und Planungsmuster, Kenntnisse, Einstellungen und Werte, die der Steuerpflichtige angesammelt hat; aus steuerpsychologischer Perspektive ist es auch der Sitz von Steuermentalität und Steuermoral. Es steuert die Wahrnehmung, die Informationsverarbeitung und beeinflusst die Entscheidungsfindung, insbesondere die hinsichtlich der Compliance. Steuerschemata weisen in hohem Maße individuelle Besonderheiten auf; zudem kann *ein* Individuum über mehrere Steuerschemata verfügen.

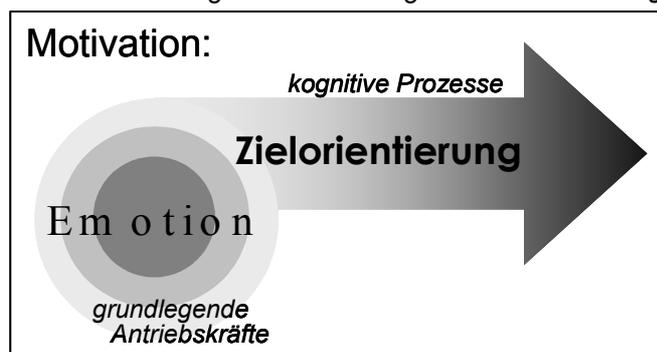
3.4.3 Entscheidungsfaktoren

Nicht nur Informationen und Werte beeinflussen das Verhalten des Steuerpflichtigen – die Compliance-Entscheidung wird auch von anderen Faktoren beeinflusst, wie etwa der Risikoneigung des Individuums, von Emotionen, Motivationen oder dem spezifischen Involvement. Diese ‚Entscheidungsfaktoren‘ stehen in interdependentem Verhältnis zueinander und können sich gegenseitig verstärken, kompensieren oder sich widersprechen. So kann trotz geringen Involvements eine hohe Risikobereitschaft durchaus Steuerwiderstand begünstigen, während bereits ein starkes Involvement eine höhere Wahrscheinlichkeit zur Auslösung von Reaktanz mit sich bringt. Eine Kombination von starker Motivation, hohem Involvement und ausgesprochener Risikoaversion kann zu klaren Entscheidungen für Compliance führen.

3.4.3.1 Emotion und Motivation

Die Motivation ist verantwortlich für das bewusst gesteuerte, zielgerichtete Verhalten von Individuen und demzufolge auch von großer Bedeutung für steuerlich relevante Entscheidungen, sofern diese nicht als völlig willkürlich angesehen werden. Dies lässt sich am Beispiel des Steuerwiderstands demonstrieren: Reaktanz ist ein emotionaler Spannungs- und Motivationszustand infolge einer Freiheitseinschränkung, der auf eine Wiederherstellung der Freiheit zielt – im Falle der Steuerhinterziehung auf Wiederherstellung der vollständigen, nicht durch Besteuerung verkürzte Entscheidungsfreiheit über das persönliche Einkommen. Die Forschungsliteratur umfasst eine Fülle unterschiedlicher Ansätze zur Erklärung von Emotionen und Motivationen; die folgende Darstellung beschränkt sich auf einen kurzen Überblick über jene Befunde, die als relevant anzusehen sind für die Erklärung steuerlicher Entscheidungsprozesse.

Die Begriffe Motivation und Emotion werden in der Literatur und der Forschung nicht immer sauber getrennt; bei beiden handelt es sich um Konstrukte zur Erklärung von Gründen menschlichen Verhaltens – beiden wird große Bedeutung für die *Aktivierung* menschlichen Verhaltens zugeschrieben. Dabei gelten *Emotionen* als innere Erregungsvorgänge, die als angenehm oder unangenehm empfunden und bewusst oder unbewusst erlebt werden, und *Motivationen* als Anreize, genauer: als aktivierende Prozesse, die mit einer Ziel-



orientierung für das Verhalten verbunden sind (Herkner 1986:66, Kroeber-Riel 1992:49, Wiswede 2000:59). Motivationen bauen demnach auf Emotionen und Trieben auf und ergänzen diese um eine kognitive, richtunggebende Zielorientierung; die kognitive Komponente umfasst Denken, Wahrnehmung, Lernen, Planung, Informationsverarbeitung etc. Unter einem *Anreiz* versteht man die kognitive Seite eines Verstärkers bzw. Strafreizes:

„Verhaltensweisen werden durchgeführt, weil man eine Belohnung dafür erwartet (positiver Anreiz), bzw. unterlassen, weil man Bestrafung antizipiert (negativer Anreiz).“ (Herkner 1986:67)

Verstärker werden in primäre und sekundäre unterteilt: *primäre* wirken schon von Geburt an, *sekundäre* Verstärker werden erlernt und bestehen zunächst aus neutralen Reizen. Geld, Prestige oder soziale Anerkennung zählen zu den sekundären Verstärkern, die (nach dem Prinzip der klassischen Konditionierung) erlernt werden:

„Wenn auf einen neutralen Reiz mehrmals in kurzem zeitlichen Abstand ein primärer Verstärker folgt, wird aus dem neutralen Reiz ein sekundärer Verstärker.“ (Herkner 1986:69)

Das Verhalten wird in der Regel nicht von einem, sondern von mehreren Motiven gleichzeitig bestimmt. Das komplexe Gefüge der verschiedenen Motive bezeichnet man als Motivstruktur (Wiswede 1973:89). Motive können sich gegenseitig beeinflussen und wechselseitig bedingen (wie z.B. Geltung, Macht, Sicherheit und Besitz). Neben Anzahl und Interdependenz existieren weitere Dimensionen von Motiven wie Intensität, kognitive und affektive Aufladung, Konstanz oder habituelle Ausstattung von Motiven.

Emotionen

Die innere Erregung, die durch emotionale Erlebnisse ausgelöst wird, stimuliert die gesamte Leistungsfähigkeit, also auch die kognitive. Emotionen dienen dazu, die Aufmerksamkeit zu lenken, zu fokussieren. Menschen, die durch emotionale Reize *aktiviert* werden, nehmen mehr Informationen auf und verarbeiten und speichern diese besser – emotionale Stimulation verbessert also die gesamte kognitive Informationsverarbeitung (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:114). Diese konsumpsychologische Erkenntnis ist von großer Bedeutung für das Marketing und wirkt sich maßgeblich auf die Werbung aus. Allerdings wird der Aktivierung auch ein selbständiger Wert beigemessen:

„Jeder Mensch sucht in einem bestimmten Ausmaß nach innerer Erregung (Aktivierung), die er weitgehend unabhängig von ihrer emotionalen Qualität als angenehm empfindet. Das motiviert ihn, fortwährend nach *stimulierenden*, erregenden *Reizen* zu suchen, um ein optimales Erregungsniveau zu erreichen.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:114; Hervorhebung im Original)

Dies führt zu der These, dass vor allem im Konsum nach Erregung und Stimulation gesucht wird (Erlebnisorientierung als Lebensstil) und dass es sich dabei zunehmend um einen grundlegenden Zug der gegenwärtigen Konsumgesellschaft handelt.

Für das steuerlich relevante Verhalten ist dieser Befund in zweierlei Hinsicht von Bedeutung: einerseits führen unterschiedliche emotionale Rahmenbedingungen zu unterschiedlichen Implikationen für Wahrnehmung, Entscheidung und Verhalten von Steuerpflichtigen; so dürften beispielsweise Bürger, die aufgrund ihrer Besteuerung erheblich verärgert sind, besser zu extensiven Entscheidungen befähigt sein, während relativ gleichgültige Steuerpflichtige ein eher mäßiges Interesse an steuerlich relevanten Infor-

mationen und deren Verarbeitung an den Tag legen. Andererseits ist unter diesen Umständen ein durch Besteuerung verursachter Kontrollverlust über finanzielle Mittel auch als Intervention in die individuellen Möglichkeiten einer sehr emotional besetzten Bedürfnisbefriedigung zu deuten, nämlich hinsichtlich des Bedürfnisses nach Erlebnissen, nach Erregung und Stimulation; die Besteuerung reduziert die Möglichkeiten des Konsums und schränkt damit auch den Zugang zu Erregung und Stimulation in erheblichem Maße ein.

Die aktivierende Wirkung von Emotionen wird im Marketing gezielt eingesetzt. In der Konsumgesellschaft werden mit dem Kauf bestimmter Produkte – gewissermaßen auf symbolische Weise – emotionale Zusatzserlebnisse vermittelt (Bsp.: *Freiheit und Abenteuer* beim Rauchen der Zigarettenmarke *Marlboro*). Dieser Effekt ist so stark, dass bei vielen Produkten der ‚Nebeneffekt‘ im Vordergrund steht, wenn es um Auswahl und Konsum geht (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:115). Geworben wird dabei vor allem mit Erlebnissen wie Erotik, sozialer Anerkennung, Freiheit und Abenteuer, Natur und Gesundheit, Genuss, Lebensfreude und Geselligkeit.

In einer Gesellschaft, die sich in hohem Maße an Konsum, materiellen Erfolg und Wohlstand orientiert, ist es relativ einfach, mit emotionalen Reizen solche Produkte zu bewerben, die die gesellschaftlichen Ziele repräsentieren. Schwieriger ist es, eine Aktivierung für Objekte zu erzielen, mit denen eher kaum erregende Erlebnisse assoziiert werden und deren allgemeine Attraktivität weniger stark ausgeprägt ist, wie etwa im Falle von Steuern. In anderen vergleichbaren Fällen, in denen Fairness und soziale Gerechtigkeit von Bedeutung sind, zum Beispiel bei Aktionen gegen ‚Autobahnraser‘, werden Faktoren wie soziale Anerkennung angesprochen; im Falle von Steuerehrlichkeit könnte zusätzlich an Werte wie Tradition, Zuverlässigkeit, Loyalität oder ‚Bürgerpflicht‘ appelliert werden.

Die emotionale Ansprache von Bürgern erfüllt nicht nur den Zweck einer besseren Aktivierung (zwecks Verbesserung der kognitiven Informationsverarbeitung), sondern dient auch einer Verstärkung der Bindung. Wenn ein Steuerbürger sich aus Überzeugung den Finanzbehörden gegenüber ehrlich verhält und im Gegenzug respektvoll behandelt und anerkannt fühlt, vertieft und verfestigt sich sein Verhältnis zum Staat; der Bürger identifiziert sich mehr mit dem Staat, dem er vertraut. Dies wiederum erhöht mittel- und langfristig die Wahrscheinlichkeit des steuerehrlichen Verhaltens. Darüber hinaus kann ein emotional gestützter Umgang mit Steuerpflichtigen indirekt als Generator gesellschaftlicher Werte fungieren.

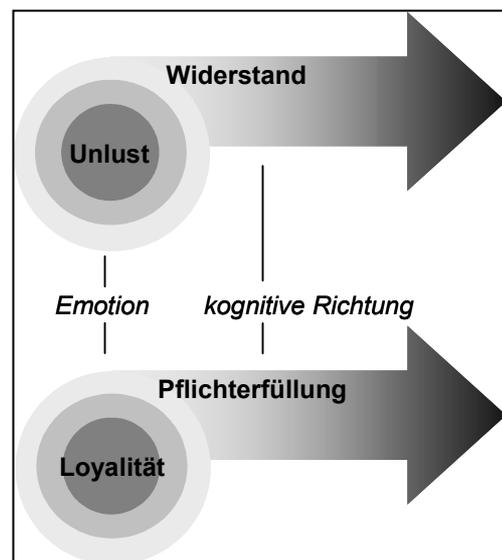
Grundsätzlich lassen sich zwei Marketingstrategien zur Vermittlung von Erlebniswerten (zur Steigerung der Lebensqualität der Zielperson) unterscheiden: während im ersten Fall durch das Käuferlebnis ganz allgemein angenehme Gefühle ausgelöst werden sollen (Bsp. Ladenmusik, Messeattraktionen usw.), wird im zweiten Fall die Vermittlung spezifischer Erlebnisse angestrebt, um ein eigenständiges, unverwechselbares emotionales Profil zu konstruieren (Bsp. Werbung für Marlboro, Coca-Cola etc.).

Als Techniken zur Erlebnisvermittlung werden vor allem Bilder, Musik und Duftstoffe eingesetzt. Bilder wirken als Reize direkter und automatischer als Sprache, ohne kognitive Kontrolle. Sie eignen sich somit besser und spielen die größte Rolle bei der Erlebnisvermittlung im Marketing; sie sorgen für ein positives Wahrnehmungsklima und erzeugen

dauerhafte Einstellungen zu Produkten (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:119). Erhebliche stimulierende Wirkung haben auch Musik und Duftstoffe. Häufig werden die verschiedenen Reizarten kombiniert eingesetzt, wodurch neue, z.T. auch synästhetische Effekte entstehen. Die zunehmende Bedeutung der Erlebnisorientierung und die Zunahme der Mobilität, der *information overload*, die sich ausbreitende Marktsättigung – all diese Entwicklungen fördern den Trend zur schnellen und bequemen Informationsaufnahme mittels einer Bevorzugung der visuellen Kommunikation.

„Die Einstellung zu einer Marke lässt sich durch emotionale Werbung – auch ohne jede Produktinformation – ändern (verbessern).“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:135) Dies zeigen Befunde einschlägiger Experimente – aber auch z.B. der Erfolg der Marlboro-Werbung, die ohne jegliche Informationen auskommt. Fast jeder Reiz lässt sich konditionieren – allerdings unter der entscheidenden Einschränkung, dass der Reiz selbst keine allzu starken Eigenreaktionen auslösen darf bzw. keine negativen Erfahrungen mit ihm gemacht werden. Dies dürfte im Falle der Besteuerung für viele Bürger zutreffen, was die Möglichkeiten der Konditionierung begrenzt. Emotionale Beeinflussung ist vor allem dann erfolgreich, wenn Individuen an sachlichen Informationen nur wenig interessiert sind (geringes Involvement); sie ist am aussichtsreichsten, wenn die Konditionierung schubweise mit zahlreichen Wiederholungen erfolgt.

Viele Steuerpflichtige assoziieren mit dem Entrichten von Steuern unangenehme Emotionen. Dennoch fällt der Erregungszustand in der Regel moderat aus, d.h. die Betroffenen reagieren mit Unlust, Frustration oder Trotz, nicht aber mit Panik, Angst oder Trauer. Für andere stellt die Besteuerung eine selbstverständliche Begleiterscheinung des Lebens in einem Gemeinwesen dar, eine moralische legitimierte Aufgabe jedes Bürgers, der sie loyal, bereitwillig und gewissenhaft nachkommen. Löst die direkte (Einkommen-)Steuerpflicht bei den Steuerpflichtigen eher negative Emotionen aus, so wird die Besteuerung tendenziell eher bewusst wahrgenommen. Dagegen erhöht die Quellenbesteuerung der Löhne den Grad der Gewohnheit (mit der – in der Regel zunehmend unbewusst – die monatlichen steuerlichen Abzüge vom Bruttoeinkommen registriert werden) derart, dass die bewusste Wahrnehmung zumindest eingeschränkt wird. Auch eine ausgesprochen steuerehrliche Grundeinstellung kann zu einem eher unbewussten Erleben der Emotionen führen.



Zu den weit verbreiteten negativen Emotionen, die Steuern auslösen, tragen keineswegs allein die finanziellen Einbußen bei, sondern auch politische Kampagnen, die mittels gezielter *Framings* für die Entstehung und Verfestigung negativer Konnotationen sorgen, denen zufolge Steuern eine Art Heimsuchung darstellen, die Steuerzahler Opfer von Raubzügen, während die Politiker, die für Steuersenkungen eintreten, sich als ehrbare Helden postieren (vgl. Kap. 2.3.1.1, S. 16). Derartige Kampagnen werden bevorzugt

durchgeführt durch konservative und wirtschaftsliberale Politiker, die damit bewusst die emotionale Wirkung einfacher (Welt-)Bilder nutzen. Zuweilen entsteht der Eindruck, dass auch im Falle der Steuern emotionale ‚Zusatzerlebnisse‘ wie die kritisierte öffentliche Verschwendung oder die glorifizierten flat tax-Konzepte (Stichwort Bierdeckelsteuererklärung) eine Eigendynamik entwickeln, die sachliche Auseinandersetzungen hinter sich lassen. Wie sehr manche Politiker von den Erkenntnissen des Marketing profitieren, wurde vor der Bundestagswahl 2010 ersichtlich, als der FDP-Vorsitzende Westerwelle nicht müde wurde, die Formel von einem „niedrigeren, einfacheren und gerechteren Steuersystem“ gebetsmühlenartig zu wiederholen. Damit sorgte er nicht nur für Spott, sondern beherzigte auch die Empfehlung, für Wähler mit geringem Involvement die Konditionierung schubweise zu wiederholen; bei der Wahl konnte seine Partei einen grandiosen Stimmengewinn verbuchen.

Emotionen sind von großer Bedeutung für die **Aktivierung** des Individuums (d.h. die Aufmerksamkeit, die das Individuum steuerlichen Aspekten entgegenbringt), die Herstellung des spezifischen **Klimas** zwischen Steuerpflichtigem und Steuerbehörde und das daraus entstehende **Erlebnis**, d.h. vor allem die Art und Weise, wie der Bürger den Umgang mit Steuern und den zuständigen Behörden wahrnimmt und bewertet.

Die kognitive, richtunggebende Zielorientierung, die aus der Emotion eine *Motivation* werden lässt, zeigt sich in unterschiedlicher Weise bei steuerehrlichem und -unehrlichem Verhalten: Werden mit der Steuerpflicht unangenehme Emotionen assoziiert, so konzentrieren sich die kognitiven Denk-, Wahrnehmungs-, Lern- und Planungsprozesse bei vielen auf Möglichkeiten und Gelegenheiten zum Steuerwiderstand. Steht der Bürger dem Steuerzahlen dagegen eher neutral gegenüber oder empfindet er Loyalität, so richtet er seine kognitiven Fähigkeiten auf den sorgfältigen und gewissenhaften Umgang mit steuerlich relevanten Fragestellungen.

Dies gilt umso mehr, wenn man die Verhaltensabsicht, die Handlungs*intention*, berücksichtigt (Kroeber-Riel 1992:50). Der Unterschied zwischen unabsichtlicher Noncompliance und vorsätzlichem Steuerbetrug wird deutlich, wenn die Hinterziehung erkennbar aus der Intention des Handelnden hervorgeht. Zwar beinhaltet § 370, Abs. 1 der Abgabenordnung 1977 nicht ausdrücklich den Vorsatz, doch wird Steuerhinterziehung im Allgemeinen als bewusste, intentionale Handlung verstanden. Auch in der Ermittlungspraxis der Finanzbehörden wird zwischen versehentlichen Fehlern und dem vorsätzlichen Versuch der Steuerverkürzung unterschieden. Die jeweilige Intention lässt sich vor allem aus dem *Ziel* der finanziellen Nutzenmaximierung (= Bereicherung), u.U. aber auch aus der Reaktanz ableiten.

Motivation

„Der Motivationsbegriff der kognitiven Theorie deckt sich weitgehend mit dem Einstellungsbegriff“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:143), d.h. in der empirischen Forschung werden Motivationen in der Regel über Einstellungen gemessen. Dies legt den Schwerpunkt der Erhebung auf kognitive Aspekte der Motivation und vernachlässigt weniger bewusste aktivierende Komponenten.

Motive bezeichnen Eigenschaften von Personen, auf bestimmte Zielzustände emotional anzusprechen (Müsseler & Prinz 2002:262) – mit anderen Worten: Eigenschaften, die beschreiben, wie wichtig bestimmte Ziele für Individuen sind. Biogene Motive basieren eher auf biologischen Bedürfnissen wie Hunger oder Durst, während soziogene Motive eher sozialisationsbedingte Eigenschaften sind, wie etwa (sozialer) Anschluss, Leistung oder Macht.

Motive werden als *organismuseitige*, Reize als *situationsseitige* Determinanten des motivierten bzw. zielgerichteten Verhaltens bezeichnet. Anreize fungieren als Bindeglied zwischen Motiv und Motivation; sie sind diejenigen Aspekte der Reize oder Ereignisse, die sie begehrenswert machen oder Furcht auslösen. „Anreize sind ein gemeinsames Produkt der situationsseitigen objektiven Eigenschaften eines Reizes und der personen-seitigen (...) Motive.“ (Müsseler & Prinz 2002:227) Motive und Anreize sind eng aufeinander bezogen und rufen gemeinsam eine Motivation hervor, die Richtung, Intensität und Dauer des Verhaltens beeinflusst.

In steuerlichen Entscheidungssituationen ist eine Vielzahl von Motiven relevant, die überdies je nach Persönlichkeitstyp unterschiedlich gewichtet ist: Für ehrliche Steuerzahler dürften vor allem Motive wie *sozialer Anschluss*, *moralische Aufrichtigkeit*, *Angst*, *soziale Gerechtigkeit* oder *Ordnung* von großer Bedeutung sein, während Steuerpflichtige mit Deliktbereitschaft bei ihrer Entscheidung vermutlich stärker durch Motive wie *Leistung*, *Macht*, *Sparsamkeit*, *Gewinnstreben* oder *Unabhängigkeit* beeinflusst werden. Die Motive schließen sich keineswegs gegenseitig aus: auch für ehrliche Steuerzahler kann der Aspekt der Sparsamkeit eine Rolle spielen und umgekehrt können sich auch Delinquenten mit der Frage der moralischen Legitimation ihres Handelns auseinandersetzen. Eine simple Dichotomisierung bleibt freilich realitätsfremd; auch die ehrlichen Steuerzahler lassen sich beispielsweise danach unterscheiden, ob sie ihre Steuern lediglich aus Angst vor Strafe entrichten oder weil sie mit der Besteuerung prinzipiell übereinstimmen. Es ist also genauer zu differenzieren, wenn es um eine Typologisierung von Steuerpflichtigen nach Motiven geht.

Steuerlich relevante Anreize können in der *monetären Belohnung* liegen, die eine Steuerverkürzung mit sich bringt, aber auch im *Vergnügen*, dass manchen Steuerpflichtigen daraus erwächst, dass sie das ‚Spiel‘ gegen die Finanzbehörde gewonnen haben oder in der *Befriedigung* anderer Bürger, die sich in ihren Augen erfolgreich gegen den ‚Leviathan‘ zur Wehr gesetzt haben. Eine Befriedigung kann jedoch auch daraus erwachsen, dass ein Bürger seinen als gerecht empfundenen Anteil zum Gemeinwesen beisteuert, wenn er von Sinn und Nutzen der Besteuerung überzeugt ist. Steuerzahler können es auch als *ethische Belohnung* empfinden, wenn sie anderen in steuerlichen Dingen als Vorbild gelten können. Zu den negativen steuerlichen Anreizen zählen vor allem die *rechtliche Ahndung* als Ordnungswidrigkeit bzw. Straftat und je nach den gesellschaftlichen Bedingungen auch eine *soziale Sanktionierung* der Steuerhinterziehung. Andererseits empfinden viele Steuerpflichtige die *Besteuerung* selbst als negativen Anreiz – dies umso mehr, wenn ihrer Ansicht nach die Mehrheit ihrer Mitbürger Steuern hinterzieht.

Die verschiedenen Arten von Motivationen lassen sich dichotom in *physiologisch* und *psychisch* bedingte unterscheiden, aber auch feiner differenzieren, wie z.B. nach der Maslowschen Bedürfnispyramide, die auf fünf Stufen körperliche Grundbedürfnisse wie

Atmen, Trinken, Essen, Schlaf, aber auch Bedürfnisse nach Sicherheit, sozialen Beziehungen, sozialer Anerkennung bis hin zum Bedürfnis nach Selbstverwirklichung präsentiert (Maslow 1977:74). Ebenso wie Maslows Theorie konzentriert sich auch die Theorie der Leistungsmotivation, die u.a. auch auf wirtschaftlichen Erfolg angewendet wird, vor allem auf die Aktivierungskräfte (Müsseler & Prinz 2002:251; Wiswede 2000:64). Dem Leistungsmotiv liegen zwei Komponenten zugrunde: die Suche nach Erfolgen, aber gleichzeitig die Vermeidung von Misserfolgen. Der Theorie zufolge spornen herausfordernde Aufgaben mit mittlerem Schwierigkeitsgrad die Leistungsmotivation an, wenn Erfolge wahrscheinlicher erscheinen als Misserfolge. Vor allem unternehmerischem und innovativem Verhalten wird eine hohe Leistungsmotivation unterstellt.

Neuere motivationstheoretische Ansätze betonen eher die kognitive Komponente und sind vor allem als Wert-Erwartungs-Theorien konzipiert (Wiswede 2000:59, 73). Zu diesen zählt auch die *prospect theory* mit ihrer unterschiedlichen Bewertung von Gewinnen und Verlusten.

Ein weiterer kognitiv ausgerichteter Ansatz beschäftigt sich mit der *Zielsetzung*, also der angestrebten Verwirklichung ganz bewusst repräsentierter Ziele, die von übergeordneten Lebenszielen (z.B. finanzieller Wohlstand) über Ziele geringerer Komplexität (Minimierung finanzieller Verluste) bis zu konkreten Anliegen (Steuerverkürzung) reichen (Müsseler & Prinz 2002:254). Die Dringlichkeit und Beharrlichkeit, mit der Individuen Ziele verfolgen, das *Commitment*, zeichnet sich u.a. dadurch aus, wie sehr sich Individuen mit einem Ziel identifizieren bzw. wie sehr es Bestandteil des Selbstkonzeptes ist. So werden bestimmte Berufsziele (Arzt, Wissenschaftler etc.) z.B. nicht wegen des Gehaltes angestrebt, sondern wegen der damit assoziierten Identität.

Ziele beeinflussen Motivation und Verhalten jedoch nicht direkt, sondern über Selbstbewertung und über das Gefühl der *Selbstwirksamkeit*, also die Überzeugung, das eigene Verhalten führe zur Verwirklichung der Ziele (Bandura 1982, 1993), mithin der Einsatz der eigenen Fähigkeiten und Erfahrungen und nicht etwa Glück, Schicksal oder Zufall. Die Selbstwirksamkeit steigt mit der erfolgreichen Verwirklichung von Unterzielen; motivierend ist dabei weniger das übergeordnete Ziel als vielmehr die empfundene Befriedigung beim Bewältigen der Herausforderung (Müsseler & Prinz 2002:255).

Ziele unterscheiden sich zudem im Grad ihrer *Selbstbestimmtheit* (Müsseler & Prinz 2002:256). Selbstgewählte Ziele werden schneller realisiert als fremdbestimmte, weil Menschen sich bei der Umsetzung selbstgesteckter Ziele im Allgemeinen mehr anstrengen. Frühere Lerntheorien unterstrichen die Bedeutung externer Belohnung (Verstärkung); kurzfristig lässt sich damit auch die Leistungsfähigkeit erhöhen, doch kurzfristige Erfolge und geringe Nachhaltigkeit sind letztlich unbefriedigend. Gefördert werden überdies negative Begleiterscheinungen wie Betrug und Täuschung – ganz zu schweigen von der Unterdrückung der Möglichkeiten zur intrinsischen Motivation. Der Theorie der Selbstbestimmtheit zufolge werden Menschen von drei Grundbedürfnissen bestimmt: *Kompetenz*, d.h. der Glaube an die Wirksamkeit der eigenen Fähigkeiten (Selbstwirksamkeit), *Verbundenheit* als Erfahrung befriedigender und unterstützender sozialer Beziehungen und *Autonomie*, das Bewusstsein von Wahlfreiheit, freiem Willen und Selbstbestimmung beim eigenen Handeln (Stone, Deci & Ryan 2009:77).

Abb. 3-15: Grade der Selbstbestimmtheit (nach Ryan & Deci 2000)

Bei der Selbstbestimmung werden fünf Typen unterschieden (Ryan & Deci 2000:61; vgl. Abb. 3-15): Am geringsten ist die Autonomie bei der *externen Festsetzung*, die als entfremdet wahrgenommen wird. In diesem Fall wird das Verhalten des Individuums vor allem vom Abwenden einer Strafe oder durch eine extrinsische Belohnung bestimmt; ein Beispiel ist die behördliche Festsetzung von Steuern. Bei der *Introjektion* wird das Handeln dagegen vom Selbstwertgefühl gesteuert und beispielsweise von Schuldgefühlen oder Angst bestimmt. Obwohl das Individuum die Kontrolle selbst ausübt, geschieht dies keineswegs losgelöst von der Außenwelt. Die Angst vor Entdeckung und Strafe kann von maßgeblicher Bedeutung für das Begehen oder Vermeiden von Steuerdelikten sein.

Wird das individuelle Verhalten von Zielen bestimmt, die dem eigenen Wertesystem entsprechen, spricht man von *Identifikation*. Wenn etwa Bürger davon überzeugt sind, dass ein Gemeinwesen Steuern benötigt, beteiligen sie sich freiwillig und aus eigener Überzeugung an der Entrichtung von Steuern. *Integration* hingegen setzt voraus, dass Zielsetzungen ganz und gar in die Persönlichkeit aufgenommen worden sind; dennoch gilt auch die integrierte Zielsetzung als extrinsisch, weil sie sich trotz allem an instrumentellen Werten orientiert. Rein *intrinsische* Motive sind der Prototyp des selbstbestimmten Handelns; sie werden verfolgt, weil sie Spaß machen, Interesse erregen oder aus eigenen Bedürfnissen erwachsen. Das Streben nach Reichtum gilt in der Psychologie als fremdbestimmtes Ziel (Müsseler & Prinz 2002:257)

Braithwaite (2003:18) unterscheidet fünf Motivationen im Umgang der Steuerpflichtigen mit Behörden: Commitment und Akzeptanz als positive sowie Gleichgültigkeit, Widerstand und Spieltrieb als negative Haltungen. *Commitment* bezeichnet den Glauben an die Wünschbarkeit des Steuersystems, die gefühlte moralische Verpflichtung, im Interesse der Allgemeinheit zu handeln und seine Steuern bereitwillig zu zahlen. *Akzeptanz (capitulation)* sieht im Finanzamt die legitime Behörde, eine gutartige Instanz, so lange man sich ordnungsgemäß verhält. Auf der anderen Seite entsteht der *Widerstand (resistance)* aus dem Zweifel an der Absicht der Finanzbehörden, sich kooperativ und freundlich denen gegenüber zu verhalten, die sie dominieren; der Widerstand appelliert an die Wachsamkeit, das Eintreten für die eigenen Rechte und Zurückdrängen der mächtigen Steuerbehörde. *Gleichgültigkeit (disengagement)* erwächst aus einer umfassenden Verdrossenheit, die jegliche Hoffnung auf Verbesserung verloren hat. Dem *Spieltrieb (game playing)* frönen jene Bürger, die lieber das Gesetz zu ihren eigenen Gunsten formen, statt sich allzu sehr einschränken zu lassen. In Australien scheinen empirischen Befunden zufolge vor allem Commitment und Akzeptanz zu dominieren (Kirchler 2007:197).

„Emotionen und Motive greifen *laufend* in den Entscheidungsprozess ein. Sie bestimmen seine Effizienz und seine Richtung und sie können für situative Einflüsse verantwortlich sein.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:395)

In Entscheidungsprozessen kommt es häufig zu Konflikten. Diese können einerseits entstehen, wenn die verfügbaren Alternativen unterschiedliche bzw. widersprüchliche Moti-

vationen oder Zielsetzungen ansprechen; andererseits können kognitiv bedingte Konflikte ausbrechen z.B. bei kognitiver Dissonanz, wenn etwa ein beabsichtigter Steuerbetrug im Widerspruch zum gesetzestreuen Selbstbild steht. Im Allgemeinen verursachen Konflikte eine Verunsicherung des Individuums und eine Verzögerung des Entscheidungsprozesses; die Lösung der Konflikte kann sich auf das laufende Entscheidungsverfahren auswirken.

Aus diesen Konflikten heraus entstehen drei bedeutsame motivationale Einflussgrößen: das Anspruchsniveau, die Zufriedenheit und das subjektive Risiko.

Das *Anspruchsniveau* ist der individuelle Wertmaßstab für das Erreichen von Zielen, bei dem es stets zu einem Konflikt zwischen dem Streben nach Erfolg und dem Vermeiden von Misserfolg kommt, also der positiven oder negativen Abweichung vom Anspruchsniveau. Allerdings werden individuelle Fähigkeiten durchaus berücksichtigt: ‚unerreichbare‘ Ziele, die subjektiv gar nicht realisierbar erscheinen, werden genauso wenig als Misserfolg bewertet wie ‚zu einfache‘ Ziele zu einem wirklichen Erfolgserlebnis verhelfen. Innerhalb dieser Grenzen aber gilt das Erreichen eines hohen Anspruchsniveaus als Erfolg und das Verfehlen als Scheitern; Erfolge werden angestrebt, Scheitern wird vermieden. Das Anspruchsniveau gilt als verbindlicher Standard, sowohl für die Zielinhalte als auch für das Entscheidungsverhalten.

„Das individuelle Anspruchsniveau bestimmt, welche Alternativen als zufrieden stellend angesehen und akzeptiert werden und welche zurückgewiesen werden.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:396) Die Unterscheidung in Zufriedenheit und Ablehnung erleichtert den kognitiven Aufwand bei der Entscheidung, vor allem dann, wenn der Entscheidungsprozess ohne langes Überlegen und Abwägen ein zufriedenstellendes Ergebnis hervorbringt. Statt Anspruchsniveau wird häufig der Begriff ‚Einstellung‘ für subjektive Entscheidungs- oder Bewertungsstandards verwendet.

Ein Gefühl der *Zufriedenheit* stellt sich dann ein, wenn das Ergebnis des Vergleichs zwischen Anspruchsniveau und Entscheidungskonsequenzen positiv ausfällt. Dabei existiert eine Interdependenz, denn Zufriedenheit oder Unzufriedenheit wirken sich (positiv oder negativ) auf das Anspruchsniveau aus. Sie äußern sich auch in anderen Verhaltensweisen, etwa in Lob oder Kritik. Die Messung der Zufriedenheit von Bürgern im Umgang mit den Finanzbehörden kann ein wichtiger Indikator – gewissermaßen ein Frühwarnsystem – für das Verhalten von Steuerpflichtigen sein.

Entscheidungen können zu Konsequenzen führen, die vom Individuum als negativ bewertet werden. Die grundsätzliche Antizipation positiver und negativer Auswirkungen wird als subjektives *Risiko* wahrgenommen, da keine sicheren Erkenntnisse über die Eintrittswahrscheinlichkeit positiver oder negativer Konsequenzen vorliegen. Die Unsicherheit angesichts der Handlungsfolgen wird als Ausdruck eines auf kognitiver Einschätzung beruhenden Konfliktes, „als eine Form der Vor-Entscheidungsdissonanz“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:398) aufgefasst. Bei der Operationalisierung des Risikos, die aufgrund von Quantifizierungsproblemen als schwierig gilt, wird meist unterschieden zwischen den Konsequenzen der Entscheidung (die in der Konsumpsychologie als mögliche Einbußen in Folge des Kaufs operationalisiert werden) und der diesbezüglich erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeiten. Die Konsequenzen eines Kaufs können finanzieller, funktioneller,

psychischer oder sozialer Art sein; bei Entscheidungen in Steuerfragen kommen rechtliche Aspekte hinzu.

Übersteigt das subjektive Risiko eine kritische Schwelle, dann versucht das Individuum, das Risiko zu mindern. Dies geschieht mit Hilfe von Reduktionstechniken, die entweder negative Konsequenzen verringern oder die Unsicherheit abbauen sollen (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:400). Negative Auswirkungen von Steuerhinterziehung lassen sich beispielsweise dadurch reduzieren, dass die Steuern nur in relativ geringem Ausmaß verkürzt oder nur geringe Zusatzeinkünfte verheimlicht werden. Die Verunsicherung dagegen wird vor allem dadurch begrenzt, dass man – mit Hilfe selektiver Wahrnehmung und Reduzierung kognitiver Dissonanz – risikosteigernde Informationen meidet; stattdessen sucht man nach beruhigender Information und deutet bereits verarbeitete Informationen um. Dementsprechend würde man dazu neigen, sich eher Informationen über Steuertricks und erfolgreichen Delinquenten auseinanderzusetzen und Fälle, in denen Steuerdelikte aufgedeckt wurden, im Nachhinein mit Pech, Unglück oder mangelnder Umsicht der Delinquenten zu erklären.

Für das Verhalten von Steuerpflichtigen sind sowohl verschiedene **Motive** (Gewinnstreben, Macht, Unabhängigkeit, Integrität, sozialer Anschluss etc.) und **Anreize** (monetäre Belohnung, Spaß, Strafe etc.) als auch unterschiedliche **Motivationen** verantwortlich: Steuerehrlichkeit kann ein Ziel von Bürgern sein, die sich mit den Werten des Staates identifizieren; Steuerwiderstand kann motiviert sein durch den Protest gegen Fremdbestimmung, durch den Wettstreit mit dem Steuerstaat oder durch die angestrebte Reduktion finanzieller Verluste. Die Vielfalt von Motiven, Anreizen und Motivationen begünstigt das Entstehen von Konflikten in Entscheidungsprozessen, die zu Verunsicherung und Verzögerung führen. Die Motivation von Steuerpflichtigen stellt sich als komplexe und volatile Variable dar.

Exkurs: Social Marketing

Gesellschaftlicher Bewusstseinswandel, im Sinne einer Herstellung, Vermittlung und Verbreitung von Werten, mit denen das Verhalten von Zielgruppen beeinflusst werden soll, um damit ihnen *und* der Gesellschaft insgesamt zu helfen, ist die zentrale Absicht des *Social Marketing*, auf der Grundlage von Prinzipien und Techniken des Marketing, der Konsum- und Sozialpsychologie (Kotler & Lee 2008:23). Eine große Bedeutung wird der Analyse von Zielmärkten beigemessen, von der man sich relevante Erkenntnisse über die wichtigsten Motivationen verspricht.

Für die Ermittlung einer Motivationsstrategie zur Förderung von Steuerehrlichkeit z.B. erscheint eine detaillierte Untersuchung der folgenden drei Aspekte sinnvoll:

- **Barrieren/Kosten:**
Was müssen Bürger subjektiv *aufgeben* für Steuerehrlichkeit? Welche Bedenken haben sie? Wieso haben sie sich bisher anders verhalten?
- **Nutzen/potentielle Motivation:**
Worin liegt der subjektive Nutzen von Ehrlichkeit? Für wie wahrscheinlich halten die Bürger diesen Nutzen? Was wollen sie wirklich?

- Konkurrenz (Competition):
Welches Verhalten wird (stattdessen) praktiziert? Warum? Welchen Nutzen verspricht man sich von diesem Verhalten? Wieviel kostet es, auch im Vergleich zur Steuerehrlichkeit?

Kotler und Lee (2008:161-5) unterscheiden zwischen inneren und äußeren, tatsächlichen und wahrgenommenen *Barrieren*. Im Falle der Steuerthematik sind innere Barrieren z.B. Informationsdefizite oder der Mangel an bestimmten Fähigkeiten. Äußere Hindernisse für Steuerehrlichkeit können in bestimmten Normen innerhalb des sozialen Umfelds oder einer Subkultur bestehen, die die Akzeptanz von Steuerdelikten einfordern, oder die Intransparenz von Steuergesetzen, die teilweise dazu führt, dass Delikte weniger Aufwand erfordern als Compliance; so ist es in der Regel einfacher, einen Zusatzverdienst zu verschweigen, als in einem Formular die entsprechenden steuerlich relevanten Sachverhalte detailliert zu dokumentieren. Eine Motivationsstrategie zur Steigerung der Steuerehrlichkeit kann somit an ganz konkreten Punkten ansetzen: So kann beispielsweise die Finanzverwaltung den Mehraufwand, der aus dem Nachweis zusätzlicher Einkünfte entsteht, erheblich reduzieren; wenn die Prüfung von Steuererklärungen ohnehin in überwiegender Maße maschinell, d.h. computergestützt, durchgeführt wird, kann die Deklaration auch klientenzentriert ausgerichtet werden. Behörden können zudem Informationen, die steuerehrliches Verhalten fördern, vereinfachen und leichter verfügbar machen.

Worin liegt der subjektive *Nutzen* von Steuerehrlichkeit? Hier ergeben sich erhebliche Unterschiede in Abhängigkeit von der jeweiligen Persönlichkeit. Während manche Bürger einen Nutzen darin sehen, sich nicht dem Entdeckungs- und Strafrisiko auszusetzen, können andere einen Nutzen aus einer gewohnheitsmäßigen Steuerehrlichkeit ziehen, also aus dem Umstand, dass sie eine Routine daraus gemacht haben. Wieder andere können altruistische Motive verfolgen, etwa den Nutzen für das Gemeinwohl, den ihre individuelle Ehrlichkeit bewirkt. Plakativ lassen sich diese Befunde z.B. dergestalt nutzen, dass in Kampagnen Straßen (z.B. schöne Prachtalleen oder Autobahnen), Krankenhäuser oder Schulen als Motive oder Gründe für Steuerehrlichkeit eingesetzt werden. Berücksichtigt man zusätzlich die weiter oben ausgeführten Erkenntnisse der Konsumpsychologie, ist man gut beraten, die traditionelle Sphäre der Steuerthematik, die überwiegend als trocken, kompliziert und unattraktiv bewertet wird, zu verlassen und mit auffälligen, z.B. humorvollen Mitteln für allgemein erstrebenswerte Ziele (etwa für qualitativ hochwertige Schulen oder Krankenhäuser) zu werben.

Auch wenn das Stereotyp vom Volkssport Steuerhinterziehung immer wieder die Runde macht, so zeigen empirische Studien, dass in Deutschland nicht etwa Hinterziehung, sondern Ehrlichkeit das prävalente Verhalten darstellt; zudem spricht sich die Bevölkerung für Steuern in ausreichender Höhe aus und würde sogar freiwillig einen nennenswerten Betrag zur Gemeinschaft beisteuern (Fores 2009:25;38). Die tatsächliche Verteilung der Steuerlast auf unterschiedliche Bevölkerungsgruppen und die Verwendung der öffentlichen Mittel durch die Politik wird allerdings heftig kritisiert, d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass Steuerehrlichkeit auch realiter einen positiven Nutzen hat, wird als gering eingeschätzt.

Das *Verhalten*, das häufig *anstelle* von Steuerehrlichkeit praktiziert wird, ist der Steuerwiderstand in illegaler Form – die Steuerhinterziehung. Die *Gründe* dafür liegen in den meisten Fällen in der finanziellen Bereicherung bzw. im Widerstand gegen die Verkürzung der Einkünfte durch die Besteuerung. Ein weiterer wichtiger Grund ist der politisch motivierte, prinzipielle Widerstand gegen die Besteuerung, der sich weniger am finanziellen Verlust festmacht, sondern die Legitimität des Staates oder seiner steuerlichen Forderung nicht anerkennt oder der aus einer hohen Unzufriedenheit mit der Verwendung der Steuern, der Finanzpolitik insgesamt oder ähnlichen Motiven resultiert. Darüber hinaus existieren weitere Gründe für Steuerdelikte, wie etwa die Freude an Katz-und-Maus-Spielen mit den Finanzbehörden oder die Bequemlichkeit bzw. die Abneigung einer Auseinandersetzung mit aufwendigen Steuerformularen. Der *Nutzen* aus Steuerdelikten wird dementsprechend mal eher in der monetären Bereicherung gesehen, mal in der Manifestation des politischen Protests, mal im Bewusstsein, dem Staat ‚ein Schnippchen geschlagen‘ zu haben und raffinierter zu sein als die Finanzbehörden. Die *Kosten* bestehen im Risiko, beim Begehen des Deliktes entdeckt und bestraft zu werden; die Entdeckungs- und Strafwahrscheinlichkeit ist ungewiss und wird subjektiv höchst unterschiedlich eingeschätzt.

Wie sieht die *Konkurrenz* aus, die einer Förderung von Steuerehrlichkeit entgegenwirkt? Als Antwort sind verschiedene Institutionen und Trends zu nennen. Wenn die monetäre Gewinnorientierung als oberste Maxime gilt, ist eine Barriere genommen, die normalerweise der Deliktbereitschaft im Weg steht. Der Einfluss der Ökonomisierung der Lebenswelt und die Entwicklung des Kapitalismus sind vor dem Hintergrund der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise zum Gegenstand zahlreicher Diskussionen geworden. Eine Welt, in der „Geiz geil“ ist und die den finanziellen Gewinn zum alleinigen Erfolgskriterium gemacht hat, werden andere Regel- und Normensysteme marginalisiert. Globalisierung, Konsumorientierung und Individualisierung verstärken das Bedürfnis nach individuellem Erfolg und lassen Werte wie Pflichterfüllung, Solidarität oder Moral verblassen: Ehrlichkeit wird nicht (mehr) honoriert – man kann man sich nichts dafür kaufen. Im Gegenteil: Wer selbst dann noch ehrlich bleibt, wenn (vermeintlich) alle anderen Steuern hinterziehen, gilt als dumm. Ein derartiges Verhalten nötigt keinen Respekt mehr ab, sondern wird von vielen nur noch mitleidig belächelt (Fores 2009:51).

Eine Strategie zur Steigerung der Attraktivität von Steuerehrlichkeit könnte sich dann z.B. an den folgenden vier Schritten orientieren (Kotler & Lee 2008:165):

1. Steigerung des Nutzens, den Compliance mit sich bringt
2. Minderung der Barrieren/Kosten von Compliance
3. Minderung des Nutzens von Noncompliance
4. Anhebung der Barrieren/Kosten für Noncompliance

Wie eine solche Strategie im Einzelnen aussehen kann und welche konkreten Implikationen sich daraus für die Steuerpolitik ergeben, ist eines der Themen im zweiten Teil der vorliegenden Studie.

3.4.3.2 Risikoneigung

Steuerpflichtige, für die Steuerzahlen keine vollständig akzeptierte, eindeutig moralische Pflicht ist, sondern die sich, unter Umständen nur hypothetisch, mit Steuerwiderstand auseinandersetzen, beschäftigen sich in der Regel auch mit dem Risiko der Entdeckung und Bestrafung. Wie detailliert sie sich diesem Problem widmen und welche Persönlichkeitsmerkmale dabei von Bedeutung sind, ist bisher wenig erforscht, daher lassen sich vorerst nur Vermutungen anstellen.

Im ökonomischen Standardmodell gelten Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe als zentrale Einflussfaktoren für den Entscheidungsprozess für oder gegen Steuerhinterziehung. Die aus dem Modell abgeleiteten Prognosen lassen sich im Alltag durch empirische Tests allerdings nicht wiederfinden. Den Befunden zufolge deuten sich zwar Zusammenhänge an, diese sind aber nicht eindeutig bzw. teilweise sogar widersprüchlich. Der Grund für die Disparität zwischen Theorie und Empirie mag in der Subjektivität der Wahrnehmung liegen: Sowohl die objektive Wahrscheinlichkeit einer genauen Überprüfung der Steuererklärung und einer Aufdeckung des Hinterziehungsversuches als auch die tatsächliche Höhe der verhängten Strafe sind für den Steuerpflichtigen weitgehend unbekannte Größen, die er in seinem Entscheidungsprozess nur annäherungsweise abzuschätzen vermag. Laut *prospect theory* wird das Eintreten von Ereignissen mit geringer Wahrscheinlichkeit überschätzt (vgl. Kap. 3.3.1, S. 89).

Dabei dürfte die Entdeckungswahrscheinlichkeit für die Mehrheit der Steuerpflichtigen *de facto* sehr gering ausfallen. In den USA werden weniger als ein Prozent der Zensiten geprüft, wobei nicht alle Bürger dem gleichen Risiko unterliegen: von der Steuerbehörde werden nach Einkommen und anderen steuerlich relevanten Variablen gestaffelte Prüfklassen gebildet, die unterschiedlichen Auswahlverfahren unterliegen (vgl. Kap. 3.2.1.1; Roth, Scholz & Witte 1989:67). Auch in Deutschland schwankt das Prüfrisiko enorm, je nach Höhe der positiven bzw. negativen Einkünfte: Während im Prinzip jeder Steuerzahler mit einer Intensivprüfung rechnen muss, dessen positive Einkünfte 200.000 € oder dessen negative Einkünfte 100.000 € überschreiten, liegt die Prüfungsrate bei einem Einkommen zwischen 75.000 und 100.000 € bei 5% und bei einem Einkommen unterhalb von 75.000 € lediglich bei 0,3% (Seer 2002:43) – die übergroße Mehrheit der Steuerpflichtigen zählt zu der letztgenannten Einkommensklasse mit der geringsten Prüfungswahrscheinlichkeit. Zudem wird der Selektionsprozess durch Kosten-Nutzen-Analysen bestimmt, wobei sich der Nutzen durch die erwarteten Steuermehreinnahmen definiert: Intensivprüfungen werden vor allem dort durchgeführt, wo man eine wirtschaftlich lohnenswerte Aufdeckung eines Steuerdeliktes erwartet, und nicht etwa dort, wo man besonders unmoralisches Verhalten vermutet (womit nicht gesagt ist, dass sich diese beiden Aspekte widersprechen; Prebble 1993:78).

Da die faktischen Prüfrisiken aber weitgehend unbekannt sind, neigen die Steuerpflichtigen im Allgemeinen dazu, die Gefahr der Entdeckung eines Hinterziehungsversuchs überzubewerten. Des Weiteren ist zu vermuten, dass geringfügige Veränderungen der Entdeckungswahrscheinlichkeit, die weit unterhalb eines geschätzten Schwellenwertes von 60% liegen (Fores 1997:20), für den Entscheidungsprozess des Steuerpflichtigen kaum von Belang sind.

Auch in Sachen Straferwartung scheinen Schwellenwerte das Verhalten zu beeinflussen: erst ab einem gewissen Strafrisiko und einer bestimmten Strafhöhe lassen sich Veränderungen im Entscheidungsverhalten der Steuerpflichtigen ausmachen. Jedoch fallen die Strafen in der Realität zumindest in Deutschland oder in den USA relativ gering aus. Zudem führt eine falsche Angabe in einer Steuererklärung in Deutschland nicht automatisch und unmittelbar zu einer Bestrafung: Geht es um geringe Steuersummen, so kann der Finanzbeamte den Steuerpflichtigen vorab kontaktieren und ihm die Möglichkeit zur Korrektur geben. Darüber hinaus gibt es im Steuerrecht sogar das exklusive Unikum der strafbefreienden Selbstanzeige, das bei vergleichbaren Betrugsdelikten nicht zur Verfügung steht.

Auch wenn die objektiven Wahrscheinlichkeiten von Entdeckung und Bestrafung den Steuerpflichtigen nicht bekannt sind, dürften ihre Entscheidungen durch subjektive Entdeckungswahrscheinlichkeit und subjektive Straferwartung beeinflusst werden. Allerdings dürften die Unterschiede in der subjektiven Einschätzung bei weitem größer sein als objektive Unterschiede bzw. marginale objektive Veränderungen des Entdeckungsrisikos.

Grundsätzlich gelten Menschen als eher risikoaversiv. Bereits im 18. Jahrhundert suchte Daniel Bernoulli nach einer Erklärung für diese weit verbreitete Neigung, die das ökonomische Standardmodell als Konstante annimmt (Kahneman & Tversky [1984] 2000:2). Mit einer derartigen Vereinfachung gibt sich die *prospect theory*, die sich eingehend mit Risikobereitschaft und Risikoscheu beschäftigt, nicht zufrieden. Grundsätzlich stellt der Begriff des *Risikos* die Verlustmöglichkeit bei einer unsicheren Unternehmung dar, enthält also zwei wichtige Komponenten: die Gefahr und die Unsicherheit bzw. Ungewissheit (Holton 2004:22; vgl. Kap. 3.1.1, S. 41). Im Fall der Steuerhinterziehung existiert nahezu immer die Möglichkeit, von den Finanzbehörden entdeckt, überführt und bestraft zu werden. Die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung und die Höhe der etwaigen Strafe sind weitgehend unbekannt und für die meisten Steuerpflichtigen nur schwer und nur subjektiv einschätzbar. Der *prospect theory* zufolge wird die Entdeckungswahrscheinlichkeit verzerrt wahrgenommen, genauer gesagt: von den Betroffenen wird sie meist überschätzt; empirische Ergebnisse erhärten diese These (vgl. Kap. 2.3.1.1, S. 16). Gewinne und Verluste werden demzufolge unterschiedlich bewertet; Menschen verhalten sich bei Gewinnen eher risikoaversiv, während sie Verlusten gegenüber eine relativ hohe Risikobereitschaft an den Tag legen. Daraus lässt sich ableiten, dass *ceteris paribus* bei steuerlichen Nachforderungen Hinterziehungsversuche eher stattfinden als bei Steuerrückerstattungen; auch für diese These finden sich empirische Belege.

Diese theoretischen und empirischen Befunde gelten mehr oder weniger für alle Steuerpflichtigen gleichermaßen. Darüber hinaus existieren jedoch kulturelle, soziodemographische und weitere individuelle Verzerrungen hinsichtlich der Risikoneigung: So zeigen z.B. Männer in vielen Fällen eine höhere Risikobereitschaft als Frauen, Jüngere gehen mehr Risiken ein als Ältere. Zudem scheint es spezifische Risikotypen zu geben, die unabhängig von soziodemographischen Merkmalen ausgesprochen risikofreudig oder risikoscheu sind; auch solche Persönlichkeitsmerkmale beeinflussen mehr oder weniger stark die Entscheidung über steuerehrliches oder steuerunehrliches Verhalten. Schließlich wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen oder ihnen auszuweichen, durch situative Bedingungen beeinflusst. Fast jeder zweite deutsche Steuerpflichtige wird nach eigener

Einschätzung durch das Risiko von Entdeckung bzw. Bestrafung von eigenen Steuerdelikten abgehalten (Fores 2009:56).

Es ist freilich nicht einfach, Risikoneigung im Entscheidungsprozess empirisch zu messen. Die Risikoneigung ist Gegenstand zahlreicher ökonomischer Arbeiten, insbesondere bei der Analyse von Finanz- und Kapitalmärkten, doch blenden diese Studien den originär menschlichen Risikofaktor zumeist aus, weil er buchstäblich als zu volatil und unberechenbar erscheint oder weil die Menschen dem gemessenen subjektiven Risikoprofil nicht immer folgen. Kognitive Prozesse verlaufen selten monokausal, vollständig rational und logisch stringent.

„Man kann die Menschen im Logik- und Statistikunterricht zwar darin trainieren, nach (...) formalen Regeln zu denken; aber dies entspricht nicht ihrem Denken im Alltag. (...) Anscheinend neigen Menschen dazu, sich beim schlußfolgernden Denken näher am Konkreten denn an normativen Modellen zu orientieren.“ (Anderson 2001:351)

„Risikoverhalten ist abhängig von der Person und der Situation, von Erfahrungen, Erwartungen, Gewohnheiten und Motiven. Eine dieser Komplexität gerecht werdende, integrative Theorie zum Risikoverhalten bieten bisher weder die Ökonomie noch die Psychologie (...).“ (Müller-Peters 1999:139)

Der Persönlichkeitstheorie Eysencks zufolge sind psychische Prozesse bei extravertierten Individuen gehemmt und bei introvertierten gesteigert, woraus abgeleitet wird, dass Extravertierte vergleichsweise stärkere Außenreize benötigen, was eine Risikolust nach sich zieht bzw. bei Introvertierten eine Risikoscheu fördert (Müller-Peters 1999:149; Lamnek 1979:73,92; Schwenkmezger 1977:50). Diese Theorie wird zum Beispiel in der Finanzpsychologie zur Erklärung der Risikoneigung privater Anleger verwendet, bietet jedoch letztendlich keine befriedigenden Erklärungen. Das zur Erklärung angeführte Motiv der Vermeidung aufwendiger Belastungen stimmt grundsätzlich mit den Folgerungen der Theorie der differentiellen Gelegenheiten (Cloward & Ohlin 1960) überein. Vereinfacht ausgedrückt: Wer weniger zu verlieren hat, riskiert mehr, da seine Chancen ohnehin gering sind. Dies ist indes nichts Neues, sondern entspricht der These von der unterschiedlichen Risikobereitschaft bei Gewinnen und Verlusten der *prospect theory* (Müller-Peters 1999:149).

Eine Analyse der Bedeutung der Risikoneigung wird zusätzlich erschwert durch die Interdependenzen mit Involvement, Motivation oder Neutralisation. Situationen, in denen es keine eindeutigen Kriterien für eine Entscheidung gibt, bewältigen Individuen nicht unbedingt dadurch, dass sie die beste Entscheidung wählen, sondern diejenige, die sich am leichtesten *rechtfertigen* lässt (Anderson 2001:349). Die Frage, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Hinterziehungsversuch entdeckt wird, kann der Steuerpflichtige nicht oder höchstens subjektiv nach ‚gefühlter‘ Wahrscheinlichkeit beantworten; das gleiche gilt für die Wahrscheinlichkeit der Nachweisbarkeit des Vorsatzes bei der Hinterziehung und die Wahrscheinlichkeit der Ahndung des Delikts. Selbst, wenn man das Risiko der Entdeckung als sehr hoch einschätzt, kann man die Hinterziehung dennoch wagen, wenn man es als sehr unwahrscheinlich ansieht, dass der Vorsatz nachgewiesen werden kann, so dass man im Falle der Entdeckung vermutlich mit einer milden Strafe oder lediglich einer nachträglichen Versteuerung ‚davonkommt‘. Durch die Kombination der drei weitgehend voneinander unabhängigen Ereignisse fällt also die möglichst realistische Einschätzung

des Endergebnisses umso schwerer. Da es keine eindeutigen Kriterien für eine Entscheidung gibt, ist die Beeinflussung der Complianceentscheidung durch Kontexteffekte somit wahrscheinlicher – ebenso die Tendenz, diejenige Option zu wählen, die sich am leichtesten rechtfertigen lässt; es zeigt sich, dass die Risikoneigung eng mit der Fähigkeit zur Neutralisation zusammenhängen kann.

Insgesamt ist festzuhalten, dass die individuelle Risikoneigung bislang nur unzureichend und einseitig untersucht worden ist. Hier besteht ausgesprochen großer theoretischer und empirischer Forschungsbedarf.

Die Bedeutung der **Risikoneigung** für das Verhalten von Individuen ist weitgehend unerforscht. Gewinne scheinen eher risikoaversives und Verluste eher risikofreudiges Verhalten zu fördern, d.h. Steuerhinterziehung tritt eher bei Nachforderungen auf als bei erwarteten Erstattungen.

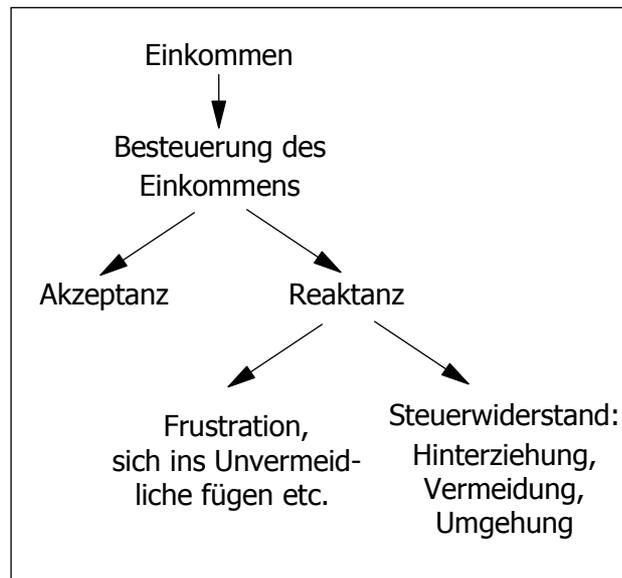
3.4.3.3 Reaktanz

Überträgt man die Annahmen der *Reaktanztheorie* auf die Situation der Besteuerung, dann streben viele Steuerpflichtige danach, ihre ökonomische Freiheit, also das Niveau des unbesteuerten Einkommens bzw. des finanziellen *status quo ante*, zu erhalten bzw. wiederzuerlangen (vgl. Brehm 1966). Bleibt dieser Versuch erfolglos, so führt die Reaktanz zumindest zu einer Höherbewertung der verlorenen Freiheit, d.h. das durch Besteuerung entzogene Einkommen erscheint wertvoller als vorher.

Abb. 3-18 zeigt, wie sich Steuerwiderstand mit Hilfe der Reaktanztheorie erklären lässt: Ausgangspunkt ist der Zustand des unbesteuerten Einkommens, d.h. der uneingeschränkten Verfügbarkeit über das unverkürzte Einkommen. Die Besteuerung des Einkommens kann beim Steuerpflichtigen Reaktanz auslösen: In diesem Fall empfindet er die Besteuerung als illegitime Einschränkung seiner ökonomischen Freiheit. Allerdings kommt es nicht zwangsläufig zu Reaktanz; sie unterbleibt zum Beispiel, wenn die Besteuerung bzw. der damit verbundene finanzielle Verlust als legitim bewertet oder den Finanzbehörden eine hohe Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird.

Aus der Reaktanz können zum einen *kognitive Strategien* entstehen, die der subjektiven Legitimation der eigenen Steuerpflicht dienen: Die Einkommenseinbußen werden lebhaft beklagt, ohne dass es zu Widerstand oder gar zur Hinterziehung kommt, oder der Steuerpflichtige fügt sich in das Unvermeidliche bzw. tröstet sich damit, dass es anderen Steuerzahlern auch nicht besser geht. Steuerwiderstand bleibt hier neutral-verbal: Man schimpft über zu hohe Steuern oder über den konfiskatorischen Steuerstaat.

Andererseits kann Reaktanz auch in *konative Strategien* münden: Dann kommt es zum verhaltenswirksamen Steuerwiderstand und der Steuerpflichtige reagiert mit Umgehung, Vermeidung oder Hinterziehung von Steuern, um den vorherigen Einkommenszustand zumindest teilweise wiederherzustellen bzw. sich diesem im Rahmen seiner Möglichkeiten anzunähern.

Abb. 3-16: Steuerwiderstand nach der Reaktanztheorie

Kognitiver und konativer Steuerwiderstand können auch kombiniert auftreten. Der Vollständigkeit halber seien noch weitere Formen des konativen Steuerwiderstands erwähnt, wie etwa die Einspruchs- oder Klageerhebung oder andere rechtliche Schritte gegen die Finanzverwaltung; diese Reaktanzmöglichkeiten werden aber an dieser Stelle ausgeklammert, weil sie nicht direkt unter den gängigen Begriff des Steuerwiderstandes fallen.

Damit Reaktanz überhaupt ausgelöst wird und zu kognitiven und/oder konativen Widerstandskonsequenzen führt, muss eine spezifische Reaktionsschwelle überschritten werden; diese dürfte abhängig sein von der absoluten oder relativen Höhe des Steuerbetrages in Relation zum Gesamtbetrag des verfügbaren Einkommens, aber auch von der Motivation und insbesondere den mit der Besteuerung assoziierten Emotionen: Je höher, überraschender und massiver die Besteuerung wahrgenommen wird, und je weniger legitim sie erscheint, umso größer die Wahrscheinlichkeit und desto höher das Ausmaß der Reaktanz. Die Massivität, d.h. der Grad der ökonomischen Freiheitseinschränkung, kann zwar Reaktanz auslösen – umgekehrt aber können Strafen, die als hart empfunden werden und deren Eintritt als wahrscheinlich gilt, Reaktanz auch unterbinden. Ist jedoch die Reaktanz einmal ausgelöst, kann sich ihr Ausmaß durch massive Besteuerung deutlich erhöhen.

Daneben sind zwei weitere Aspekte zu beachten. Zum einen wirkt sich die wahrgenommene Entscheidungskompetenz auf die Reaktanz aus: Schätzt man die eigene Kompetenz in steuerlichen Fragen hoch ein, so ist die Reaktanz *ceteris paribus* deutlich höher als in Fällen, in denen sich die Steuerpflichtigen wenig informiert und unsicher fühlen. Zum anderen ist die dominierende Rolle der kognitiven Wahrnehmung der Situationen zu betonen: Nicht die objektiven Situationsmerkmale, sondern ihre subjektive Bewertung führt zu Reaktanz.

Es ist zu vermuten, dass Reaktanz in bestimmten Gruppen verstärkt auftritt. Bei Selbständigen dürften günstigere Voraussetzungen für die Auslösung von Reaktanz zu existieren: Anders als bei direkter (Quellen-)Besteuerung von Arbeitnehmern kann der Kon-

trollverlust spürbarer sein, wenn sich das Geld bereits einmal in der Verfügungsgewalt des Steuerpflichtigen befindet; dem wirken regelmäßige (vierteljährliche) Vorauszahlungen, wie sie in Deutschland üblich sind, entgegen. Selbständige verfügen in der Regel über eine höhere Steuerkompetenz, weil sie geschäftliche und buchhalterische Vorgänge genau dokumentieren müssen. Empirische Befunde zeigen zudem, dass Selbständige ihre steuerliche Belastung subjektiv höher einschätzen als andere Berufsgruppen. Es wäre also plausibel, wenn Selbständige grundsätzlich eher zu Reaktanz neigen als Arbeiter oder Angestellte.

Steuerzahlen ist meist mit moderat positiven oder negativen Emotionen verbunden, die die Motivation entweder in Richtung steuerlicher Loyalität lenken oder in Richtung Steuerhinterziehung. Vor allem, wenn eine Besteuerung als massiv oder illegitim bewertet wird, kann sie **Reaktanz** auslösen, die danach strebt, möglichst den finanziellen Verlust durch Besteuerung abzuwenden, notfalls mittels Steuerhinterziehung.

3.4.3.4 Involvement

Steuerlich relevante Entscheidungen werden in hohem Maße davon beeinflusst, inwieweit sich die Bürger subjektiv durch die Besteuerung betroffen oder in diesbezügliche Auseinandersetzungen (über die Steuererklärung, den Steuerbescheid, die Finanzbehörden o.ä.) verwickelt sehen. Mit dem Begriff Involvement wird die Ich-Beteiligung umschrieben, das „innere Engagement (...), mit dem sich jemand einem Gegenstand oder einer Aktivität zuwendet“ (Kroeber-Riel 1992:375). Involvement lässt sich von außen nicht beobachten, sondern stellt ein hypothetisches Konstrukt dar (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:371). Es gilt als komplexe mehrdimensionale Größe, deren Ursachen sich unterscheiden lassen in

- *personenspezifische*,
- *situationsspezifische* und
- *stimulusspezifische* Faktoren.

Personenspezifische Faktoren resultieren aus subjektiven Bedürfnissen, Einstellungen, Werten und Zielen von Individuen, während unter den situationsspezifischen Faktoren die Bedingungen für die Umsetzbarkeit der Entscheidung gefasst werden. Situationen können eindeutig durch emotionale Reize beeinflusst werden; bei personenspezifischen Faktoren ist dies bislang unklar. Stimulusspezifische Faktoren umfassen den Einfluss von Produkten, Medien und Kommunikationsformen.

Am stärksten wird das Gesamtinvolvement durch situative Aspekte bestimmt. Dies bedeutet, dass z.B. ein latent vorhandenes Reizinvolverment stets durch ein aktuelles Situationsinvolvement dominiert wird, wie folgendes Beispiel verdeutlicht:

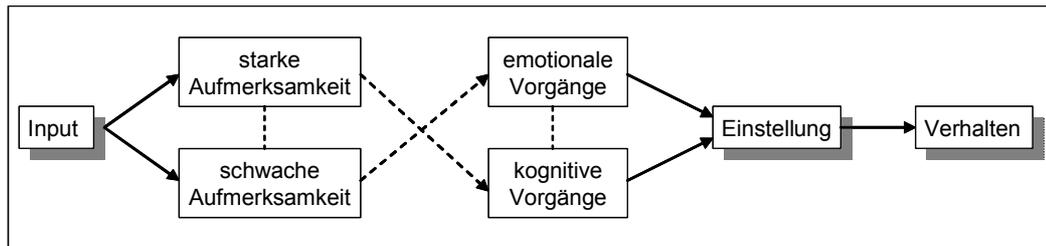
„Kaffee ist ein wenig involvierendes Produkt. Kommt aber die besonders kritische Schwiegermutter zu Besuch, wird Kaffee zu einer wichtigen Sache.“ (Jeck-Schlottmann 1987, nach Kroeber-Riel 1992:376)

Das situative Involvement wird von der Entscheidungssituation bestimmt, in der sich das Individuum befindet, und zudem gegebenenfalls von zusätzlichen Faktoren wie Informa-

tionsüberlastung oder Zeitdruck, ergänzt um die bekannten kognitiven, mentalen und psychischen Restriktionen.

Es wird unterschieden zwischen den Auswirkungen von stärkerem und geringerem Involvement (*high* und *low involvement*): Analog zum Modell der Wirkungspfade ist von Bedeutung, ob der Input eher informativ (rational ansprechend) oder emotional ist und die Betroffenen eher stark oder schwach involviert sind (vgl. Abb. 3-17).

Abb. 3-17: Modell der Wirkungspfade nach Stärke des Involvements



(Quelle: Wiswede 2000:291, Abb. 60)

Starkes Involvement ruft eine starke Aufmerksamkeit hervor, die zu intensiven *kognitiven* Prozessen (Beurteilung, Abwägung, Akzeptanz etc.) führt. Bei *schwachem* Involvement und geringer Aufmerksamkeit werden dagegen die Phasen der Kognition und Akzeptanz unterlaufen und zunächst verstärkt *emotionale* Vorgänge angeregt, in deren ‚Schleptau‘ sich die kognitiven Vorgänge bewegen, die eher als nachträgliche Rationalisierungen oder Rechtfertigungen fungieren. Wenig involvierte Individuen handeln flüchtig, nachlässig, aus Bequemlichkeit häufig auch in Routinen bzw. reizgesteuert und reaktiv; sie suchen nicht aktiv nach Informationen, sondern nehmen diese eher beiläufig und passiv wahr und lassen sich durch periphere, situative Beeinflussungsreize ansprechen; zudem suchen sie nicht nach der optimalen, sondern nach einer befriedigenden Lösung (Kroeber-Riel 1992:378). Ein Sonderfall zeigt sich bei schwachem kognitiven, aber starkem emotionalen Involvement: dann gehen geringe kognitive Aktivitäten mit starken Emotionen einher, z.B. bei impulsiven Kaufentscheidungen (vgl. Kap. 3.1.4; Kroeber-Riel & Weinberg 2003:371).

Tab. 3-8: Werbliche Kommunikation und Involvement

Charakteristika der Kommunikation	High Involvement	Low Involvement
Werbeziel:	überzeugen	gefallen
Inhalt:	Argumente	Identifikation (z.B. Name, Logo)
Zeitdauer:	lang	kurz
Mittel:	Sprache	Bild
Wiederholung:	weniger	häufiger

(nach Kroeber-Riel & Weinberg 2003:372, Abb. 83)

Die Werbung geht auf die unterschiedlichen Ausprägungen des Involvement mit einer Anpassung ihrer Kommunikationsstrategien ein. So ist die Werbung z.B. bei starkem Involvement darauf ausgerichtet, Konsumenten zu überzeugen, während es bei niedrigem Involvement eher darum geht, zu gefallen (vgl. Tab. 3-8).

Aus der Konsumverhaltensforschung ist bekannt, dass das Involvement einen erheblichen *prädispositionalen* Einfluss auf das Kaufverhalten hat, insbesondere für die Informationsverarbeitung und die Bildung von Einstellungen (Foscht & Swoboda 2007:122). Es ist empirisch belegt, dass hoch involvierte Konsumenten mehr Informationen suchen und verarbeiten als wenig involvierte. Zudem werden mit starkem Involvement bei der Bildung von Einstellungen höhere Ansprüche an die Qualität der Argumente und Glaubwürdigkeit der Quelle gestellt als bei geringem Involvement.

Tab. 3-9: Verarbeitung von Kommunikationsbotschaften unter High & Low Involvement-Bedingungen

High Involvement	Low Involvement
<ul style="list-style-type: none"> ▪ starke Aufmerksamkeit ▪ hohe persönliche Beteiligung ▪ Interesse und aktive Suche an/nach Informationen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ schwache Aufmerksamkeit ▪ geringe persönliche Beteiligung ▪ kein oder nur geringes Interesse an Informationen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ gedankliche Auseinandersetzung mit der Botschaft (Vor-/Nachteile) ▪ Spektrum akzeptabler Behauptungen ist gering 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ keine oder nur geringe kognitive Auseinandersetzung ▪ Spektrum akzeptabler Behauptungen ist groß
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übermittlung vieler, auch komplexer Informationen möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nur wenige, einfache Informationen werden verarbeitet
<ul style="list-style-type: none"> ▪ verbale und nonverbale Informationen werden verarbeitet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nonverbale Informationen (z.B. Bilder) werden leichter verarbeitet
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamturteil über Produkt hängt ab von der Qualität der Argumente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamturteil hängt ab von Randfaktoren (Größe, Farbigkeit etc.)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ schnelles Lernen, langsames Vergessen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ langsames Lernen, schnelles Vergessen

(nach Haedrich 1999:385, Abb. 4)

Wenig involvierte Steuerpflichtige dürften sich eher marginal mit steuerlichen Fragen beschäftigen und keine ausgesprochene Steuerkompetenz aufweisen. Sie sind nicht sonderlich an einschlägigen und belastbaren Informationen interessiert; das, was verfügbar ist, wird nur flüchtig wahrgenommen, langsam und marginal erlernt und schnell wieder vergessen. Kognitive Auseinandersetzungen und ein explizites Abwägen des ‚Für‘ und ‚Wider‘ sind eher die Ausnahme, so dass das steuerliche Verhalten eher durch impulsive ‚Bauchentscheidungen‘ zustande kommt, die stärker von peripheren Faktoren (z.B. akute situative Einflüsse, Beeinflussung durch persönliche Kontakte) beeinflusst und allenfalls im Nachhinein kognitiv rationalisiert werden.

Dagegen fühlen sich *stark involvierte Steuerbürger* in hohem Maße persönlich betroffen; dementsprechend setzen sie ihre gesamte Aufmerksamkeit und ihre kognitiven Fähigkeiten zur Beschäftigung mit ihrer steuerlichen Lage ein. Sie bemühen sich aktiv um vielfältige, vertrauenswürdige Informationen, über legale Steuertricks bis hin zu steuerlichen Gesetzestexten, und scheuen nicht vor dem Studium komplexer steuerlicher Materie oder typischer Steuerfälle zurück. Ihre Entscheidungen treffen sie eher rational, im Sinne einer Aufwand/Risiko-Nutzen/Ertrags-Kalkulation; sie basieren relativ oft auf einem bewussten Abwägen von Vor- und Nachteilen und einem Gesamturteil, das weniger von Nebensächlichkeiten abhängt als von relevanten Faktoren. Sie erlernen steuerliche Zu-

sammenhänge schnell und ihre angeeignete steuerliche Fachkompetenz wird permanent durch neue relevante Informationen aktualisiert (vgl. Tab. 3-10).

Tab. 3-10: Starkes und schwaches Involvement bei Steuerpflichtigen

Starkes Involvement	Schwaches Involvement
<ul style="list-style-type: none"> ▪ hohe persönliche Beteiligung ▪ starke Aufmerksamkeit ▪ Interesse an und aktive Suche nach Informationen über Steuern ▪ hohe Steuerkompetenz 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ marginale Beschäftigung mit Steuerthematik ▪ kein oder nur geringes Interesse an Informationen ▪ flüchtige, nachlässige Wahrnehmung ▪ eher geringe Steuerkompetenz
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übermittlung vieler, auch komplexer Informationen möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nur wenige, einfache Informationen werden verarbeitet
<ul style="list-style-type: none"> ▪ steuerliche Zusammenhänge werden schnell erlernt und permanent aktualisiert ▪ konzentrierte kognitive Auseinandersetzung mit steuerlicher Lage ▪ eher rationale Entscheidungen (Kosten-Nutzen-Kalkulation) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ wenige Informationen werden erlernt, aber schnell wieder verdrängt ▪ keine oder nur geringe kognitive Auseinandersetzung ▪ oft impulsive ‚Bauchentscheidungen‘
<ul style="list-style-type: none"> ▪ relevante Faktoren bestimmen das Gesamturteil über Steuererklärung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ hohe Bedeutung peripherer Faktoren (situative Einflüsse, persönliche Kontakte etc.) ▪ häufig retrospektive kognitive Rationalisierung

Tendenziell sind unterschiedliche Grade des steuerlich relevanten Involvements zu erwarten bei Selbständigen – die sich kontinuierlich mit steuerlichen Fragestellungen auseinandersetzen (müssen) – und nichtselbständigen Arbeitnehmern, die meist nur einmal im Jahr anlässlich der Abgabe der Steuererklärung mit der Thematik konfrontiert werden und unter Umständen den größten Teil des Arbeitsaufwands Steuerexperten überlassen oder von vornherein auf einen Steuerausgleich verzichten.

Gleichwohl ist die Selbständigkeit nicht zwangsläufig durch starkes Involvement gekennzeichnet und Lohn- und Gehaltsbezieher müssen kein geringes Involvement aufweisen. Diese Konstellation *mag* vorherrschen, aber das Involvement wird oft durch eine *situative Komponente* determiniert, d.h. es ist wenig sinnvoll, Steuerbürger pauschal in stark und schwach involvierte Typen mit entsprechenden Verhaltensweisen zu differenzieren, wenn situative Faktoren die persönliche oder reizabhängige Prädisposition entscheidend überlagern (können). Wenn zum Beispiel ein Steuerbescheid aufgrund seiner Höhe eine starke negative Emotion auslöst, kann das Involvement des Steuerpflichtigen plötzlich ansteigen und zu einem hohen Ausmaß an Reaktanz führen. Überdies erweisen sich ‚rationale‘ Entscheidungen von stark involvierten Steuerzahlern – aufgrund neuronaler und kognitiver Restriktionen – bei näherer Betrachtung als nur begrenzt rational; unter bestimmten Umständen verhalten sich ansonsten rational handelnde Menschen durchaus irrational.

Steuerhinterziehung ist mit großer Wahrscheinlichkeit häufiger das Ergebnis einer bewussten, eher kognitiv geprägten Verhaltensweise: Steuerehrlichkeit kann zwar einen gewissen bürokratischen Aufwand implizieren (Compliancekosten), erfordert aber weit-

aus weniger strategische und rechtliche Überlegungen als ein mit Entdeckungs- und Strafrisiko verknüpftes Steuerdelikt. Zwar kann die Motivation zur Steuerhinterziehung durchaus auch emotionale Wurzeln aufweisen, doch die Durchführung der Steuerhinterziehung wird in der Regel gut durchdacht sein, falls sie Anspruch auf Erfolg (= unentdeckte Steuerhinterziehung) erhebt. Laut Reaktanztheorie begünstigt eine subjektiv hohe Entscheidungskompetenz eine starke Reaktion; und starkes Involvement erhöht die Wahrscheinlichkeit hoher Steuerkompetenz. Dies spricht dafür, dass starkes Involvement im Allgemeinen häufiger mit Steuerdelikten einhergeht als schwaches Involvement. Natürlich handelt es sich dabei keinesfalls um eine hinreichende Bedingung, da starkes Involvement selbstverständlich auch zur Compliance führen kann.

Das (Entscheidungs-)Verhalten des Steuerpflichtigen hängt merklich ab vom Grad des Involvement: **Starkes Involvement** bewirkt hohe Aufmerksamkeit, hohe Steuerkompetenz und eher rational kalkulierte Entscheidungen; **schwaches Involvement** bedeutet dagegen meist geringes oder gar kein Interesse an Steuerfragen, wenig kognitive Auseinandersetzung, starken Einfluss peripherer Faktoren und eher impulsive als rationale Entscheidungen. **Situative** Einflüsse wiegen schwerer als persönliches und reizabhängiges Involvement.

3.4.3.5 Neutralisation

Die Neutralisierungstheorie, ursprünglich von Gresham M. Sykes und David Matza (1957) zur Untersuchung jugendlicher Delinquenz konzipiert, beschäftigt sich mit der Frage, welche Rolle die *Neutralisierung* gesellschaftlicher Normen für abweichendes Verhalten spielt. Dabei geht es vor allem darum, wie Individuen, die sich im Allgemeinen gesetzestreu und normkonform verhalten, ihre Delinquenz – als Abweichung von Normen und Gesetzen – rechtfertigen.

Sykes & Matza zufolge beruht ein großer Teil des abweichenden Verhaltens auf Rechtfertigungen oder Rationalisierungen, die mittels verschiedener *Techniken* der Neutralisierung erzeugt werden. Um das Selbstbild einer vertrauenswürdigen und eigentlich normkonformen Person aufrechterhalten zu können, bedienen sich Delinquenten einer Rationalisierung, die das normverletzende Verhalten rechtfertigt; daher wird der Charakter des Normverstoßes grundsätzlich verneint oder – falls als solcher anerkannt – legitimiert oder aber die Verantwortung für den Normverstoß wird abgelehnt.

Neutralisierungstechniken an sich sind keine delinquente oder pathologische Erscheinung, sondern „*common as breathing*“ (Maruna & Copes 2005:285) und dienen der Verdrängung oder Rationalisierung unerfreulicher Episoden des Lebens. Sie werden als Erweiterungen von Denkmuster gedeutet, die bereits in der Gesellschaft, zum Teil sogar im Rechtssystem selbst vorliegen; so gesehen sagen Neutralisierungen mehr aus über die Kultur als über das Individuum (Ball 1966:22; Maruna & Copes 2005:230,283). Die Kognitionspsychologie erklärt mit Hilfe von Neutralisationen sowohl kriminelle Aktivitäten als auch das individuelle Verhalten bei der Konstruktion des Selbstkonzepts. Nach der kognitiven Dissonanztheorie streben Individuen nach einem konsistenten, stabilen Selbstbild.

Steuerdelikte lassen sich mit allgemein akzeptierten bzw. tolerierten Verleugnungen neutralisieren, um eine Übereinstimmung mit dem ursprünglichen (gesetzestreu)

Selbstkonzept wiederherzustellen. Zur Neutralisierung von Steuerhinterziehung dienen beispielsweise:

- *Behauptung der Normalität*: Der Delinquent betont, dass *jeder* Steuerpflichtige Steuern hinterzieht – seit jeher und in allen Schichten.
- *Ablehnung der Verantwortung*: Der Delinquent rechtfertigt sein Verhalten, z.B. mit Verweis auf komplizierte Steuergesetze oder überhöhte Steuern – ‚*die Umstände sind schuld*‘.
- *Verleugnung des Schadens*: Steuerhinterziehung wird zwar als illegal anerkannt, aber nicht als unmoralisch oder illegitim; der Delinquent hat seiner Meinung nach keinen großen Schaden angerichtet, schon gar keinen finanziellen, denn insgesamt gesehen falle der geringfügige Steuerausfall gar nicht ins Gewicht und der anonyme Staat stelle auch kein wirkliches Opfer dar.
- *Verleugnung des Opfers*: Der Delinquent betrachtet *sich* als eigentliches Opfer, das vom Staat über die Besteuerung ausgebeutet werde.
- *Verdammung der Verdammenden*: Finanzbehörden und deren Mitarbeiter, die aus Sicht des Delinquenten unverständlich, willkürlich, nicht nachvollziehbar und erbarmungslos einzelne Steuerzahler malträtieren, erscheinen als repressive Instrumente eines ungerechten und betrügerischen Staates. Die steuerliche Willkür und Ungerechtigkeit dieses Staates untergräbt seine eigene Glaubwürdigkeit und verdient daher keinen Respekt mehr, gerade auch im Hinblick auf Steuerehrlichkeit.
- *Betonung der Ausnahme*: Der Delinquent stellt sich als ehrenhafter, gesetzestreuer Bürger dar, dessen Vergehen lediglich ein Ausrutscher sei.
- *Berufung auf höhere Instanzen*: Der Delinquent behauptet, er handle nicht aus Eigennutz, sondern im Sinne anderer (Familie, Unternehmen, Mitarbeiter etc.); er müsse gegen Gesetze verstoßen, um die Interessen der Hilfebedürftigen zu schützen.

Diese Techniken werden umso eher eingesetzt, je weniger sich Bürger an Normen wie Steuerpflicht oder Steuerehrlichkeit gebunden fühlen, je mehr sie mit den Neutralisierungen übereinstimmen, je stärker ihre Motivation zum Steuerwiderstand ist und je mehr Gelegenheit sie haben, Steuern tatsächlich auch zu verkürzen (Opp 1974:108).

Wer greift zu Neutralisierungen? Neutralisierungstechniken werden vor allem von Personen genutzt, die zumindest teilweise soziale Normen internalisiert haben. Delinquenten, die keine konventionellen Werte verinnerlicht haben, benötigen keine derartigen Techniken, weil keine Schuldgefühle vorhanden sind, die einer Neutralisierung bedürfen (Cromwell & Thurman 2003: 537). Heterogene empirische Befunde und Erklärungsansätze verhindern eine klare Aussage zum Zusammenhang zwischen Moral und Delinquenz; einer These zufolge reicht Neutralisierung bei hoher Moralbindung nicht aus, um ein Übertreten von Gesetzen zu rechtfertigen und wird daher realistischweise nur von Individuen mit ohnehin geringer moralischer Bindung an die entsprechenden Normen genutzt (Thurman 1984:294).

Unklar ist auch der Zeitpunkt, an dem es zur Neutralisation kommt: Während man im Allgemeinen davon ausgeht, dass Rationalisierungen *nach* einer Handlung stattfinden, verstehen manche darunter die *vorherige* Rechtfertigung eines noch auszuübenden delinquenten Verhaltens: „*The rationalization is his motivation*“ (Cressey 1953:94); zudem ‚erkläre‘ die Rationalisierung das Verhalten nicht nur gegenüber anderen, sondern auch gegenüber der eigenen Person. Sykes und Matza legen sich nicht eindeutig zur Frage des Zeitpunkts fest. Sie konstatieren, dass man Rationalisierungen chronologisch im Allgemeinen *nach* abweichendem Verhalten lokalisiert, fügen aber hinzu, dass „*there is also reason to believe that they precede deviant behavior and make deviant behavior possible*“ (Sykes & Matza 1957:666; Hervorhebung durch den Verfasser). Möglicherweise lernen Delinquenten mehr oder weniger bewusst oder gezielt bestimmte Entschuldigungen oder Rechtfertigungen, um sie bei potenziellen oder aktuellen Normverletzungen bzw. deviantem Verhalten einsetzen zu können (Ball 1966:22). Allerdings handelt es sich bei der Neutralisation eher um eine notwendige als um eine hinreichende Bedingung: „*It enables crime but does not require it.*“ (Minor 1981:300; Hervorhebung im Original)

Unter Berücksichtigung dessen, dass Steuerhinterziehung – anders als beispielsweise Ladendiebstahl oder andere Delikte jugendlicher Täter – in überwiegenderem Maße keine impulsive Handlung darstellt, sondern eher geplant, bewusst, kognitiv angegangen wird, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch die Neutralisierung bereits vorher stattfindet. Diese These wird durch das Ergebnis einer nicht-repräsentativen Studie (350 Befragte einer Stadt im Südwesten der USA; Thurman et al. 1984:324) gestützt, derzufolge Neutralisierungen die potenzielle Blockade durch Schuldgefühle aufheben können, wenn sie zum Zwecke der Rechtfertigung von Steuerdelikten eingesetzt werden. Die Forscher vermuten, dass sich die Verbreitung von Steuerhinterziehung eindämmen ließe durch Kampagnen, die bei Steuersündern die Schuldgefühle verstärken.

Tiefeninterviews zur Wirtschaftskriminalität lassen die deliktspezifische Nutzung von Neutralisierungstechniken erkennen (Benson 1985; Maruna & Copes 2005:260). Delinquenten, die gegen das Kartellrecht verstoßen haben, behaupten, sie hätten lediglich den normalen Geschäftsregeln entsprochen, die notwendig für das Überleben des Unternehmens seien. Ihre Verfehlungen seien harmlos, erst recht im Vergleich zur Straßenkriminalität. Betrüger streiten jegliches Vergehen rundweg ab; sie fühlen sich von Kollegen oder von Dritten hereingelegt. Steuerhinterzieher hingegen rechtfertigen ihr Delikt mit Verweis auf die *Komplexität der Steuergesetze* und eine ‚*historische Tradition*‘, nach der Steuerbetrug nicht wirklich kriminell sei. Sie unterstellen, dass jeder in gewissem Umfang Steuern hinterziehe und sie daher nicht mehr Schuld tragen als andere. Sie halten sich für Opfer eines unglücklichen Zufalls, der zur Aufdeckung führte. Im Unterschied zu anderen *white-collar*-Kriminellen agieren Steuerhinterzieher häufiger als Einzelpersonen und neigen dazu, ihr Delikt als Fehler oder Ergebnis besonderer Umstände einzuschätzen. Manche führen die Hinterziehung auf Unwissen und mangelhaften Umgang mit Belegen zurück; andere rechtfertigen ihr Verhalten mit Verweis auf altruistische Motive, etwa derart, dass sie Mitarbeitern und Angestellten Steuern ersparen wollten und deshalb Einkommensbeträge in bar auszahlten – eine gezielte Absicht, den Staat zur persönlichen Bereicherung zu hintergehen, weisen alle von sich. Keiner der Steuerhinterzieher

zweifelt an der Rechtmäßigkeit der Steuergesetze oder beruft sich darauf, dass der Staat nicht die Bürger repräsentiere (Benson 1985:594).

Empirische Studien zeigen, dass auch in Deutschland „Steuerbetrug“ als Delikt in relativ hohem Maße Neutralisationstendenzen auslöst (Schahn et al. 1995:187; Amelang et al. 1988:742). Es scheint, als würde die internalisierte und grundsätzlich bewusste Unmoral der Steuerhinterziehung durch reale Erfahrungen mit der Besteuerung neutralisiert, als würde die wahrgenommene Steuerungsgerechtigkeit und angenommene weite Verbreitung von Steuerdelikten dazu führen, dass die Schwere des Deliktes in der subjektiven Beurteilung abnimmt und die Toleranz bzw. Nachvollziehbarkeit delinquenten Verhaltens auf dem Gebiet der Besteuerung steigt (Fores 2009:51). Ebenso ist zu vermuten, dass die Unzufriedenheit mit der Höhe der eigenen Einkommensteuer die Zustimmung zu Rechtfertigungen und Entschuldigungen steigen lässt und dass damit wiederum die Hemmschwelle bezüglich des Steuerwiderstandes sinkt.

Neutralisierungen helfen beim Begehen von Delikten, weil sie das Selbstbild des gesetzestreuenden Bürgers aufrechterhalten und Erklärungen für das dissonante Verhalten bieten. Sie umfassen verschiedene **Techniken**, die gesellschaftlich weitgehend akzeptiert sind, und befähigen zum Ausgleich von Schuldgefühlen und sozialen Sanktionen. Besonders anfällig sind vermutlich Personen mit geringer Moralbindung.

3.4.4 Der Entscheidungsprozess

Der eigentliche Entscheidungsprozess baut auf dem wahrgenommenem Input aus den steuerlichen Stimuli und deren individuellen Verarbeitung auf. Dies bildet gewissermaßen die Entscheidungsgrundlage, wobei die aktuellen Informationen unter Berücksichtigung langfristig gesammelten Wissens und über die Zeit entwickelten Einstellungen (Steuer-schema) bewertet werden. Erst die Wahl einer geeigneten Strategie zur Auswahl von Handlungsoptionen löst das zentrale Problem der Entscheidungsfindung. Der kognitiven Psychologie zufolge existieren verschiedene Ebenen (*level*) der Entscheidungsfindung, von denen jede die Rahmenbedingungen für die nächste Ebene festlegt (Carroll 1989: 252; vgl. Abb. 3-20).

Hierarchische Entscheidungsfindung

Diese hierarchische Struktur, bei der vorrangige Entscheidungen oder die Akzeptanz von Prämissen dazu dienen, nachgeordnete Entscheidungsprozesse zu strukturieren, bietet Vorteile, da im Zuge dieser Entscheidungspartitionierung nicht alle relevanten Aspekte auf einmal berücksichtigt bzw. bewertet und Strukturen auf hohem Entscheidungsniveau nicht ständig geändert werden müssen.

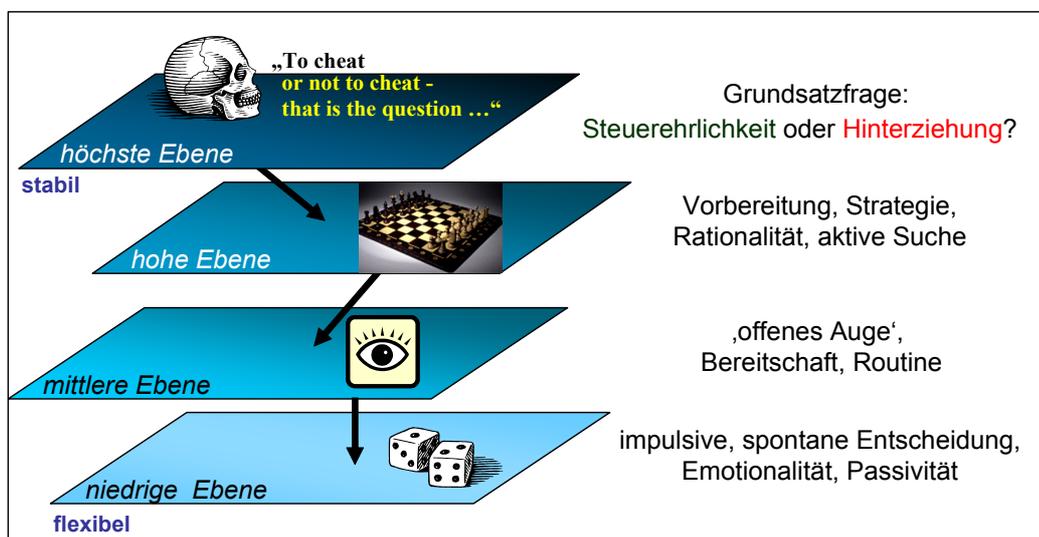
Compliance bzw. Noncompliance umfassen eine Reihe von Entscheidungen und ein Set von Strategien, die je nach Steuerzahler und Situation variieren kann.

„The simple act of basing your tax return on your neighbor’s could reflect either low-level or high-level processing. It would be very low level if the person copies the various elements of the neighbor’s tax return, substituting only where amounts differ. It would be somewhat higher level if the taxpayer imitates the neighbor’s rules and procedures rather than his products. It could be even higher level if the

taxpayer imbeds the imitation routine in another routine, such as ‘follow his rules on those parts of the form that are similar to mine and follow other rules on different parts of the form, or under different circumstances.’“ (Carroll 1989:253)

Der Umgang mit Steuerfragen auf hohem Entscheidungsniveau – *high level* – impliziert die Konzeption eines ‚Steuerplans‘, der genaue Vorstellungen über und Absichten zur Dokumentation steuerlich relevanter Vorgänge beinhaltet, eventuell zur Bildung von Rücklagen, zur Suche nach Steuersparmöglichkeiten, zum Update von Änderungen im Steuerrecht usw. Ist dieser Steuerplan einmal konzipiert, richtet sich das weitere steuerlich relevante Verhalten im Wesentlichen nach dem Plan, d.h. Belege werden entsprechend der Konzeption sorgfältig gesammelt und ordnungsgemäß abgelegt usw. High-level-Entscheidungen entsprechen in hohem Maße den eingangs erwähnten extensiven Entscheidungstypen mit hoher kognitiver Kontrolle.

Abb. 3-18: Hierarchische Entscheidungsfindung zur Steuerehrlichkeit



Demgegenüber finden reaktive und stark habituelle Entscheidungen auf einem *low-level* statt, wenn steuerlich relevanten Fragestellungen mit geringem Planungsaufwand oder der Befolgung ein- und desselben Ablaufschemas in jedem Jahr begegnet wird. Oft damit verbunden ist die hektische jährliche Betriebsamkeit im zeitlicher Nähe zum Abgabetermin für die Steuererklärung, wenn Dokumente zusammengetragen und sortiert werden müssen.

Auf der höchsten Ebene, dem *highest level*, stellt sich zum einen die ‚Gretchenfrage‘ „Wie verhalte ich mich den Steuergesetzen gegenüber?“. Andererseits stellen sich Fragen wie „Wie kann ich am besten Steuern sparen?“, „Wo kann ich Steuern hinterziehen?“ oder auch „Wie kann ich einen fairen Anteil beisteuern?“, also Fragen der Motivation oder der moralischen Argumentation, je nachdem, ob die Beziehung zwischen Bürger und Staat eher auf Furcht, Eigennutz, Normen, Rationalität oder Moral beruht.

Steuerpflichtige unterscheiden sich darin, wie rational, strukturiert und eigenverantwortlich sie mit steuerlichen Belangen umgehen (*interpersonelle Variabilität*). Aber auch ein- und dasselbe Individuum kann wechseln zwischen bewussten, strategischen Entscheidungen auf hohem Niveau einerseits und unbewusster, habitualisierter Ausführung von Routinen andererseits, die in früheren Phasen bereits vorstrukturiert wurden (*intra-*

personelle Variabilität); dabei kommt es eher selten dazu, dass Steuerzahler innerhalb der Entscheidungsebenen nach ‚oben‘ wechseln und bestehende Prämissen in Frage stellen.

High- und low-level bzw. mehr und weniger strukturierter Umgang mit Steuern gibt es auch bei Noncompliance: Geplante Steuerhinterziehung äußert sich zum Beispiel im Abschätzen von Schwellenwerten, jenseits derer bestimmte Vorgänge auffällig werden könnten sowie in der Vermeidung oder Bevorzugung gewisser Geschäftspraktiken, etwa der Präferenz von Bargeschäften. Als weniger geplant kann ein ‚offenes Auge‘ für einschlägige Gelegenheiten gelten, die genutzt werden, wenn sie sich anbieten, aber vielleicht nicht gezielt gesucht oder herbeigeführt werden. Vergleichsweise planlos ist das Verhalten des Steuerpflichtigen, der am Stichtag seine Kartons mit den gesammelten Belegen durchforstet und relativ spontan überlegt, in welchen Bereichen er einen Versuch der Hinterziehung wagen kann.

Dabei wird unterschieden zwischen einer Offenheit, einer grundsätzlichen Bereitschaft für Noncompliance und einer gezielten Entscheidung bzw. einer Absicht zum Steuerbetrug (Carroll 1989:255). Ist die prinzipielle Entscheidung zugunsten von Steuerhinterziehung einmal getroffen, bestimmt das Resultat dieser Entscheidung höchstwahrscheinlich unhinterfragt das Verhalten des Steuerzahlers in konkreten Situationen.

Ob Entscheidungen über das steuerliche Verhalten auf einer niedrigeren oder einer höheren Ebene fallen, hängt vorwiegend von den Entscheidungsfaktoren ab. So sind die Risikoneigung und die Fähigkeit zur Nutzung von Neutralisierungstechniken von zentraler Bedeutung für die Grundsatzfrage zur Steuerehrlichkeit auf der höchsten Ebene: Individuen mit hoher Risikobereitschaft und Neutralisationskompetenz werden Steuerdelikten aufgeschlossener gegenüberstehen als risikoaversive und moralgebundene Bürger. Eine ausgeprägte Reaktanz und hohe Emotionalität dagegen wird sich auf die unteren Ebenen auswirken, gleichwohl unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen, die aus den Entscheidungen auf den höhergelegenen Level hervorgehen; so wird bei grundsätzlich steuerehrlicher Ausrichtung hohe Reaktanz eher in kognitive Strategien münden, bei denen Bürger ihr steuerliches Schicksal lauthals beklagen, während bei einer prinzipiellen Hinterziehungsbereitschaft eine ausgeprägte Reaktanz bei entsprechender Gelegenheit auch die Deliktwahrscheinlichkeit erhöht. Die grundsätzliche Bereitschaft zu Steuerdelikten auf der höchsten Entscheidungsebene muss aber nicht zu einer konativen Umsetzung führen, wenn beispielsweise Involvement, Motivation und emotionale Aufladung äußerst gering sind.

Dem Konzept der hierarchischen Strategien zufolge finden Veränderungen eher auf den unteren Ebenen, den *low levels*, statt als auf höheren; sie drücken sich eher in Modifikationen oder der Erweiterung der gewohnten Verhaltensweisen aus als in bedeutsamem Wandel. Anreize zu Veränderungen finden sich nahezu überall, seien es Änderungen im Steuerrecht, in der sozioökonomischen Situation des Steuerzahlers, Äußerungen im sozialen Umfeld oder manipulative Kommunikation seitens der Medien. Vor allem die instabilen Rahmenbedingungen, unter denen viele Steuerzahler leiden, sind dafür verantwortlich, dass Steuern ein unliebsames und frustrierendes Thema darstellen und am liebsten vermieden werden.

„It seems clear that we have created a societal climate that *prevents stability* for many taxpayers. (...) all push in the direction of thinking about taxpaying more, making the taxpaying process more costly and frustrating, and defining one's behavior as 'tax avoidance.'“ (Carroll 1989:256; Hervorhebungen durch den Verfasser)

Kahneman und Tversky (1979:274) gehen davon aus, dass sich Entscheidungen in der Regel in zwei Phasen aufteilen lassen, die Aufbereitungs- (*editing phase*) und die Evaluierungsphase (*evaluation phase*). Die erste Phase dient dazu, die verfügbaren Optionen im Sinne einer möglichst einfachen mentalen Repräsentation aufzubereiten. In der zweiten Phase werden die jeweiligen Optionen abhängig von einem Referenzpunkt aus bewertet, gewichtet und es kommt zur Entscheidung für die bestbewertete Alternative. Diese Vorstellung des Entscheidungsprozesses ähnelt in hohem Maße dem konsumpsychologischen Ansatz zur extensiven Entscheidung (Kap. 3.1.3, S. 47) Entscheidungen von Steuerpflichtigen würden sich demnach in etwa wie folgt darstellen:

Aufbereitungsphase

In der Aufbereitungsphase setzt sich der Steuerpflichtige bewusst und möglichst rational mit seiner steuerlichen Situation auseinander: Er verschafft sich einen Überblick über die eigene finanzielle und berufliche Situation und bestimmt bzw. aktualisiert seine Referenzpunkte. Zusätzlich trägt er aktiv Informationen über die ihn betreffenden steuerrechtlichen Anforderungen zusammen. Existiert eine grundsätzliche Bereitschaft oder sogar ein expliziter Wille zum Steuerwiderstand – etwa aufgrund entsprechender Motivation oder hoher Reaktanz –, dann erkundet er seine diesbezüglichen Möglichkeiten bzw. Gelegenheiten, entwickelt spezifische Strategien zur Nutzung der Gelegenheiten oder plant, wie er die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Gelegenheiten gezielt erhöhen kann, indem er sein berufliches Verhalten oder Geschäftsgebaren entsprechend anpasst. Empfindet der Steuerpflichtige die Besteuerung hingegen als legitim und angemessen, wird er mehr Sorgfalt darauf verwenden, allen steuerlichen Anforderungen möglichst genau zu entsprechen und allenfalls gesetzmäßige Abzugsmöglichkeiten zu nutzen. Zwischen diesen beiden Extremen existieren zahlreiche Abstufungen.

Alle nach subjektiver Einschätzung verfügbaren Optionen werden vorläufig und sukzessive untersucht. Dabei bestimmt vor allem der diesen Optionsprüfungen zugrunde gelegte Referenzpunkt, was als Gewinn und was als Verlust bewertet wird (*Kodierung*). Abgewogen wird auch unter Zuhilfenahme der subjektiven mentalen Modelle und Schemata, die sich im Laufe der Zeit zu den Steuern, aber auch zu anderen relevanten Größen wie Gewinn, Verlust, Lebensstandard etc. gebildet haben. Die Aufbereitungsphase dient u.a. der Vereinfachung mentaler Repräsentation, daher gelangen in der Regel nur die als relevant erachteten Faktoren in den Aufmerksamkeitsfokus; andere werden ausgeblendet. So ist beispielsweise denkbar, dass hinsichtlich der Folgen von Steuerhinterziehung die subjektive Einschätzung der Entdeckungswahrscheinlichkeit von der im sozialen Umfeld wahrgenommenen Anzahl strafrechtlicher Fälle disproportional beeinflusst wird, wobei die im Bekanntenkreis wahrgenommenen Kontakte mit Strafverfolgungsbehörden nicht unbedingt mit Steuerdelikten zusammenhängen müssen; dass die Kenntnis von Steuerhinterziehern im eigenen sozialen Umfeld Einstellungen von Steuerpflichtigen beeinflusst, ist empirisch belegt.

Kodierung, Vereinfachung und *Streichung* zählen zu den zentralen Operationen in der Editier- bzw. Aufbereitungsphase, ebenso *Kombination* und *Segregation*: Steuerpflichtige dürften oft die Wahrscheinlichkeiten von Entdeckung und Bestrafung kombinieren, da sie subjektiv als ähnlich und untrennbar miteinander verknüpft eingeschätzt werden und sich kombiniert leichter und ressourcengünstiger verarbeiten lassen. Die Komplexität der heterogenen, teils widersprüchlichen Informationen erfordert in der Regel Komplexitätsreduktion, wie beispielsweise durch Repräsentativitätsheuristik: Wenn viele Steuerpflichtige aus der Referenzgruppe des Zensiten über erfolgreiche Steuerhinterziehung berichten, reduziert dies zwar nicht die Entdeckungswahrscheinlichkeit de facto, kann dem Steuerbürger aber das Gefühl der Sicherheit vor Entdeckung vermitteln – er segregiert die Komponente der vermeintlich vertrauenswürdigeren Erfahrungsberichte aus seinem sozialen Umfeld von der Komponente der (unbekannten, schwer einschätzbaren) objektiven Entdeckungswahrscheinlichkeit und ignoriert fortan die unbekannte Größe. Hat er selbst mehrfach und erfolgreich Steuern hinterzogen, kann sich dieses Gefühl der (scheinbaren) Sicherheit aufgrund der Anomalie der Selbstüberschätzung zusätzlich verstärken, während andererseits Informationen zur Steigerung der Steuerehrlichkeit zwecks Reduzierung kognitiver Dissonanz gemieden, segregiert oder ausgeblendet werden können.

Die Aufbereitungsphase strukturiert damit die subjektiv als relevant betrachteten Komponenten der Entscheidungssituation: die Repräsentation der steuerlichen Lage, den aktuellen Referenzpunkt (d.h. insbesondere der finanzielle Status quo), potenzielle Handlungsalternativen (Steuerehrlichkeit und verschiedene Varianten der Noncompliance), die zu erwartenden Auswirkungen des jeweiligen Verhaltens und die jeweilige subjektive Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Auswirkungen.

Evaluierungsphase

In der Evaluierungsphase werden die unterschiedlichen Auswirkungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten jeweils einzeln bewertet und auf ihre wesentlichen Aspekte komprimiert. So wird zum Beispiel auf Basis der verfügbaren Informationen und der subjektiven, selektiven Bewertung der Informationen geschätzt, inwiefern Zusatzverdienste, die nicht bei der Einkommensquelle besteuert wurden, dem Finanzamt gemeldet werden sollen oder eventuell ohne übermäßiges Risiko vollständig einbehalten werden könnten.

Dabei können Ambivalenzkonflikte entstehen, wenn die bevorzugte Entscheidung sowohl Merkmale mit positivem als auch solche mit negativem Anreizcharakter aufweist. Steuerdelikte locken einerseits mit finanziellen Zugewinnen – andererseits droht bei der Entdeckung eine Strafe. „Konflikte sind motivationale Spannungen, die sich nicht so ohne Weiteres rational lösen lassen.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:167) Sie führen zu einer Verunsicherung, auf die das Individuum in der Regel entweder mit einer Unterbrechung des Entscheidungsprozesses reagiert, mit einem Aufschieben der Entscheidung (und der Absicht, zwischenzeitlich die Unsicherheit mit Hilfe zusätzlicher Informationen zu reduzieren), mit einer Verdrängung (Anspruchsniveau senken und auf vertraute Verhaltensroutinen zurückgreifen) oder mit einer impulsiven Ausweichreaktion.

„Konflikte sind motivationale Vorgänge, die das Individuum aktivieren und dadurch den gesamten Entscheidungsprozess der Konsumenten anregen. Sie intensivieren die Informationsverarbeitung und können, je nach Stärke, aus einem ‚kalten‘ Entschei-

dungsprozess einen ‚heißen‘ machen (...). Da gilt aber nur, wenn der Konflikt eine bestimmte *Schwelle* überschreitet.“ (Kroeber-Riel & Weinberg 2003:168)

Am Ende fällt – laut *prospect theory* – die Entscheidung zugunsten *derjenigen* Option, die den höchsten subjektiven Gesamtwert aufweist, der vor allem aus dem Einfluss der Entscheidungsgewichte und der subjektiven Bewertung der einzelnen Optionen, abhängig vom Referenzpunkt, resultiert.

Die Entscheidungsgewichte entstehen aufgrund der kognitiven, psychischen Restriktionen und der dadurch verursachten Anomalien: Individuen neigen dazu, das Eintreten geringer Wahrscheinlichkeiten überzubewerten, mittlere und hohe Wahrscheinlichkeiten zu unterschätzen, aber sehr hohe Wahrscheinlichkeiten wie Sicherheiten zu behandeln. Die Wahrscheinlichkeit einer Überprüfung der Steuererklärung wird meist höher geschätzt, als sie tatsächlich ist; gleichzeitig wird die mittlere bis hohe Wahrscheinlichkeit, dass es nicht zu einer Entdeckung falscher Angaben kommt, in der Regel unterschätzt. Selbstüberschätzung (*overconfidence*) und Kontrollillusion können zu falschen Erwartungen bezüglich der Verhaltenskonsequenzen führen, etwa, wenn der Steuerpflichtige subjektiv davon überzeugt ist, im Besitz aller relevanten Informationen zu sein, obwohl er aufgrund selektiver Wahrnehmung bestimmte Informationen systematisch ausblendet. Die Überschätzung der Bedeutung vorliegender Informationen ist ein gängiges Resultat der Verfügbarkeitsheuristik: Individuen orientieren sich in ungewohnten Situationen ohne greifbare Handlungsroutine an mental schnell und einfach abrufbaren Fällen oder Beispielen, an die sie sich spontan erinnert fühlen oder die ihnen vergleichbar erscheinen (Stephan 1999:118). So mögen Steuerpflichtige, deren Bekannte behaupten, sie hätten schon häufig unentdeckt Steuern hinterzogen, die Entdeckungswahrscheinlichkeit auch deshalb verzerrt einschätzen, weil ihnen einerseits spontan zahlreiche Beispiele für ‚erfolgreiche‘ Steuerhinterziehung einfallen, während sie sich andererseits an niemanden im persönlichen Umfeld erinnern, der schon einmal wegen Steuerhinterziehung belangt worden wäre.

Ausblenden und systematisches *Ignorieren* von Informationen findet besonders dann statt, wenn sich Informationen nicht in das bereits akzeptierte Gesamtbild fügen lassen und kognitive Dissonanz hervorrufen. Das Nichtwahrnehmen bzw. Verdrängen der – tatsächlich relevanten – Informationen, die sich irritierend oder störend auswirken können, ist eine Ausweich- oder Verdrängungsstrategie, um dem inneren kognitiven Widerspruch zu entkommen. Eine andere Strategie zur Vermeidung kognitiver Dissonanz besteht in der Nutzung von *Neutralisationen*: Die geplante Steuerhinterziehung steht im Widerspruch zum Selbstbild des rechtschaffenen Bürgers, der nicht als kriminell stigmatisiert werden möchte – also wird das Delikt neutralisiert, etwa indem man es als berechtigtes Mittel zum Steuerwiderstand deklariert, mit dem sich das ‚arme Opfer‘ gegen den ‚bösen Staat‘ zur Wehr setzt, indem man es als Kavaliersdelikt bewertet oder den Hinterziehungsbetrag als verschwindend gering bezeichnet, der dem Staat überhaupt nicht auffällt und der Gesellschaft nicht schadet.

Ein vermeintlich rationaler, strategischer Entscheidungsprozess erweist sich somit bei näherer Betrachtung als Vorgang, der durch zahlreiche, meist unbewusste Restriktionen und Anomalien verzerrt wird. Zudem nimmt die ohnehin begrenzte Rationalität der Entscheidung mit sinkender subjektiver Betroffenheit ab: Auf einer höheren Ebene der Ent-

scheidungsfindung, etwa wenn der Steuerpflichtige sich aufgrund starker persönlicher Betroffenheit sehr engagiert, motiviert und konzentriert mit seiner steuerlichen Lage auseinandersetzt, wird er den Entscheidungsprozess aktiv, strategisch und mit hoher kognitiver Beteiligung angehen. Er wird gezielt nach möglichst vielen nützlichen Informationen suchen, gegebenenfalls seine Rahmenbedingungen an steuerliche Konditionen anpassen und sein steuerlich relevantes Verhalten – unabhängig davon, ob dieses eher in Richtung Compliance oder Steuerhinterziehung tendiert – möglichst bewusst und rational planen und gestalten. Doch je geringer das Involvement und je niedriger die Entscheidungsebene, desto weniger bewusst und geplant fällt die Entscheidung aus. Steuerpflichtige, für die die Auseinandersetzung mit ihrer steuerlichen Situation relativ unwichtig ist, delegieren diese oft an Fachleute und lassen sich in hohem Maße in der Entscheidungsfindung beeinflussen oder agieren eher passiv, emotional labil und impulsiv; womöglich streben sie aus Gründen der zeitlichen und emotionalen Entlastung auch gar keinen rationalen Entscheidungsprozess an.

Viele Steuerpflichtige ‚schenken‘ dem Staat sogar regelmäßig mehr oder weniger bewusst Geld, indem sie auf berechnete steuerliche Abzugsmöglichkeiten verzichten. Diese dem Staat von Jahr zu Jahr unberechtigt zufließenden Steuermittel erreichen ein enormes Ausmaß, das Schätzungen des Bundes der Steuerzahler zufolge sich auf etwa eine halbe Milliarde Euro beläuft.² Dies kann durch Altruismus oder Trägheit hervorgerufen werden, oder durch einer Kosten-Nutzen-Abwägung derjenigen Steuerzahler, nach deren Ansicht der Aufwand für die Steuererklärung höher ist als die erwartete Steuererstattung. Steuerlich relevante Entscheidungsprozesse basieren oft nicht auf einer umfassenden Kalkulation, bei der es viele komplexe Zusammenhänge zu berücksichtigen gilt, sondern auf einfachen Faustregeln, bei denen allenfalls grob überschlagen wird, welches Verhalten sich im Erstattungsergebnis lohnen könnte und welches nicht. Vor diesem Hintergrund kann es sich als effizient und damit ausgesprochen ‚rational‘ erweisen, wenn man sich an den *rules of thumb* orientiert, selbst, wenn man dadurch zu viel Steuern zahlt. Einfache Heuristiken können zu vorteilhaften Entscheidungen führen, ohne viel Aufwand für Zeit und Anstrengung für Informationsbeschaffung und -verarbeitung.

Situationen, in denen Entscheidungen getroffen werden, können *prospect theory* und sozialpsychologischen Ansätzen zufolge ganz erheblichen Einfluss auf den Ausgang der Entscheidung ausüben. Die Rechtfertigung einer Handlung hängt oft von Kontexteffekten (*frames*) ab; ein- und dieselbe Entscheidung kann je nach Frame völlig unterschiedlich bewertet werden. Dabei handelt es sich um mentale Denkstrukturen, die sich – meist angeregt durch äußere, situative Umstände – auf den Entscheidungsprozess auswirken. Frames aktivieren beispielsweise durch die Wahl bestimmter Wörter spezifische kognitive Schemata und damit Werte und Emotionen, wie beispielsweise mit einem Begriff wie *tax relief* (Anderson 2001:348; vgl. Kap. 3.3.2, S. 97).

Entscheidungsverhalten wird aus Sicht der *behavioral finance* nicht in erster Linie durch eine Nutzenmaximierungskalkül gesteuert, sondern von der Suche nach einer befriedigenden Lösung bestimmt. Entscheidungen unter Unsicherheit fehlen relevante

2 Dies geht aus einem persönlichen Gespräch mit dem Leiter der Steuerabteilung beim BdSt-NRW, Hans-Ulrich Liebern, aus dem Jahre 2006, hervor.

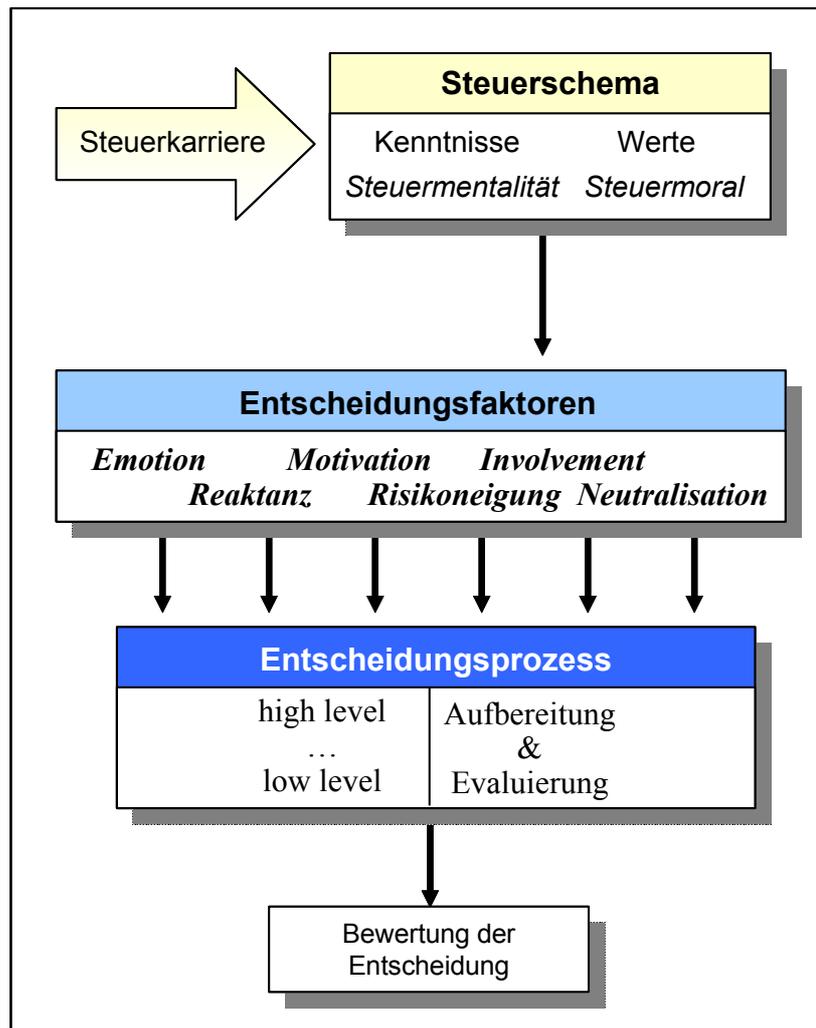
Aspekte und Faktoren, wichtige Fragen sind nicht geklärt oder können nicht beantwortet werden. In solchen Situationen wird der Entscheidungsprozess häufig nicht auf Basis der faktisch besten Lösung bewältigt, sondern zugunsten derjenigen Option, die sich – vor sich selbst und/oder vor anderen – am leichtesten *rechtfertigen* lässt.

Die letztendlich getroffene Entscheidung lässt sich als konkrete Verhaltensabsicht auffassen: zugespitzt geht es um die Wahl zwischen Compliance oder Noncompliance. Die Reaktion der Finanzbehörde, die die Steuererklärung entweder (vorläufig) akzeptiert oder früher oder später einen Hinterziehungsversuch aufdeckt, nachweist und ahndet, führt zu Rückkopplungseffekten beim Steuerpflichtigen, die er nutzt, um sein Informations- oder Entscheidungsverhalten entsprechend anzupassen.

Die angesprochene Dichotomie des Verhaltens zwischen Compliance und Noncompliance bezieht sich auf die jeweils aktuelle, fallspezifische kognitive Entscheidung bzw. die Verhaltensabsicht, und auch der Steuerpflichtige dürfte sich bei einem vorsätzlichen Hinterziehungsversuch über diese Dichotomie und die Illegalität bewusst sein. Die generelle Einstellung zur Compliance bzw. das diesbezügliche mittel- und langfristige Verhalten des Steuerpflichtigen lässt sich mit einer dichotomen Unterscheidung nur unzureichend erfassen, da es zwischen stets steuerehrlichen Bürgern und ‚unverbesserlichen‘ Steuerhinterziehern eine Vielzahl von Abstufungen gibt, wie die folgenden Unterkapitel zeigen werden.

Entscheidungen beinhalten verschiedene **Bedeutungsebenen**; auf wichtigen Ebenen verläuft der Prozess eher rational und aktiv, auf weniger wichtigen passiv und impulsiv. Selbst vermeintlich rationale Entscheidungen werden durch Restriktionen, Anomalien, situative Einflüsse und Kontexte beeinträchtigt. Gesucht wird nicht der maximalen Nutzen, sondern eine **befriedigende** Lösung.

Grundsätzlich lassen sich beim Entscheidungsprozess zwei Phasen unterscheiden: In der **Aufbereitungsphase** werden die zur Verfügung stehenden Alternativen mit verschiedenen Methoden vereinfacht, um die mentale Repräsentation zu erleichtern. In der **Evaluierungsphase** werden die Alternativen einzeln bewertet; die Entscheidung fällt zugunsten der Option mit der besten Bewertung.

Abb. 3-19: Lernkonstrukte (Zusammenfassung Kap. 3.4)

3.5 Zwischen Compliance und Noncompliance

Das gegebenenfalls von außen erkennbare Verhalten als Resultat der steuerlichen Entscheidungssituation wird in der Regel danach unterschieden, ob das Individuum seinen steuerlichen Pflichten nachkommt (Compliance) oder nicht (Noncompliance). Compliance und Noncompliance mögen auf den ersten Blick als eindeutige Begriffe erscheinen, bergen aber bei genauerer Betrachtung große definitorische Schwierigkeiten (die bei den deutschen Pendanten Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung kaum geringer ausfallen). Die Begriffe stammen aus dem angloamerikanischen Raum, wobei *compliance* (Einwilligung, Erfüllung, Befolgung) sinngemäß für die „Einhaltung bestimmter Regeln“ (Gablers Wirtschaftslexikon 2000:636) steht. Im Zusammenhang mit der Besteuerung bedeutet dies die grundsätzliche Bereitschaft zum Entrichten von Steuern, genauer: steuerlich relevante Angaben werden fristgerecht und in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und rechtlichen Entscheidungen eingereicht; die Motivation des Verhaltens spielt dabei keine Rolle:

„Compliance with reporting requirements means that the taxpayer files all required tax returns at the proper time and that the returns accurately report tax liability in

accordance with the Internal Revenue Code, regulations, and court decisions applicable at the time the return is filed.“ (Roth, Scholz & Witte 1989:21)

Bei der Übersetzung des englischen Wortes *noncompliance* ins Deutsche tauchen in der Regel zwei unterschiedliche begriffliche Inhalte auf (Schäfer 1992:500; Langenscheidt 1997:433): Nichteinhaltung und Zuwiderhandlung, also eine vergleichsweise wertfreie Umschreibung eines Verhaltens, das nicht im Einklang mit Anforderungen, Gesetzen, Regeln o.ä. steht, und im zweiten Fall eine eher absichtsvolle Verweigerung eines geforderten oder erwarteten Verhaltens.

Noncompliance als Zuwiderhandlung bezeichnet vor allem *underreporting*, wenn Steuerzahler in der Erklärung die Steuerschuld in unzulässiger Weise mindern (Roth, Scholz & Witte 1989:21). *Noncompliance* als Nichteinhaltung umfasst zusätzlich Versäumnisse in steuerlichen Angelegenheiten, also zum Beispiel fehlerhafte Berechnungen in der Steuererklärung, die keinen Hinweis auf absichtsvollen Steuerbetrug enthalten (IRS 1996:3), des Weiteren die vollständig versäumte Abgabe einer Steuererklärung (*nonfiling*), die auf betrügerische Absicht oder auf Unkenntnis der Notwendigkeit der Abgabe zurückgehen kann, sowie *overreporting*, wenn der Steuerzahler in seiner Erklärung eine höhere als die zutreffende Steuerschuld meldet – eine Form der *noncompliance*, die dem Steuerpflichtigen zum Nachteil gereicht.

Gerade im Hinblick auf empirische Analysen bietet der Begriff der *noncompliance* den Vorteil, dass er auch solche Fälle umfasst, bei denen die Motivation – insbesondere eine gegebenenfalls vorhandene Absicht oder Vorsätzlichkeit – des Verhaltens nicht eindeutig geklärt werden kann, was bei näherer Betrachtung vergleichsweise häufig vorkommt. Die Mehrzahl der theoretischen Forschungsansätze und empirischen Studien basiert in Sachen Steuerhinterziehung auf der Annahme der Vorsätzlichkeit; nicht intendierte Steuerverkürzung wird in der Regel ignoriert oder mit dem Verweis auf geringe Bedeutung vernachlässigt.

Die US-Steuerbehörde IRS stellte für das Steuerjahr 1989 in jeder sechsten Steuererklärung – und damit in insgesamt mehr als 17 Millionen Fällen – simple Schreib- oder Rechenfehler fest (Long & Swingen 1991:649). 1992 verursachten Rechen- und Schreibfehler in US-amerikanischen Steuererklärungen einen Anteil von etwa 0.1% der gesamten Einkommensteuerausfälle; absolut handelt es sich dabei immerhin um einen Betrag von ca. 100 Millionen US-Dollar (IRS 1996:5). 1979 haben 6% der Steuerzahler ihr zu versteuerndes Einkommen sogar überhöht angegeben; die Gründe für dieses selbst schädigende Verhalten sind unklar (Roth, Scholz & Witte 1989:50).

Für Deutschland sind keine entsprechenden Befunde bekannt, aber angesichts des umfassenden deutschen Steuerrechts wäre es verwunderlich, wenn sich die Situation deutlich von den US-amerikanischen Bedingungen unterscheiden würde. Die hohen Fehlerquoten weisen darauf hin, dass unbeabsichtigte Hinterziehung, selbst wenn sie sich nicht im Fokus des Forschungsinteresses befindet, nicht ohne Weiteres ignoriert werden darf, auch wenn sie quantitativ nur einen geringen Anteil am Steuerausfall hat. Zudem erfüllt auch nicht intendiertes Vorenthalten von Informationen oder versehentliche Fehlberechnung den Tatbestand der Steuerhinterziehung im rechtlichen Sinne, stellt aber einen deutlichen Unterschied im Verhalten des Steuerpflichtigen dar. Demzufolge ist bei der

wissenschaftlichen Definition von Steuerhinterziehung zumindest zu erörtern, welche Rolle die Motivation spielt.

Schwierigkeiten ergeben sich auch bei der Feststellung des Tatbestandes einer Steuerverkürzung an sich: Untersuchungen von Steuererklärungen zeigen, dass die Bewertung steuerlicher Sachverhalte in hohem Maße von der individuellen Beurteilung durch Sachverständige, also Mitarbeiter von Steuerbehörden, sowie abhängt (Elffers 1991:133-157; Brandstätter 1994:235; Clotfelter 1983:364; Roth, Scholz & Witte 1989:20; Long & Swingen 1991:646; Andreoni, Erard & Feinstein 1998:820). Steuerlich relevante Sachverhalte lassen sich in vielen Fällen nicht eindeutig bestimmen und umfassen häufig Grenzfälle, die von der Finanzbehörde, den Steuerberatern und den Steuerzahlern unterschiedlich bewertet werden, etwa bei der Frage, wann eine Tätigkeit als Hobby und wann als Erwerbstätigkeit einzuschätzen ist, oder in welchen Fällen Sonderausgaben als abzugsfähig gelten können. Dies spiegelt sich auch darin wider, dass in den USA fast jedem achten Steuerbescheid aufgrund von Fehlern oder zweifelhafter Berechnung der Steuerbehörde erfolgreich widersprochen wird (Roth, Scholz & Witte 1989:24). Noch deutlicher tritt das Problem der Ambiguität aber darin zu Tage, dass einer Studie der IRS zufolge 2,5% der Steuerpflichtigen steuerrechtliche Bereinigungen und 7,8% steuerliche Abzüge zu ihren Ungunsten (!) vornehmen (Roth, Scholz & Witte 1989:51).

Compliance und Noncompliance werfen in der Realität definitorische Probleme auf. Im Folgenden ist unter **Compliance** Steuerehrlichkeit im Sinne der freiwilligen und korrekten Beachtung steuerlicher Regeln zu verstehen. **Noncompliance** steht für die Gesamtheit aller Formen der Nichteinhaltung steuerlicher Anforderungen, umfasst also versehentliche Versäumnisse, fahrlässige Steuerverkürzung, absichtlichen Steuerwiderstand und vorsätzliche Steuerhinterziehung.

3.5.1 Formen und Motive von Compliance

Sowohl die Vielfalt verhaltensbestimmender Faktoren als auch die zahlreichen unterschiedlichen Verhaltensweisen erfordern eine Differenzierung der simplen Dichotomie zwischen Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung, ohne dabei fallspezifische Besonderheiten überzubewerten. Die Versuche, das Verhalten von Steuerpflichtigen gleichermaßen differenziert und strukturiert zu analysieren, haben zur Konstruktion von Steuerzahler-Typologien beigetragen und zeigen auf, warum sich Bürger steuerehrlich verhalten.

Eine frühe, dreigliedrige Typologie stützt sich auf eine sozialpsychologische Unterscheidung individueller Anpassungsformen (Vogel 1974:509) mit deutlichen Parallelen zur Theorie der moralischen Entwicklung nach Kohlberg (vgl. Kap. 3.4.2, S. 75). Demzufolge kann ein Individuum eine Handlung ausführen,

1. um eine gewünschte Reaktion zu erhalten, z.B. aus Angst vor Strafe,
2. um den Erwartungen anderer zu entsprechen oder
3. weil das Verhalten mit dem eigenen Wertesystem übereinstimmt.

Compliance könnte dementsprechend aus drei prinzipiell verschiedenen Motiven resultieren:

Tab. 3-11: Motive für Tax Compliance nach Vogel (1974)

Typ A	einer eventuellen Strafe seitens der Steuerbehörden o.ä. entgehen
Typ B	spezielle Rollenerwartungen, die aus dem sozialen Umfeld an die Steuerehrlichkeit des Individuums herangetragen werden
Typ C	Übereinstimmung zwischen steuerehrlichem Verhalten und den eigenen Wertorientierungen

Die bisherigen Ausführungen über das Verhalten von Steuerpflichtigen zeigen jedoch, dass steuerliche Entscheidungen von vielen erfahrenen und routinierten Zensiten nicht jedes Mal komplett neu überdacht, sondern eher habitualisiert behandelt werden (vgl. Kap. 3.1.4, S. 18). Habituelle Entscheidungen können sogar daraus entstehen, dass Individuen den kognitiven Aufwand eines Täuschungsmanövers, einer Irreführung der Steuerbehörden scheuen. Diese Motive für Compliance werden in der dreigliedrigen Typologie nicht berücksichtigt.

Eine stärkere Differenzierung steuerehrlichen Verhaltens erlaubt die Typologie von Kidder und McEwen (1989:49), die acht verschiedene Compliance-Typen umfasst (Tab. 3-12). Dabei zeigen sich deutliche Überschneidungen mit der dreigliedrigen Typologie: So entspricht Typ 1 in hohem Maße Vogels Typ A, da in beiden Fällen Angst vor Strafe ausschlaggebend für steuerehrliches Verhalten ist. Typ 6 entspricht den Vogelschen Rollenerwartungen (B); auch die vermittelte Compliance (Typ 7) entsteht durch den Einfluss anderer Personen, etwa durch Freunde oder Steuerfachleute, die den Steuerzahler zu ehrlichem Verhalten anhalten. Und was Vogel unter der Übereinstimmung mit dem eigenen Wertesystem versteht (C), nennen Kidder und McEwen loyale Compliance (Typ 5).

Tab. 3-12: Compliancetypen nach Kidder & McEwen (1989)

Compliancetyp	Gründe für Tax Compliance
1. defensive Compliance	Reaktion auf Abschreckung durch Steuerbehörden
2. strukturierte Compliance	aufgrund der Reduktion von Alternativen, z.B. durch Einbehaltung von Steuern
3. eigennützige Compliance	optimale Ausschöpfung legaler Steuersparmöglichkeiten
4. habitualisierte Compliance	Nutzung von Verhaltensmustern und Routinen
5. loyale Compliance	Wahrnehmung der moralischen Verpflichtung
6. soziale Compliance	aufgrund von Erwartungen im sozialen Umfeld
7. vermittelte Compliance	aufgrund der Empfehlung anderer (Steuerberater, Freunde)
8. Compliance aus Trägheit	aufgrund mangelnden Aufwandes an Zeit oder Energie

Die übrigen Typen stellen Erweiterungen dar: Typ 2 (strukturierte Compliance) ist weitgehend der Möglichkeit der Steuerhinterziehung ‚beraubt‘ und hat beispielsweise aufgrund der Einbehaltung von Steuern faktisch nur begrenzte oder überhaupt keine Gelegenheit zum Begehen von Steuerdelikten. Dies sagt nichts über die innere Überzeugung des Individuums aus – es kann durchaus zur Hinterziehungsdelikten kommen, wenn sich eine Gelegenheit ergibt. Eigennützige Compliance (Typ 3) praktizieren Steuerpflichtige, die

sich so gut wie möglich über steuerlich relevante Dinge informieren und ihre legalen Optionen zum Steuersparen optimal ausreizen wollen; nichtsdestotrotz bleiben sie steuerlich. Habitualisierte Compliance (Typ 4) hat sich über die routineartigen Verfahrensabläufe im Laufe der Zeit eingestellt und wird nicht mehr fallweise bewusst überdacht; auch die Compliance aus Trägheit (Typ 8) führt ohne innere Überzeugung zur Erfüllung, nicht selten sogar zum Übererfüllen der Steuerschuld, bei dem Steuerzahler höhere Beträge als notwendig entrichten.

Die acht Kategorien von Kidder und McEwen berücksichtigen also auch Gelegenheit, Habitualisierung und Trägheit als Motive für Compliance. Aus dem SOR-Modell geht jedoch hervor, dass Steuerehrlichkeit auch die Folge eines unzureichenden Involvements oder einer nur sehr schwachen Emotion bzw. unzureichenden Aktivierung des Individuums durch äußere Einflüsse sein kann. Steuerzahler können des Weiteren deshalb ihre Steuern wahrheitsgemäß erklären, weil sie gar nicht wissen, auf welche konkrete Weise sie Steuern hinterziehen könnten.

Eine umfassende Typologie von Compliancegründen sollte auch die Faktoren Involvement, Aktivierung und sachliche Kenntnisse beinhalten (vgl. Tab. 3-13). Den ersten beiden Typen wird eine intrinsische Motivation unterstellt.³ Das Gefühl der moralischen Verpflichtung zur Erfüllung der Steuerpflicht entspringt zweifellos einem inneren Antrieb und auch die eigennützige finanzielle Nutzenmaximierung wird an dieser Stelle als intrinsisch definiert, wenngleich es gute Gründe dafür geben mag, das Streben nach Reichtum in gewissem Sinne als fremdbestimmt zu verstehen (Müsseler & Prinz 2002:257).

Während die letzten beiden Typen, Mangel an Gelegenheit und Angst vor Strafe, aufgrund ihrer Abhängigkeit von äußeren Rahmenbedingungen ebenso eindeutig extrinsisch motiviert erscheinen, handelt es sich in den übrigen Fällen um Mischtypen: Bei Typ 3 werden die Erwartungen an die Rolle zwar von außen beeinflusst oder definiert, vom Subjekt aber internalisiert und auch in Abwesenheit anderer umgesetzt – somit letztlich wieder aus dem inneren Antrieb, den Rollenerwartungen zu entsprechen. Typ 4 handelt (oder handelt eben nicht) vor allem aufgrund (innerer) Gewohnheit und Trägheit, hat sein Verhalten in der Regel aber den (äußeren) Rahmenbedingungen angepasst und kann bei einer Veränderung dieser Bedingungen sein Verhalten neu ausrichten. Eng verwandt, aber doch verschieden von Typ 4 ist Typ 5, dem ebenfalls die nötige Energie fehlt, um sich anders als steuerehrlich zu verhalten; während bei Typ 4 aber von einer allgemeinen inneren Antriebsschwäche als Charaktereigenschaft auszugehen ist, bleibt Typ 5 vor allem deshalb passiv, weil die individuelle Reizschwelle unterschritten wird: sobald sich entweder die Reizschwelle verändert (intern), etwa weil dem steuerlichen Thema plötzlich eine höhere Aufmerksamkeit zuteil wird, oder sich die Reize selbst verstärken (extern), zum Beispiel aufgrund steigender Steuern, wird das Individuum aktiviert, fühlt sich stärker involviert und zum Handeln veranlasst, was sich in einem Anstieg des Steuerwiderstands äußern kann. Ein Mangel an sachlichen Kenntnissen, wie Steuern unentdeckt verkürzt werden können, lässt sich ebenfalls nicht eindeutig einer intrinsischen oder extrinsischen Motivation zuordnen; zwar können einschlägige Informationen nur von äußeren Quellen

3 In der Literatur existiert kein einheitlicher Gebrauch der Begriffe *intrinsisch* und *extrinsisch*: So wird intrinsisch z.T. auch als *dem angestrebten Ziel innewohnend* verstanden (z.B. Wiswede 2000:199); hier bedeutet intrinsisch, dass man *in Übereinstimmung mit der eigenen inneren Auffassung* handelt.

bezogen werden, aber mit der Zeit lässt sich auch ein Informationsdefizit habitualisieren bzw. internalisieren, wie es beispielsweise im Klischee „der kleine Mann hat ja gar keine Möglichkeit, Steuern zu hinterziehen ...“ zum Ausdruck kommt.

Tab. 3-13: Bedingungen, Motivationen und Verhaltenskonsistenz verschiedener Compliancegründe

	Compliancegrund		Motivation	Konsistenz
1	Loyalität	moralisch von der Zahlungspflicht überzeugt	intrinsisch	sehr hoch (wenn Werte und Verhalten kongruent)
2	Legale Sparmodelle	Sparen als Hobby oder Spiel, aber immer auf der legalen Seite	intrinsisch	hoch (aufgrund Eigennutz)
3	Rollenerwartungen	Steuerzahlen aufgrund zugeschriebener Rolle/ Motivation durch andere	intrinsisch/ extrinsisch	mäßig
4	Habitualisierung	Routine oder Mangel an Energie bzw. Zeit verhindern bewusste Verhaltensveränderung	intrinsisch/ extrinsisch	mäßig
5	Aktivierungsdefizit	Besteuerung bleibt unterhalb der Reizschwelle von Involvement oder Aktivierung	intrinsisch/ extrinsisch	gering
6	Informationsdefizit	sachliche Kenntnisse für Delikte fehlen	intrinsisch/ extrinsisch	gering
7	Gelegenheitsmangel	Eliminierung der Handlungsalternative (z.B. Einbehaltung der Steuer)	extrinsisch	gering (abhängig von Gelegenheitsstruktur)
8	Sanktionsvermeidung	Angst (vor negativen Sanktionen)	extrinsisch	sehr gering (abhängig von Entdeckungs- und Strafwahrscheinlichkeit)

Ein weiterer Typus, der als Compliance *volens volens* bezeichnet werden kann; lässt sich nur schwer in das Schema integrieren. Diese gewissermaßen notgedrungene Steuerehrlichkeit könnte man aufgrund ihrer äußeren Erscheinungsform vor allem den Typen 6 bis 8 zuordnen, aber aufgrund ihrer intrinsischen Motivation auch als eigenständige Kategorie führen. Es handelt sich dabei um eine oberflächliche, quasi vorgetäuschte Compliance, bei der sich das Individuum mittels einer kognitiven Reaktanzstrategie in die unvermeidliche Steuerpflicht fügt, aber dennoch äußerst unzufrieden mit der Situation ist. Diese Frustration, die sich akut nicht entladen kann, wird konserviert und möglicherweise bei der nächsten politischen Wahl in Handlung umgesetzt, wenn sie den Ausschlag dafür gibt, dass mit dem Votum eine bestimmte steuerpolitische Richtung unterstützt wird. Man könnte also auch von einer *exit*-Compliance sprechen, im Sinne des Konzepts von Albert Hirschman (1974:27).

Die Konsistenz bzw. Verlässlichkeit und Prognostizierbarkeit des Verhaltens dürfte in hohem Maße von der Motivationslage abhängen: Je eher man ein steuerliches Verhalten als intrinsisch ansehen kann, desto wahrscheinlicher ist die Konstanz dieses Verhaltens.

Vorwiegend extrinsisch motiviertes Verhalten dürfte dagegen eher labil auf Veränderungen der Rahmenbedingungen reagieren – jemand, der bislang nur aus Mangel an Gelegenheit oder aufgrund hoher Entdeckungs- bzw. Strafwahrscheinlichkeit nicht delinquent geworden ist, wird dieses Verhalten bei einer entsprechenden Veränderung der Rahmenbedingungen eher ändern als jemand, der aufgrund seiner inneren Überzeugung Steuerehrlichkeit für eine moralische Pflicht hält.

Die Compliancegründe schließen sich nicht gegenseitig aus, sondern tendieren grundsätzlich eher zur Interdependenz. Es dürfte häufiger zu Mischformen bzw. zu Uneindeutigkeiten als zu monokausalen Gründen kommen, und in manchen Fällen machen Steuerpflichtige vielleicht auch aus der Not eine Tugend: So kann der Mangel an Gelegenheit oder die Angst vor Sanktionen die Herausbildung einer habitualisierten oder loyalen Compliance, unter Umständen auch einer nur zur Schau gestellten hohen Moral fördern. Die soziale Dimension von Compliance wiederum ist nicht nur für die Rollenerwartungen von Bedeutung, sondern zum Beispiel auch für Hinterziehungsgelegenheiten, die nur aufgrund sozial vermittelter Kompetenz erkannt werden können, oder bei der Angst vor Strafe, die auf subjektiven Entdeckungs- und Strafwahrscheinlichkeiten aufbaut, die wiederum auf Informationen oder direkten Beobachtungen der Erfahrungen anderer beruhen.

Zudem gibt es Wechsel und Übergänge von einem Compliancetyp zum anderen: Der strukturelle Mangel an Gelegenheit unterstützt die Entwicklung von Routinen und kann somit einen Übergang zur (habitualisierten) Compliance aus Gewohnheit oder aus Trägheit bewirken. Soziale Beeinflussung oder zunehmende Unzufriedenheit mit dem Steuersystem oder den staatlichen Gegenleistungen kann die subjektive Legitimationsgrundlage für (loyale) Compliance erodieren oder eliminieren, doch der Zensit bleibt nach wie vor steuerehrlich aus Gewohnheit, Trägheit oder Angst vor Strafe.

Compliance kann zahlreiche und sehr heterogene – z.B. psychische, moralische, soziale oder strukturelle - Gründe haben: Sie kann aus einer inneren Überzeugung resultieren, aus einer genauen Beachtung der Gesetze, aus dem Einfluss anderer, aus Gewohnheit, Trägheit, Mangel an Hinterziehungsgelegenheiten und Angst vor Strafe.

3.5.2 Formen von und Gründe für Noncompliance

Noncompliance ist nicht gleichbedeutend mit einem eindeutigen Tatbestand, der auf eine planmäßige gesetzeswidrige Handlung zurückzuführen ist, sondern vielmehr ein Sammelbegriff für verschiedene Verhaltensweisen, die von versehentlichen Fehlern als Ursache von unrichtigen steuerlichen Angaben am einen Pol bis hin zum vorsätzlichen schwerem Betrug mit der Absicht der Steuerverkürzung am anderen Pol eines Kontinuums reicht.

Eine Untersuchung der Noncompliance, die sich ausschließlich an den Begrifflichkeiten der Compliance orientiert, bringt brauchbare Ergebnisse, greift aber zu kurz – die Untersuchung abweichenden Verhaltens macht eine Auseinandersetzung mit dem Regelsystem und dem Vollzugsprozess, der die Abweichung von der Regel als solche deklariert, erforderlich, insbesondere in einem System wie dem Steuerrecht, in dem fortwährend neue Regeln definiert und bestehende modifiziert werden: Ein bestimmtes Verhal-

ten, das in *einem* Jahr in Übereinstimmung mit steuerlichen Regeln steht, kann im folgenden Jahr bereits im Widerspruch dazu stehen. So betrachtet kann Noncompliance ebenso Output der Entscheidungen des Gesetzgebers wie auch der Handlungen von Steuerzahlern sein.

„At any single point in time, compliance and noncompliance are a result of the decisions of political, legal, and administrative actors *and* of the behavior of taxpayers. (...) Not only are tax rules, like others, the product of shifting political decisions, but the meanings of existent rules are sometimes ambiguous, at least for taxpayers. Even the IRS warns people that the advice of its personnel cannot be relied upon as the final word on tax rules.“ (Kidder & McEwen 1989:56; Hervorhebung im Original)

Kidder & Ewen unterscheiden acht Typen von Noncompliance (vgl. Tab. 3-15):

Tab. 3-14: Noncompliancetypen nach Kidder & McEwen (1989)

Typ	Erläuterung
1. verfahrensbedingte Noncompliance	Versäumnisse beim Einhalten zeitlicher Fristen zur Abgabe von Steuererklärungen, falsche Verwendung von Formularen etc.
2. Noncompliance aus Unwissenheit	aufgrund von Unkenntnis komplexer, variabler, uneindeutiger Regeln
3. Noncompliance aus Trägheit	Ausgaben werden steuerlich geltend gemacht, obwohl Belege fehlen; Nebeneinkünfte werden verschwiegen, weil keine Rücklagen gebildet wurden
4. Asoziale Steuerhinterziehung	klassische Form, bei der Steuerpflichtige keine Verpflichtung empfindet, zum Gemeinwohl beizutragen; Trittbrettfahrer bzw. <i>free rider</i>
5. Symbolischer Steuerwiderstand	offener Protest gegen subjektive Ungerechtigkeit
6. Soziale Noncompliance	entsteht im Umfeld sozialer oder ökonomischer Beziehungsmuster, in denen Steuervermeidung ausdrücklich befürwortet wird
7. Vermittelte Noncompliance	durch den Rat sachkundiger Fachleute, u.U. mit dem Argument, „jeder macht es“.
8. Habitualisierte Noncompliance	entsteht über die Zeit, wenn Individuum ein entsprechendes Verhaltensmuster entwickelt

Nach Einschätzung der US-Steuerbehörde geht etwa die Hälfte der zivilrechtlichen Geldbußen auf Fehler bei der korrekten Entrichtung von Vorauszahlungen zurück, die einen beträchtlichen Aufwand an Zeit und Ressourcen in den Bereichen Buchhaltung, Belegführung und Beachtung von Fristen erfordern (Typ 1). Compliance kann sich vor diesem Hintergrund als Luxus erweisen, den sich nur wenige leisten können, da nur wenige über die nötigen Kenntnisse und Ressourcen verfügen.

„Steuerrebell“ (Typ 5) sind eine kleine und gut sichtbare Gruppe, die sich offen gegen das Zahlen von Steuern aussprechen, vor allem, weil sie mit der Verwendung der Steuern unzufrieden sind. Es können durchaus Beziehungen zwischen diesem Typus und *loyaler* und *struktureller Compliance* existieren.

Soziale Noncompliance (Typ 6) entwickelt sich beispielsweise bei Angestellten in einem Restaurant, die Mahlzeiten und Essensreste als nicht versteuerte Gehaltszusätze erhalten. Diese Steuervermeidung der Gehaltsempfänger ist mit den Erwartungen und ökonomischen Praktiken der Arbeitgeber eng verflochten. Ein weiteres Beispiel ist die marode Stahlwirtschaft in Pennsylvania, in der die Annahme eines schlecht, aber bar bezahlten Jobs, der der Steuerbehörde verborgen bleibt, eine mögliche Überlebensstrategie darstellen kann. Eine derartige Rezession kann ein moralisches Klima erzeugen, in dem es als ‚richtig‘ gilt, Steuern zu hinterziehen, weil die Regierung hinsichtlich der wirtschaftlichen Absicherung ihrer Bürger auf ganzer Linie versagt hat.

„Such events might create a whole cohort of persons who discover both the means and the justifications for certain forms of tax cheating.“ (Kidder & McEwen 1989: 61)

Bei habitualisierter Noncompliance (Typ 8) dienen Erfahrungen aus früheren Steuererklärungen als Schätzwerte für die aktuelle Deklaration und vermitteln ein Gefühl dafür, mit welchen Angaben man ‚erfolgreich‘ sein kann. So können vermittelte Noncompliance oder Noncompliance aus Trägheit den Anstoß zur erstmaligen Steuerhinterziehung geben, die in den Folgejahren dann zu einem Automatismus wird und in habitualisierte Noncompliance übergeht

Es lässt sich darüber streiten, ob man der Klassifikation weitere Typen hinzufügen kann, wie etwa die risikofreudige Noncompliance, bei der Steuerpflichtige in einer Art Katz-und-Maus-Spiel gegen die Finanzbehörden ‚antreten‘ und ihre Motivation mehr aus einem Gefühl der Überlegenheit und dem Nervenkitzel beziehen als aus bloßer finanzieller Bereicherung. In vielen Fällen dürfte es Überschneidungen mit den bestehenden Typen 4 und 5 geben und der Unterschied liegt vorwiegend in der Motivation für die Noncompliance.

Tab. 3-15: Bedingungen, Motivationen und Verhaltenskonsistenz verschiedener Noncompliancegründe

	Noncompliance	Motivation	Konsistenz
1	Habitualisierte Noncompliance	intrinsisch	hoch
2	Asoziale Steuerhinterziehung	intrinsisch	hoch
3	Noncompliance aus Trägheit	intrinsisch	hoch
4	Symbolischer Widerstand	intrinsisch/ extrinsisch	hoch
5	Noncompliance aus Unwissenheit	intrinsisch/ extrinsisch	mittel
6	Soziale Noncompliance	intrinsisch/ extrinsisch	mittel
7	Vermittelte Noncompliance	intrinsisch/ extrinsisch	mittel
8	verfahrensbedingte Noncompliance	extrinsisch	gering

Untersucht man die Typen auf ihre Verhaltenskonsistenz, so ist zu erwarten, dass sich die eher intrinsisch motivierten Formen der habitualisierten, asozialen und trägen Noncompliance als beharrlich erweisen, da sie auf mittel- bis langfristig ausgerichteten Ge-

wohnheiten und Einstellungen beruhen. Dies gilt *ceteris paribus* auch für den symbolischen Widerstand, selbst wenn dieser von äußeren Bedingungen abhängt, gegen die sich der Protest richtet; so lange sich die allgemeinen Umstände jedoch nicht ändern, existiert auch kein Grund, den Widerstand zu beenden.

Dagegen kann sich die Einstellung des Steuerpflichtigen zur Compliance leicht ändern, wenn ihm die eigene Unkenntnis bewusst wird oder wenn ihn die Einflüsse aus dem sozialen oder fachlichen Umfeld zu einer Verhaltensänderung bewegen, etwa weil Steuerdelikte plötzlich riskanter geworden sind oder sich das Individuum in ein anderes soziales Umfeld begibt. Sehr schnell ändert sich das Verhalten natürlich, wenn der Steuerpflichtige bisherige Verfahrensfehler erkennt und abstellt.

Noncompliance kann aus unbeabsichtigten Verfahrensfehlern entstehen, aus Bequemlichkeit oder Protest gegen unfaire Behandlung, aber auch aus dem egoistischen Motiv, den Staat und die Gesellschaft um eine große Menge Geld zu betrügen. Aufgrund der heterogenen Motive und Gründe ist eine differenzierte Betrachtung und Bewertung unerlässlich.

3.6 Typologien von Steuerpflichtigen

Obwohl das SOR-Modell der steuerlichen Entscheidungssituation vorrangig nicht einer Typologie, sondern der umfassenden, systematischen und detaillierten Analyse des Verhaltens von Steuerpflichtigen und den entsprechenden Implikationen für eine realistische Steuerpolitik dient, lassen sich nichtsdestotrotz Erkenntnisse für relevante Unterschiede zwischen Individuen ableiten, von denen an dieser Stelle einige exemplarisch vorgestellt werden sollen. Bereits in der Forschungsliteratur finden sich zahlreiche unterschiedliche Ansätze zu einer Typologisierung des steuerlichen Verhaltens.

So konstatiert Alm (1998:49) eine bemerkenswerte Vielfalt im Verhalten von Zensiten, von denen etwa die einen ständig und die anderen nie betrügen, einige Steuerhinterziehung als Spiel zu betreiben scheinen und wiederum andere über die Jahre hinweg inkonsistente, gar ambivalente Verhaltensstrategien verfolgen – um nur einige der genannten Verhaltensweisen wiederzugeben.

Hessing et al. (1992:304) fassen Steuerpflichtige in drei große Gruppen zusammen:

1. ehrliche Steuerzahler, die nie bewusst Steuern hinterziehen,
2. Steuerzahler, die hin und wieder Steuern hinterziehen, und
3. Steuerzahler, die oft Steuern zu hinterziehen versuchen.

Carroll (1989:254) unterscheidet auf der Grundlage empirischer Befunde im Wesentlichen fünf Typen von Steuerpflichtigen nach ihren Einstellungen:

1. ehrliche Steuerzahler,
2. Nutzenmaximierer,
3. besiegte Steuerzahler (*beaten taxpayers*),
4. Gerechtigkeitssucher (*equity seekers*) und
5. Bedürftige (*need mobilized*)

Er geht davon aus, dass Steuerpflichtige von einem Typen zum anderen wechseln können, wobei die genauen Umstände unklar sind; der Übergang vom ehrlichen Steuerzahler zum Gerechtigkeitssucher könnte unter Umständen aufgrund von Ungerechtigkeit und frustrierenden Erfahrungen mit Steuerformularen zustande kommen.

Vogel (1974:509) wendet in einem deduktiven Verfahren eine sozialpsychologische Typologie der individuellen Anpassung (Kelman 1961:62-65) auf das Steuersystem an, die auf der Unterscheidung zwischen Compliance, Identifikation und Internalisierung basiert: *Compliance* bedeutet in dieser Terminologie, dass ein Individuum eine Handlung ausführt, um dadurch eine erwünschte Reaktion seitens des Anderen oder der Gruppe zu erhalten. *Identifikation* steht für die Anpassung des Verhaltens, weil dieses mit einer befriedigenden Beziehung zum Anderen bzw. zur Gruppe assoziiert wird; *Internalisierung* liegt vor, wenn die Handlung mit dem eigenen Wertesystem übereinstimmt.

Diese Typologie ähnelt in ihrer Unterscheidung der Verhaltensmotivationen dem Kohlberg-Schema der moralischen Entwicklung (vgl. Kap. 3.4.2, S. 76): Das Verhalten wird ausgeführt, weil sich das Individuum davon eine bestimmte Reaktion seitens Anderer verspricht (Compliance ↔ Autoritätsmoral), weil es mit einer befriedigenden Beziehung assoziiert wird (Identifikation ↔ Gruppenmoral) oder weil es dem eigenen Wertesystem entspricht (Internalisierung ↔ Grundsatzmoral). Die stufenartige Abfolge, die von der Verwendung extrinsischer Verhaltensorientierung bis zu intrinsischen Wertmaßstäben reicht, dient auch zur theoretischen Erklärung der Entwicklung von Steuerschemata.

Typ 1 befolgt die steuerlichen Gesetze und Regeln – nicht, weil er sie unterstützt, sondern aus Angst vor Entdeckung und Strafe. Der zweite Typus bewertet das Steuersystem zwar nicht als fair, akzeptiert aber dessen Legitimation, während Typ 3 die Steuergesetze als gerecht anerkennt. Typ 4 akzeptiert die Legitimität des Steuersystems, hinterzieht aber Steuern aufgrund sozialen Drucks; der fünfte Typus hält das System für gerecht, aber zweifelt Legitimation der Steuergesetze und Regeln an, während Typ 6 das System als ungerecht bewertet und deswegen Steuern hinterzieht. Vogel erwartet, dass die Typen 4 und 5 eher selten vorkommen, was sich empirisch bestätigen lässt (vgl. Tab. 3-16):

Tab. 3-16: Verteilung der Anpassungstypen

(N=1.217)		Prozent
Konformität	1. konforme Compliance	8,9
	2. konforme Identifikation	31,2
	3. konforme Internalisierung	31,9
Abweichung	4. deviante Compliance	8,9
	5. deviante Identifikation	2,8
	6. deviante Internalisierung	16,3

Konforme Identifikation und Internalisierung (Typen 2 und 3) sind mit jeweils knapp zwei Dritteln am stärksten vertreten.

Deviante Internalisierung (Typ 6) ist die am meisten verbreitete Variante der Abweichung; sie kommt bei Selbständigen doppelt so oft (30,4%) vor wie bei Angestellten und bei Personen mit zusätzlichem Einkommen sogar mehr als doppelt so oft (24,3%) wie bei

jenen ohne Zusatzverdienst. Positive Korrelationen zeigen sich auch bei der Einkommenshöhe und der Bildung, eine negative hingegen beim Alter: 20-29jährige sind zu 23% vertreten, ab dem 50. Lebensjahr sind es weniger als 11%. Mitglieder der *white collar*-Gewerkschaft gehören doppelt so oft (19,6%) diesem Typus an wie Mitglieder der *blue collar*-Gewerkschaften. Auf der anderen Seite lässt sich fast jedes zweite Mitglied der *blue collar*-Gewerkschaften zum Typ konforme Internalisierung (Typ 3) zählen, doch nur etwa jeder Fünfte aus den *white collar*-Gewerkschaften. 41% der Absolventen des niedrigsten Bildungsabschlusses werden dem Typ 3 zugeordnet, doch nur 16,3% des höchsten Bildungsniveaus (Vogel 1974:510).

Die stellenweise diffus wirkende Abgrenzung zwischen Compliance, Identifikation und Internalisierung gewinnt an Trennschärfe, wenn ein Begriff Kelmans präzisiert wird, bei dem es um die Identifikation mit einer erwünschten Rolle geht, sei es im Rahmen der Primärsozialisation oder im Zuge der Übernahme einer beruflichen Rolle. Im Unterschied zur Compliance werden Rollenerwartungen auch in Abwesenheit und Unwissenheit des Anderen bzw. der Gruppe erfüllt; im Unterschied zur Internalisierung wird jedoch – wie bei der Compliance – das induzierte Verhalten nicht adaptiert (Kelman 1961:63). Einstellungen, die auf Identifikation beruhen, gehen nicht in das Wertesystem des Individuums ein, sondern bleiben von den Werten weitgehend isoliert und eingekapselt auf der Rollenebene (Kelman 1961:65), sozusagen auf einer mittleren ‚Zwiebelschicht‘ zwischen intrinsischer (Internalisierung) und extrinsischer (Compliance) Motivationsebene. Insofern mag die Wortwahl Kelmans auf den ersten Blick ein wenig irreführend wirken: Das Individuum *identifiziert* sich nämlich nicht mit Werten oder Einstellungen, aber mit der Rolle, die sich durch bestimmte Werte und Einstellungen auszeichnet. Dies spiegelt sich auch darin wider, dass das Individuum gewisse Werte nur dann berücksichtigt, wenn es sich aktuell in der entsprechenden Rolle befindet. Wechselt es die (zum Beispiel berufliche) Rolle, so kann es gänzlich andere Werte vertreten. Für den Typus 5 bedeutet dies etwa, dass seine innere Überzeugung durchaus in Widerspruch zu seiner Rolle bzw. seinen Rollenerwartungen stehen kann, er also ‚eigentlich‘ das steuerliche System positiv bewertet, sich aber aufgrund der *Rollenerwartungen* zur Devianz veranlasst sieht.

Ein Vorteil der deduktiv ermittelten Anpassungstypologie von Vogel ist neben der Trennschärfe der disjunktiven Kategorien – jeder Steuerpflichtige kann nur einer der sechs Typen zugeordnet werden; zumindest für einen konkreten Fall ist eine Mehrfachbelegung nicht vorstellbar – die grundsätzliche empirische Überprüfbarkeit und die Existenz empirischer Befunde mit einer Häufigkeitsverteilung der Typen und Aussagen über die Beziehungen zu soziodemographischen Merkmalen.

Eine Typologie der Steuerbürger könnte sich auch an der jeweiligen Gelegenheitsstruktur orientieren, genauer gesagt: an den Einkommensarten, die vor allem hinsichtlich ihrer Sichtbarkeit für die Steuerbehörden unterschiedliche Möglichkeiten zur Hinterziehung von Steuern bieten. Während Löhne, Gehälter, Renten etc. einer hohen Sichtbarkeit unterliegen und daher vergleichsweise selten zum Gegenstand der Steuerhinterziehung werden, lassen sich Einkünfte aus selbständiger Arbeit, Honorare, Kapitaleinkommen aus Gewinnen, Zinsen etc. besser vor den Finanzbehörden verbergen.

Auch aus dem SOR-Modell lassen sich Typen bzw. Profile von Steuerpflichtigen ableiten, da sich das Modell ausgiebig mit Individuen, der subjektiven Wahrnehmung, Infor-

mationsverarbeitung und individuellen Entscheidungsverfahren auseinandersetzt. Dies soll auf deduktive Weise exemplarisch und plakativ an drei Fällen gezeigt werden. Dabei ist zu bedenken, dass eine Typologisierung immer in einem Dilemma steht, zwischen vielen, genauen und trennscharfen Elemente einerseits, sowie wenigen, übersichtlichen und heterogenen Elementen andererseits.

3.6.1 Der (klassische) ehrliche Steuerzahler

Alle empirischen Befunde zeigen, dass sich die deutliche Mehrheit der Steuerpflichtigen im Allgemeinen ehrlich verhält, das heißt, dass bei ihnen zumindest keine Absicht, kein Vorsatz zu steuerlichen Delikten erkennbar ist; dies gilt insbesondere für die Einkommensbesteuerung.

Vor allem Steuerzahler, die ihre Entscheidungsfindung in hohem Maße habitualisiert haben und das Zahlen von Steuern mehr oder weniger als selbstverständlichen Beitrag zum Gemeinwohl verstehen, versuchen ihre steuerlichen Angaben so korrekt und ehrlich wie möglich zu machen. Habitualisierte Compliance geht in der Regel einher mit einer mäßigen Aufmerksamkeit und Wahrnehmung; registriert werden bedeutsame Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen und große Veränderungen bei der Höhe der Steuern, aber keine Marginalitäten. Die Einflüsse aus sozialem und medialem Umfeld sind weitgehend konstant.

Auch das Steuerschema ist gefestigt, was die fachliche Kompetenz, vor allem aber die Einstellungen angeht. Obschon ehrliche Steuerzahler nicht in allen Punkten mit dem System und der konkreten Besteuerung übereinstimmen müssen, zeichnen sie sich grundsätzlich durch eine positive Mentalität und hohe Steuermoral aus. Die intrapersonelle Variabilität des Steuerschemas ist bei diesem Typ eher von untergeordneter Bedeutung, da er sich prinzipiell zur Compliance verpflichtet fühlt. Das ordnungsgemäße Erfüllen der Steuerpflichten resultiert nicht aus einer Angst vor Strafe (vormoralisches Niveau bei Kohlberg), sondern aus der Übereinstimmung mit dem Konzept der Besteuerung zur Finanzierung des Gemeinwesens (Moralprinzip) oder zumindest aus einer Anerkennung der entsprechenden gesellschaftlichen Erwartungen (Rollenkonformität).

Affektive Komponenten üben keinen sonderlich großen Einfluss auf die Entscheidungen ehrlicher Steuerzahler aus, weil sie im Allgemeinen kaum angesprochen und aktiviert werden. Die Mehrheit der Erwerbstätigen unterliegt einer quasiautomatischen Quellenbesteuerung, die von den meisten Betroffenen normalerweise kaum registriert wird. Somit werden keine nennenswerten Emotionen ausgelöst und die Betroffenen fühlen sich vergleichsweise wenig involviert; nur selten kommt es zu Reaktanz oder anderen Motivationen für Steuerwiderstand. Zusätzlich mindert die verbreitete Risikoaversion die Wahrscheinlichkeit von abweichendem Verhalten bei steuerlichen Fragen. Auch wenn ehrliche Steuerzahler Neutralisierungstechniken kennen, haben sie gar keine Verwendung dafür.

Die Grundsatzentscheidung zur Compliance fällen ehrliche Steuerzahler auf einer oberen Entscheidungsebene, so dass akute Entscheidungen sich auf niedrigem Level an dem prinzipiellen Entschluss orientieren können und der Entscheidungsprozess somit rasch verläuft und in der Regel zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führt. Dieses entspricht in den meisten Fällen den Complianceformen 1 (Loyalität), 3 (Rollenerwartungen)

und 4 (Habitualisierung), die sich ebenfalls durch eine weitgehend intrinsische Motivation mit hohem Beharrungsvermögen auszeichnen. Es ist davon auszugehen, dass die Gelegenheitsstruktur geringen Einfluss auf das Verhalten dieses Typs hat, der in der Regel auch dann keine Steuern hinterzieht, wenn er Möglichkeiten dazu hat.

3.6.2 Der Spieler

Spielertypen unterscheiden sich von anderen Steuerpflichtigen vor allem durch ihre hohe Risikobereitschaft. Während die meisten Steuerzahler bereits das Strafrisiko und den kognitiven und emotionalen Aufwand eines Steuerdelikts scheuen, ist es für Anhänger des „*tax evasion gamble*“ (Alm 1998:49) eine spannende und aufregende Herausforderung, sich mit den Steuerbehörden zu messen und die Finanzbeamten bei den Steuern ‚auszutricksen‘. Dazu müssen natürlich die entsprechenden Voraussetzungen gegeben sein, d.h. sie müssen Gelegenheiten zur Steuerverkürzung haben.

Spieler entdecken eigenständig oder lernen von anderen, wie man erfolgreich Steuern verkürzen kann, ohne dass die Steuerbehörde die Hinterziehung entdeckt und ahndet. In den meisten Fällen dürfte diese Entdeckung oder der Lernprozess in einer Phase stattfinden, in der sich die Steuermoral noch nicht konsolidiert hat oder aber wenn sie bereits deutlich negativ geprägt ist. Grundsätzlich neigen eher jüngere Steuerpflichtige zu einer laxen Steuermoral. Bewegen sie sich zudem in volatilen, zeitlich befristeten Beschäftigungsverhältnissen oder beziehen sie zusätzliche Nebenverdienste, ist die Versuchung groß, Einkünfte nicht ordnungsgemäß zu deklarieren und zu versteuern. Risikobereitschaft und Abenteuerlust korrelieren überdies negativ mit der Sichtbarkeit von Einkommen, die beispielsweise bei Erlösen aus Kapitalanlagen geringer ist als bei Einkommen aus nichtselbständiger Tätigkeit. Die Steuermoral ist bei Spielertypen eher schlecht; vermutlich ist das moralische Verpflichtungsgefühl zum persönlichen Beitrag an das Gemeinwesen grundsätzlich eher gering ausgeprägt.

Dafür zeichnen sich Spieler durch eine hohe affektive Beteiligung aus: Das Steuerhinterziehungsspiel löst bei ihnen Emotionen aus, die oft von größerer Bedeutung sind als der finanzielle Nutzen, der mit der Steuerverkürzung verknüpft ist. Das Wissen, mit ihrer eigenen Fachkompetenz die Mitarbeiter der Steuerbehörde übertreffen zu haben, hat für den Spielertypus Priorität. Das Spiel bereitet ihm das Gefühl von Abenteuer, Nervenkitzel und im Erfolgsfall nicht nur eine materielle, sondern eine viel bedeutsamere psychische Belohnung, aus dem Gefühl der Überlegenheit heraus. Der Sieg über die Behörde kann in gewissen Kreisen zudem eine soziale Anerkennung mit sich bringen. Dies bewirkt ein hohes emotionales *und* kognitives Involvement des Steuerpflichtigen, was wiederum die Aufmerksamkeit und Informationsverarbeitung aktiviert, damit bei der Rezeption von steuerlichen Informationen und der Planung des Steuerbetrugs möglichst keine Fehler unterlaufen. Die Vorgehensweise wird strategisch geplant und alle kognitiven Fähigkeiten werden für die Konzeption und Vorbereitung der Steuerverkürzung mobilisiert.

Reaktanz kann für Spielertypen von Bedeutung sein, insoweit sie die Steuer als illegitim wahrnehmen. Genauso gut kann die Besteuerung als rechtmäßig eingeschätzt, der Widerstand dagegen aber durch Neutralisierungstechniken gerechtfertigt werden, etwa mit Verweis auf die Verhältnismäßigkeit angesichts der hohen öffentlichen Verschwen-

derung (Verleugnung des Schadens) oder einer Diskreditierung der Steuerbehörden und ihrer Mitarbeiter (Verdammung der Verdammenden).

Wichtiger ist dagegen, dass Spieler bereit sind, höhere Risiken einzugehen. Sie sind überdurchschnittlich gut darüber informiert, wie hoch die Entdeckungswahrscheinlichkeit von Steuerdelikten ist und von welchen Faktoren sie vorrangig abhängt. Ihre hohe steuerliche Kompetenz erlaubt ihnen, die Sichtbarkeit von steuerlich relevanten Einkünften präzise einschätzen und nahezu optimal zu ihren Gunsten nutzen zu können. Sie bewegen sich auf einem schmalen Grad zwischen Selbstbewusstsein und Kontrolle einerseits und *over-confidence* und Kontrollillusion andererseits; diese Gratwanderung macht allerdings einen Teil des Nervenkitzels, der Aufregung und kognitiven wie emotionalen Aktivierung aus und stachelt die Motivation zur Noncompliance zusätzlich an.

Die hohe Aktivierung und geistige Reglichkeit fördert die Entscheidungsprozesse auf hohem Level, die weitaus weniger habituell, sondern meist limitiert und bei Bedarf extensiv vollzogen werden. Mit der Zeit verfügen Spieler über ein gewisses Verhaltens- bzw. Handlungsrepertoire, einem *evoked set* von Betrugstechniken, zu denen Erfahrungswerte existieren und die im entscheidenden Moment abgerufen werden können. Indes ist Vorsicht bei der Anwendung dieser Instrumente geboten und die sorgfältige Überprüfung der situativen Aspekte erfordert in manchen Fällen eine extensive Auseinandersetzung. Aufbereitungs- und Evaluierungsphase unterliegen bei Spielern deutlich stärker kognitiver Kontrolle als bei klassischen ehrlichen Steuerzahlern. So fällt die Kodierung von potenziellen Gewinnen aufgrund der höheren Risikobereitschaft wagemutiger aus als bei risikoaversiven Zensiten; dies gilt auch für die Straferwartung, die hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit, aber auch hinsichtlich einer möglichen sozialen Stigmatisierung grundsätzlich anders eingeschätzt wird, was auch am unterschiedlichen sozialen (und medialen) Umfeld liegen kann. Ambivalenzkonflikte werden häufig zwischen dem Reiz eines (symbolisch) hohen Gewinns und dem Bedürfnis nach Sicherheit entstehen, die zu einer Senkung des Anspruchsniveaus oder einer impulsiven Ausweichreaktion führen.

Das Resultat des Hinterziehungsspiels lässt sich nicht eindeutig den Noncomplianceformen zuordnen. Es kann sich in manchen Fällen um asoziale Steuerhinterziehung (Typ 4) handeln, in anderen Fällen dagegen eher um soziale oder vermittelte Noncompliance (Typen 6 und 7).

3.6.3 Der notorische Hinterzieher

Im Unterschied zum Spieler geht es dem Typ des notorischen Hinterziehers nicht um den Reiz des Spiels, des Wettbewerbs mit der Steuerbehörde, sondern um den finanziellen Zugewinn aus einem Steuerbetrug, ganz im Sinne einer Dominanz egoistischer materialistischer Wertorientierungen, die nicht vor dem Einsatz illegaler Mittel zurückschreckt. Im Vordergrund des Verhaltens steht die kognitive Auseinandersetzung mit der Planung und Vorbereitung der Steuerhinterziehung. Unabdingbare Voraussetzung sind natürlich Gelegenheiten zum Steuerbetrug, die in der Regel berufliche Umstände mit sich bringen oder die aktiv geschaffen oder gefördert werden. ‚Steuerrebell‘, die sich dem Staat widersetzen wollen, sind hier nicht gemeint.

Das vorsätzliche, gezielte Begehen von Steuerdelikten setzt eine hohe Aufmerksamkeit auf der Wahrnehmungsebene und eine ausgeprägte Steuerkompetenz voraus. Dazu sind alle verfügbaren Informationen zu erfassen und auf ihre Relevanz für die eigene Situation hin zu überprüfen. Es ist also eine umfassende Rezeption von konkreten steuerlichen Informationen erforderlich; idealerweise kann auf ein soziales und/oder mediales Beziehungsnetz mit steuerlich kompetenten Informanten zurückgegriffen werden.

Steuerhinterzieher wenden vorrangig limitierte und extensive Entscheidungsverfahren an. Ihr Verhalten ist zu gefährlich, um sich auf impulsive Entscheidungen zu verlassen. Ähnlich wie Spieler verfügen auch sie über einen *evoked set*, ein Verhaltensrepertoire an bewährten Methoden der Steuerhinterziehung. Ihr Erfahrungsschatz ist ebenso wichtig wie der Austausch mit anderen Delinquenten und die ständige Aktualisierung der Steuerkompetenz. Auf Dauer kann sich das Entscheidungsverfahren ansatzweise habitualisieren, wenn sich bestimmte Methoden als wenig riskant erweisen, doch wird diese Form der Habitualisierung vermutlich häufig durch das Individuum überprüft.

Steuerbetrüger achten darauf, dass ihre strategische Planung möglichst wenig durch mentale, kognitive oder emotionale Restriktionen beeinträchtigt wird. Dementsprechend ist ihr Risikoverhalten weder aversiv, wie bei der Mehrheit der Steuerpflichtigen, noch derart kühn wie bei den Spielertypen; vielmehr können sie die Rahmenbedingungen, insbesondere hinsichtlich der Entdeckungswahrscheinlichkeit, besser einschätzen als die meisten Zensiten, werden sich aber nicht unnötig in Gefahr begeben und damit künftige Hinterziehungsgelegenheiten auf's Spiel setzen. Dass sie Wahrnehmungsverzerrungen infolge von Vereinfachungsheuristiken, Verankerungs- oder Verfügbarkeitsseffekten unterliegen, ist nicht ausgeschlossen, aber relativ unwahrscheinlich, weil ihre hohe Steuerkompetenz und ihr Erfahrungsschatz bessere Vergleichsmöglichkeiten und zutreffendere Einschätzungen gestatten, als dies bei dem durchschnittlichen Steuerzahler der Fall sein dürfte.

Irgendwann im Laufe ihrer Steuerkarriere beschließen Steuerbetrüger zum ersten Mal, zumindest einen Teil der Steuern dem Staat vorzuenthalten. Dies kann durch einen hohen absoluten oder relativen Steuerbetrag ausgelöst werden, durch ein als ungerecht oder illegitim empfundenes Verfahren, das Reaktanz auslöst, oder durch einen beträchtlichen finanziellen Zugewinn infolge der Steuerhinterziehung, der für das Individuum von großer Bedeutung ist. In manchen Fällen wird die Initialzündung auch durch eine Anregung von außen erfolgen, aus dem sozialen oder medialen Umfeld. Voraussetzung für die operationale Umsetzung des Beschlusses ist eine entsprechende moralische Ausrichtung des Steuerschemas oder die Akzeptanz von Neutralisierungen; diese können auf die Behauptung der Normalität, die Verleugnung des Opfers oder andere Rationalisierungen zielen. Allerdings spielt für die meisten notorischen Hinterzieher die Perspektive der Steuerbehörde und des Staates keinerlei Rolle; sie handeln aus egoistischem Eigennutz und interessieren sich vor allem für den finanziellen Gewinn.

Vorsätzliche Steuerhinterziehung zeichnet sich durch eine hohe Motivation und ein starkes Involvement aus, da das Verhalten eine materielle Belohnung verspricht, gleichzeitig aber keineswegs ungefährlich für den Delinquenten ist. Affektive, emotionale Faktoren haben eine andere Bedeutung als beim Spielertyp, sind aber für die Entscheidung dennoch relevant. Reaktanz und Neutralisation sind allenfalls zu Beginn der kriminellen

Karriere von Bedeutung; wer den Vorsatz zum Steuerbetrug hat, benötigt weder Reaktanz als Verhaltensausröser noch eine Neutralisation moralischer Bedenken – das Verhalten wird ohnehin angestrebt und moralische Hemmnisse, wie bei einem Gelegenheits-täter, sind nicht vorhanden.

Auf der höchsten Entscheidungsebene ist der grundsätzliche Beschluss zur Steuerhinterziehung lange gefallen; ob weitere Entscheidungen auf niedrigem oder mittlerem Niveau stattfinden, hängt davon ab, wie ungewohnt und aufwendig die aktuelle Besteuerungssituation ist. Trotz des reichhaltigen Verhaltensrepertoires an erprobten und bewährten Methoden der Steuerverkürzung wird der Entscheidungsprozess meist unter hoher kognitiver Kontrolle stattfinden, mit einer strategisch aufwendigen Aufbereitungs- und einer sorgfältigen Evaluierungsphase. Im Falle von Ambivalenzkonflikten ist vermutlich der erwartete finanzielle Nutzen aus dem Delikt die entscheidende Größe, die den möglichen Kosten einer Aufdeckung entgegensteht. Vermutlich favorisieren Steuerbetrüger im Unterschied zu Spielern die Anpassung des Anspruchsniveaus und scheuen ein übermäßiges Risiko, es sei denn, die Entdeckungsfahr lässt sich gewissermaßen als Betriebsrisiko in die Gesamtkalkulation einbeziehen und bewusst in Kauf nehmen.

Das Ergebnis der Entscheidung entspricht in jedem Fall der asozialen Steuerhinterziehung (Typ 4); Überschneidungen sind möglich mit den Varianten 6, 7 und 8, wenn die Absicht zum Steuerdelikt von außen (sozial oder durch Beratung) angeregt wurde oder sich mit der Zeit zu einem festen Verhaltensmuster entwickelt.

Tab. 3-17: Typische Steuerpflichtige nach den Indikatoren des SOR-Modells

	ehrliche Steuerzahler	Spieler	notorische Hinterzieher
Wahrnehmung			
- Aufmerksamkeit	gering	hoch	hoch
- Informationsverarbeitung	gering	stark	stark
- Aktivierungsgrad	gering	hoch	hoch
Entscheidungsverhalten			
- Steuermentalität	positiv	negativ	negativ
- Steuermoral	hoch	gering	gering
- Emotion, Motivation, Involvement	gering	hoch	hoch
- Reaktanz	keine	-	-
- Risikobereitschaft	gering	hoch	moderat
- Neutralisation	keine	-	-
- Entscheidungstyp	habituell	limitiert/ext.	limitiert/ext.
- Entscheidungslevel	low level	high level	-
Ergebnis			
- Compliancetyyp	1,3,4	-	-
- Noncompliancetyyp	-	4,6,7	4 (6,7,8)

4 Literatur

- Abgabenordnung (2009), Ausfertigungsdatum: 16.03.1976, in der Fassung der Bekanntmachung vom 1. Oktober 2002 (BGBl. I S. 3866; 2003 I S. 61), die zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 30. Juli 2009 (BGBl. I S. 2474) geändert worden ist
- Alm, James (1998): Tax Compliance and Administration. University of Colorado, Department of Economics, Working Paper No. 98-12. Boulder
- Alm, James; Jackson, Betty R.; McKee, Michael (1992): Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data, in: *National Tax Journal*, 45 (1), March 107-114
- Amelang, Manfred; Zahn, Claudia; Schahn, Joachim (1988): Empirische Prüfung einiger Elemente der Neutralisations-Theorie, in: Kaiser, Günther; Kury, Helmut; Albrecht, Hans-Jörg (Hg.): *Kriminologische Forschung in den 80er Jahren. Projektberichte aus der BRD*. Freiburg, S. 727-756
- Anderson, John R. (2001): *Kognitive Psychologie*. 3. Auflage, Heidelberg und Berlin
- Allingham, Michael G.; Sandmo, Agnar (1972): Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis, in: *Journal of Public Economics* 1, 323-338
- Andreoni, James; Erard, Brian; Feinstein, Jonathan (1998): Tax Compliance, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, June, 818-860
- Aubert, Vilhelm (1952): White-Collar Crime and Social Structure, in: *The American Journal of Sociology* 58 (3), 263-271
- Ball, Richard A. (1966): An Empirical Exploration of Neutralization Theory, in: *Criminologica*, 4, 22-32
- Bandura, Albert (1982): Self-Efficacy Mechanism in Human Agency, in: *American Psychologist* 37 (2), 122-147
- Bandura, Albert (1993): Perceived Self-Efficacy in Cognitive Development and Functioning, in: *Educational Psychologist* 28 (2), 117-148
- Becker, Gary S. (1982): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen
- Beeck, Volker (2007): *Grundlagen der Steuerlehre*. 4., überarbeitete Auflage, Wiesbaden
- Beichelt, Bernd (1969): Großbritannien: Behutsame Steuertechnik, in: Beichelt, Bernd; Biervert, Bernd; Daviter, Jürgen; Schmolders, Günter; Strümpel, Burkhard: *Steuernorm und Steuerwirklichkeit. Band II: Steuermentalität und Steuermoral in Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien*. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 2041. Köln und Opladen, 18-54
- Benson, Michael L. (1985): Denying the Guilty Mind: Accounting for Involvement in a White-Collar Crime, in: *Criminology*, 23, 583-607
- Biervert, Bernd (1969a): Frankreich: Überspielter Steuerwiderstand, in: Beichelt, Bernd; Biervert, Bernd; Daviter, Jürgen; Schmolders, Günter; Strümpel, Burkhard: *Steuernorm und Steuerwirklichkeit. Band II: Steuermentalität und Steuermoral in Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien*. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 2041. Köln und Opladen, 55-101
- Biervert, Bernd (1969b): Spanien: Berufsständische Repartition der Steuerlast, in: Beichelt, Bernd; Biervert, Bernd; Daviter, Jürgen; Schmolders, Günter; Strümpel, Burkhard: *Steuernorm und Steuerwirklichkeit. Band II: Steuermentalität und*

- Steuer-moral in Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 2041. Köln und Opladen, 147-187
- Bizer, Kilian (2000): Steuervereinfachung und Steuerhinterziehung. Ein Forschungsprogramm. Sofia-Diskussionsbeiträge zur Institutionenanalyse Nr. 00-8. Darmstadt
- Blaufus, Kay; Bob, Johannes; Hundsdoerfer, Jochen; Kiesewetter, Dirk; Weimann, Joachim (2009): It's All About Tax Rates. An Empirical Study of Tax Perception. arqus Discussion Papers in Quantitative Tax Research No. 106
- Blumenthal, Marsha; Slemrod, Joel (1992): The Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax System: A Second Look After Tax Reform, in: National Tax Journal, 45, 185-202
- Braithwaite, Valerie (2003): Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions, in: Braithwaite, Valerie (Ed.): Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Evasion. Aldershot 15-40
- Brandstätter, Herrmann (1994): Determinanten der Steuerhinterziehung: Ergebnisse der experimentellen Psychologie, in: Smekal, Christian; Theurl, Engelbert (Hg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden, 213-245
- Brehm, Jack W. (1966): A Theory of Social Reactance. New York
- Bundesministerium der Finanzen (2010): Finanzbericht 2011. Stand und voraussichtliche Entwicklung der Finanzwirtschaft im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang. Berlin
- BWV - Bundesbeauftragter für Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung (2006): Probleme beim Vollzug der Steuergesetze. Empfehlungen des Präsidenten des Bundesrechnungshofes als Bundesbeauftragter für Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung zur Verbesserung des Vollzuges der Steuergesetze in Deutschland. Schriftenreihe des Bundesbeauftragten für Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung, Band 13. Stuttgart
- Cansier, Dieter (2004): Finanzwissenschaftliche Steuerlehre. Stuttgart
- Carroll, John S. (1989): A Cognitive-Process Analysis of Taxpayer Compliance, in: Roth, Jeffrey A.; Scholz, John T. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 2: Social Science Perspectives. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 229-272
- Christian, Charles W.; Gupta, Sanjay; Lin, Suming (1993): Determinants of Tax Preparer Usage: Evidence from Panel Data, in: National Tax Journal, 46 (4), 487-503
- Cialdini, Robert B. (1989): Social Motivations to Comply: Norms, Values, and Principles, in: Roth, Jeffrey A.; Scholz, John T. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 2: Social Science Perspectives. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia, 200-227
- Cialdini, Robert B. (2004): Die Psychologie des Überzeugens. 3. Auflage, Bern
- Clotfelter, Charles T. (1983): Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns, in: The Review of Economics and Statistics, 65, 363-373
- Cloward, Richard A.; Ohlin, Lloyd E. (1960): Delinquency and opportunity. New York
- Cowell, Frank A. (1992): Tax evasion and inequity, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 13, 521-543
- Cressey, Donald R. (1953): Other People's Money. A Study in the Social Psychology of Embezzlement. Glencoe
- Cromwell, Paul; Thurman, Quint (2003): The Devil Made Me Do It: Use of Neutralizations by Shoplifters, in: Deviant Behavior, 24, 535-550

- Cyr, Dennis; Eckhardt, Thomas; Sandoval, Lou Ann; Halldorson, Marvin (2002): Predictors of Unreported Income: Test of Unreported Income (UI) DIF Scores. Prepared for the Internal Revenue Service Research Conference, June 11-12,
- Daviter, Jürgern (1969): Italien: Administrative Ermessensfreiheit – Steuerwirklichkeit ohne Steuernorm?, in: Beichelt, Bernd; Biervert, Bernd; Daviter, Jürgen; Schmolders, Günter; Strümpel, Burkhard: Steuernorm und Steuerwirklichkeit. Band II: Steuermentalität und Steuermoral in Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 2041. Köln und Opladen, 102-146
- DCITA - Department of Communications, Information Technology and the Arts (2004): Review of Aspects of Income Tax Self Assessment. Discussion Paper, March 2004. Canberra
- Dollery, Brian E.; Worthington, Andrew C. (1996): The Empirical Analysis of Fiscal Illusion. *Journal of Economic Surveys* 10 (3), 261-297
- Elffers, Henk (1991): Income tax evasion. Theory and measurement. Deventer
- Etzioni, Amitai (1986): Tax Evasion and Perceptions of Tax Fairness: A Research Note, in: *The Journal of Applied Behavioral Science*, 22 (2), 177-185
- Etzioni, Amitai (2010): Behavioral economics. A methodological note, in: *Journal of Economic Psychology* 31, 51-54
- Ewing, Michael T. (2001): *Social Marketing*. New York, London, Oxford
- Feess, Eberhard (1997): *Mikroökonomie. Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung*. Marburg
- Fishbein, Martin; Ajzen, Icek (1975): *Belief, attitude, intention and behavior. An Introduction to Theory and Research*. Reading, Mass.
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1978): *Steuermentalität der bundesdeutschen Steuerzahler und deren Vorstellungsbild vom Bund der Steuerzahler*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1990): *Die Steuerreform im Meinungsbild der bundesdeutschen Bevölkerung*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1994): *Die öffentliche Finanzkrise im Urteil der Bürger*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1995): *Steuervereinfachung und Steuergerechtigkeit*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1997): *Steuermentalität und Steuermoral der bundesdeutschen Bevölkerung und deren Einstellungen zur Steuerreform 1997*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (1999): *Steuermentalität, Steuermoral und Einstellungen zur Steuerreform 1999*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Fores - Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. (2009): *Steuermentalität und Steuermoral in Deutschland 2008*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Forest, Adam; Sheffrin, Steven M. (2002): Complexity and Compliance: An Empirical Investigation, in: *National Tax Journal*, 55 (1), 75-88
- Foscht, Thomas; Swoboda, Bernhard (2007): *Käuferverhalten. Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen*. 3., aktualisierte Auflage, Wiesbaden

- Frank, Robert H. (1997): *Microeconomics and Behavior*. 3. Auflage, New York u.a.
- Frambach, Hans (2008): *CrashKurs Mikroökonomik*. Konstanz
- Franz, Stephan (2004): *Grundlagen des ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus*. International Economics, Universität Potsdam, Working Paper 2004-02, Potsdam
- Franzen, Wolfgang (2006): *Compliance und Noncompliance im Verhalten von Steuerpflichtigen. Theoretische und empirische Befunde*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Franzen, Wolfgang (2008a): *Was wissen wir über Steuerhinterziehung? Teil 1: Theoretische Erklärungsansätze für eine weitverbreitete Ausnahme von der Regel*, in: *Neue Kriminalpolitik* 2, 72-79
- Franzen, Wolfgang (2008b): *Was wissen wir über Steuerhinterziehung? Teil 2: Empirische Forschung – außer Spesen nichts gewesen?*, in: *Neue Kriminalpolitik* 3, 94-101
- Franzen, Wolfgang (2008c): *Gefühlte Steuerbelastung*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Franzen, Wolfgang (2009): *Steuer-moral und Steuerhinterziehung*. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln
- Franzoni, Luigi A. (1998): *Tax Evasion and Tax Compliance*. Social Science Research Network Electronic Library. September 1998 (<http://ssrn.com/abstract=137430>)
- Frey, Bruno S.; Eichenberger, Reiner (1996): *To harmonize or to compete? That's not the question*, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 60, 335-349
- Gablers Wirtschaftslexikon (1988). Band 5
- GAO - United States Government Accountability Office (2005a): *Tax Compliance. Reducing the Tax Gap Can Contribute to Fiscal Sustainability but Will Require a Variety of Strategies*. Statement of David M. Walker, Comptroller General of the United States. Testimony before the Committee on Finance, U.S. Senate. Washington
- GAO - United States Government Accountability Office (2005b): *Tax Policy. Summary of Estimates of the Costs of the Federal Tax System*. Report to Congressional Requesters. Washington
- Gegenfurtner, Karl R. (2006): *Gehirn und Wahrnehmung*. 4. Auflage, Frankfurt am Main
- Goldberg, Joachim; von Nitzsch, Rüdiger (2004): *Behavioral Finance*. 4. Auflage, München
- Grasmick, Harold G.; Green, Donald E. (1980): *Legal Punishment, Social Disapproval and Internalization as Inhibitors of Illegal Behavior*, in: *The Journal of Criminal Law & Criminology*, 71, No. 3, 325-335
- Grasmick, Harold G.; Scott Wilbur J. (1982): *Tax evasion and mechanisms of social control: a comparison with grand and petty theft*, in: *Journal of Economic Psychology*, 2, 213-230
- Graumann, Carl-Friedrich; Fröhlich, Werner D. (1957): *Ansätze zu einer psychologischen Analyse des sogenannten Steuerwiderstandes*. *Finanzarchiv N.F.* Bd. 17 (3), 418-430
- Greenberg, Jerald (1983): *Overcoming egocentric bias in perceived fairness through self-awareness*, in: *Social Psychology Quarterly* 46, 152-156

- Groenland, Edward A. G.; Veldhoven, Gery M.v. (1983): Tax evasion behaviour: a psychological framework, in: *Journal of Economic Psychology*, 3, 129-144
- Guyton, John L.; O'Hare, John F.; Stavrianos, Michael P.; Toder, Eric J. (2003): Estimating the Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax, in: *National Tax Journal*, 56, 673-688
- Guyton, John L.; Korobow, Adam K.; Lee, Peter S.; Toder, Eric J. (2005): The Effects of Tax Software and Paid Preparers on Compliance Costs, in: *Recent Research on Tax Administration and Compliance. Proceedings of the 2005 IRS Research Conference. IRS Research Bulletin. Washington* 117-128
- Hansmeyer, Karl-Heinrich; Mackscheidt, Klaus (1977): *Finanzpsychologie*, in: *Handbuch der Finanzwissenschaft*, herausgegeben von Fritz Neumark. 3. überarbeitete Auflage, Tübingen, 554-583
- Hanousek, Jan; Palda, Filip (2004): Quality of Government Services and the Civic Duty to Pay Taxes in the Czech and Slovak Republics, and other Transition Countries, in: *Kyklos*, vol. 57, 237-252
- Harbaugh, William T.; Mayr, Ulrich; Burghart, Daniel R. (2007): Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations, in: *Science* 316, 1622-1625
- Harris, Louis and Associates, Inc. (1988): 1987 Taxpayer Opinion Survey. Conducted for the U.S. Internal Revenue Service. Internal Revenue Service Document 7292, Washington
- Hartner, Martina; Rechberger, Silvia; Kirchler, Erich; Schabmann, Alfred (2008): Procedural Fairness and Tax Compliance. *Economic Analysis & Policy* 38 (1), 137-152
- Hasseldine, John; Hite, Peggy A. (2003): Framing, gender and tax compliance, in: *Journal of Economic Psychology* 24, 517-533
- Herkner, Werner (1986): *Einführung in die Sozialpsychologie*. 4. Auflage, Bern, Stuttgart, Toronto
- Hirschman, Albert O. (1974): *Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmungen, Organisationen und Staaten*. Tübingen
- Hite, Peggy A.; Roberts, Michael L. (1991): An Experimental Evaluation of Taxpayer Judgments on Rate Structure in the Individual Income Tax System, in: *Journal of the American Taxation Association* 13, 47-63.
- Homburg, Stefan (2007): *Allgemeine Steuerlehre*. 5., erw. Auflage, München
- Howard, John A.; Sheth, Jagdish N. (1969): *The Theory of Buyer Behavior*. New York u.a.
- IRS - Internal Revenue Service (1996): *Federal Tax Compliance Research: Individual Income Tax Gap Estimates for 1985, 1988, and 1992*. Department of the Treasury. Internal Revenue Service. Publication 1415 (Rev. 4-96). Catalog Number 10263H. Washington April
- IRS - Internal Revenue Service (2009): *Tax Calendars. For use in 2010*. Department of the Treasury. Publication 509, Cat. No. 15013X. O.O.
- Jacoby, Jacob (1977): Information Load and Decision Quality: Some Contested Issues, in: *Journal of Market Research* 14 (4), 569-573
- JEC - Joint Economic Committee (2005): *Individuals and the compliance costs of taxation*. United States Congress, Chairman Jim Saxton. Washington
- Jonas, Eva; Heine, Klaus.; Frey, Dieter. (1999): Ein Modell der Steuerzufriedenheit – psychologische Grundlagen (un-) ökonomischen Handelns, in: Fischer, Lorenz;

- Kutsch, Thomas; Stephan, Ekkehard: Finanzpsychologie. München, Wien, 160-187
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica* 47 (No. 2), 263-291
- Kahneman, D.; Tversky, A. (2000): Choices, Values, and Frames, in: Kahneman, D.; Tversky, A. (Ed.): *Choices, Values, and Frames*. Cambridge, UK, S. 1-16 (erstmalig erschienen 1984 in: *American Psychologist* 39,4, 341-350)
- Kelman, Herbert C. (1961): Processes of Opinion Change, in: *Public Opinion Quarterly*, 25 (No. 1), 57-78
- Khamisi, Roxanne (2007): Paying taxes is a pleasurable duty, in: *NewScientist*, Online Edition, <http://www.newscientist.com/article/dn12068-paying-taxes-is-a-pleasurable-duty.html> (Stand: 04.08.2010)
- Kirchler, Erich (2007): *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge, UK
- Kirchler, Erich; Maciejovsky, Boris (2002): *Steuermoral und Steuerhinterziehung*. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. Discussion Papers on Strategic Interaction, No. 18-2002
- Klein, Alexander (1997): *Steuermoral und Steuerrecht*. Frankfurt a. M. u.a.
- Klepper, Steven; Nagin, Daniel (1989): The Anatomy of Tax Evasion, in: *Journal of Law, Economics, and Organization* 5 (1), 1-24
- Kohlberg, Lawrence (1963): The Development of Children's Orientation Toward a Moral Order. I. Sequence in the Development of Moral Thought, in: *Vita Humana* 6, 11-33
- Kotler, Philip; Lee, Nancy R. (2008): *Social Marketing. Influencing Behaviors for Good*. Los Angeles et al.
- Krishna, Aradhna; Slemrod, Joel (2003): Behavioral Public Finance: Tax Design as Price Presentation, in: *International Tax and Public Finance* 10, 189-203
- Kroeber-Riel, Werner (1992): *Konsumentenverhalten*. 5. überarbeitete u. ergänzte Auflage, München
- Kroeber-Riel, Werner; Weinberg, Peter (2003): *Konsumentenverhalten*. 8., aktualisierte und ergänzte Auflage, München
- KStA 2010 – Kölner Stadt-Anzeiger vom 18.10.2010, S. 10
- Kuß, Alfred; Kleinaltenkamp, Michael (2009): *Marketing-Einführung. Grundlagen – Überblick – Beispiele*. 4., überarbeitete u. aktualisierte Auflage, Wiesbaden
- Lakoff, George (2003): Framing the Dems, in: *The American Prospect*, Vol. 14 no. 8. <http://www.prospect.org/print/V14/8/lakoff-g.html>, Stand: 1.9.2006
- Lamnek, Siegfried (1979): *Theorien abweichenden Verhaltens*. München
- Langenscheidts Handwörterbuch Englisch (1997). Teil 1 Englisch-Deutsch. Neubearbeitung von Heinz Messinger. 11. Auflage, Berlin und München
- Lewis, Alan (1982): *The Psychology of Taxation*, Oxford
- Long, Susan B.; Swingen, Judyth A. (1991): Taxpayer compliance. Setting new agendas for research, in: *Law & Society Review*, Vol 25, Nr. 3, 639-683
- Mackscheidt, Klaus (1994): Die Entwicklung der Kölner Schule der Finanzpsychologie, in: Smekal, Christian; Theurl, Engelbert (Hg.): *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*. Baden-Baden 41-63

- Markowitsch, Hans J.; Welzer, Harald (2005): Das autobiographische Gedächtnis. Hirnorganische Grundlagen und biosoziale Entwicklung. Stuttgart
- Maruna, Shadd; Copes, Heith (2005): Excuses, Excuses: What Have We Learned from Five Decades of Neutralization Research?, in: Tonry, M. (Ed.): Crime and Justice: A Review of Research, 32, 221-320
- Maslow, Abraham H. (1977): Motivation und Persönlichkeit. Olten (*ursprünglich erschienen 1954 unter dem Titel „Motivation and Personality“, New York*)
- Mason, Robert; Calvin, Lyle D.; Faulkenberry, G.David (1975): Knowledge, evasion and public support for Oregon's tax system. Survey Research Center, Oregon State University. Corvallis
- Mason, Robert; Calvin, Lyle D. (1978): A Study of Admitted Income Tax Evasion, in: Law and Society Review, 13, 73-89
- Meisel, Franz (1956): Steuertechnik, neubearbeitet von Gerloff, Wilhelm; in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2. Auflage, Band 2, 358
- Mill, John Stuart (1848): Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy. William J. Ashley, ed. 1909. Ersterscheinungsjahr 1848. Library of Economics and Liberty. Online im Internet unter <http://www.econlib.org/library/Mill/mIP68.html> (Stand: 29.07.2010)
- Minor, W. William (1981): Techniques of Neutralization: A Reconceptualization and Empirical Examination, in: Journal of Research in Crime and Delinquency, July, 295-318
- Moran, Simone; Meyer, Joachim (2006): Using context effects to increase a leader's advantage: What set of alternatives should be included in the comparison set?, in: International Journal of Research in Marketing 23, 14-154
- Mullen, Brian (1983): Egocentric bias in estimates of consensus, in: Journal of Social Psychology 121, 31-38
- Müller-Peters, Horst (1999): Motivation und Risikoneigung privater Geldanleger – Millers Ratten statt Skinners Tauben?, in: Fischer, Lorenz.; Kutsch, Thomas.; Stephan, Ekkehard: Finanzpsychologie. München und Wien, 135-158
- Müsseler, Jochen; Prinz, Wolfgang (Hg., 2002): Allgemeine Psychologie. Heidelberg und Berlin
- Mullainathan, Sendhil; Thaler, Richard H. (2001): Behavioral Economics. Entry in the International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Institute for International Economic Studies. Nobel symposium 'Behavioral and Experimental Economics 2001'. (<http://www.iies.su.se/nobel/papers/Encyclopedia 2.0.pdf>)
- Murphy, Kristina (2005): Regulating more effectively: The relationship between procedural justice, legitimacy and tax non-compliance. Centre for Tax System Integrity. Working Paper No 71
- Murphy, Kristina; Tyler, Tom (2008): Procedural justice and compliance behaviour: the mediating role of emotions. European Journal of Social Psychology 38, 652-668
- NAO - National Audit Office (2001): Income Tax Self Assessment. Report by the Comptroller and Auditor General. London
- Opp, Karl Dieter (1974): Abweichendes Verhalten und Gesellschaftsstruktur. Neuwied und Berlin
- Opp, Karl Dieter (1975): Soziologie der Wirtschaftskriminalität. München
- Pommerehne, Werner W. (1985): Was wissen wir eigentlich über Steuerhinterziehung?, in: Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, 32, 1155-1186

- Pommerehne, Werner W.; Hart, Albert; Frey, Bruno S. (1994): Tax Morale, Tax Evasion and the Choice of Policy Instruments in Different Political Systems, in: Public Finance, 49 (supplement), 52-69
- Pope, Jeff (1993): The Compliance Costs of Taxation in Australia and Tax Simplification: The Issues, in: Australian Journal of Management, 18, 69-89
- Pope, Jeff (2000): The Administrative and Compliance Costs of International Taxation. An Introduction for Research Students. Working Paper. O.O.. Online im Internet unter <http://www.cbs.curtin.edu.au/index.cfm>, Suche nach Jeff Pope (Stand: 24.3.2006)
- Prebble, John (1993): Self-Assessment, Audit Efficiency and Administrative Developments, in: The Institute for Fiscal Studies: Striking the Balance. Tax Administration, Enforcement and Compliance in the 1990s. Sixth Residential Conference 16-17 April 1993. Conference Report. Edited by Malcolm Gammie, S. 70-93
- Puviani, Amilcare (1903): Die Illusionen in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten. Herausgegeben von Prof. Dr. G. Schmolders, Universität Köln. Berlin 1960 (*ursprünglich erschienen 1903 unter dem Titel „Teoria dell'illusione Finanziara“, Milano, Palermo, Napoli*)
- Pyndick, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L. (2003): Mikroökonomie. 5., aktualisierte Auflage, München
- Reckers, Philip.M.J.; Sanders, Debra L.; Roark, Stephen J. (1994): The Influence of Ethical Attitudes on Taxpayer Compliance, in: National Tax Journal 47 (4), 825-836
- Reinhold, Gerd (1992): Soziologie-Lexikon. 2. Auflage, München und Wien
- Reding, Kurt; Müller, Walter (1999): Einführung in die Allgemeine Steuerlehre. München
- Robben, Henry S.J.; Webley, Paul; Weigel, Russel H.; Wärneryd, Karl-Erik; Kinsey, Karyl A.; Hessing, Dick J.; Alvira Martin, Francisco; Elffers, Henk; Wahlund, Richard; Van Langenhove, Luk; Long, Susan B.; Scholz, John T. (1990): Decision frame and opportunity as determinants of tax cheating. An international experimental study, in: Journal of Economic Psychology 11, 341-364
- Rosenstiel, Lutz von; Ewald, Guntram (1979): Marktpsychologie. Band I. Konsumverhalten und Kaufentscheidung. Stuttgart u.a.
- Roszbach, Peter (2001): Behavioral Finance: Eine Alternative zur vorherrschenden Kapitalmarkttheorie? Herausgegeben von der Hochschule für Bankwirtschaft. Frankfurt
- Roth, Jeffrey A.; Scholz, John T.; Dryden Witte, Anne (Hg.)(1989): Taxpayer Compliance. Vol. 1: An Agenda for Research. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia
- Ryan, Richard M.; Deci, Edward L. (2000): Intrinsic and Extrinsic Motivations. Classic Definitions and New Directions, in: Contemporary Educational Psychology 25, 54-67
- Schäfer, Wilhelm (1992): Wirtschaftswörterbuch. Band I: Englisch-Deutsch. 4. Auflage, München
- Schahn, Joachim; Dinger, Johanna; Bohner, Gerd (1995): Rationalisierungen und Neutralisationen als Rechtfertigungsstrategien: Ein Vergleich zwischen Umwelt- und Delinquenzbereich, in: Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie, 16, (Heft 3), 177-194

- Schmidtchen, Dieter (1994): Vom nichtmarginalen Charakter der Steuermoral, in: Smekal, Christian; Theurl, Engelbert (Hg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden, 185-211
- Schmölders, Günter (1932): Steuermoral und Steuerbelastung; in: Schmölders kleine Schriften. Berlin
- Schmölders, Günter (1960): Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie. Hamburg
- Schmölders, Günter (1970): Finanzpolitik. 3. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York
- Schmölders, Günter; Hansmeyer, Karl-Heinrich (1980): Allgemeine Steuerlehre. 5. Auflage, Berlin
- Schneider, Friedrich (1994): Determinanten der Steuerhinterziehung und der Schwarzarbeit im internationalen Vergleich, in: Smekal, Christian; Theurl, Engelbert (Hg.), Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden 247-288
- Schröder, Antonius (1987): Die Steuermentalität der bundesdeutschen Steuerzahler und deren Vorstellungsbild von einer Interessenvertretung der Steuerzahler. Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V. Köln
- Schumann, Jochen; Meyer, Ulrich; Ströbele, Wolfgang (1999): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. 7, neubearb. und erw. Auflage, Berlin u.a.
- Schwenkmezger, Peter (1977): Risikoverhalten und Risikobereitschaft. Korrelationsstatistische und differentialdiagnostische Untersuchungen bei Strafgefangenen. Weinheim und Basel
- Scott, Wilbur J.; Grasmick, Harold G. (1981): Deterrence and income tax cheating: testing interaction hypotheses in utilitarian theories, in: Journal of Applied Behavioral Science, 17, 395-408
- Seer, Roman (2002): Besteuerung vereinfachen: Dann atmen Bürger und Beamte auf, in: Rubin 1, 42-49
- Shah, Anuj K.; Oppenheimer, Daniel M. (2008): Heuristics Made Easy: An Effort-Reduction Framework, in: Psychological Bulletin 134 (2), 207-222
- Siegel, Daniel J. (2006): Entwicklungspsychologische, interpersonelle und neurobiologische Dimensionen des Gedächtnisses. Ein Überblick, in: Welzer, Harald; Markowitsch, Hans J. (Hg.): Warum Menschen sich erinnern können. Fortschritte der interdisziplinären Gedächtnisforschung, Stuttgart 2006, S. 19-49
- Simon, Herbert A. (1990): Invariants of Human Behavior, in: Annual Review of Psychology 41, 1-19
- Slemrod, Joel (1989): Complexity, Compliance Costs, and Tax Evasion, in: Roth, Jeffrey A.; Scholz, John T. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 2: Social Science Perspectives. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 156-181
- Smith, Kent W. (1992): Reciprocity and Fairness: Positive Incentives for Tax Compliance, in: Slemrod, Joel (Ed.): Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement, Ann Arbor 223-257
- Spicer, Michael W. (1974): A behavioral model of income tax evasion. Unpublished dissertation, Ohio State University, Columbus
- Spicer, Michael W.; Lundstedt, S. B. (1976): Understanding tax evasion, in: Public Finance, 31, 295-305
- Spicer, Michael W.; Becker, Lee A. (1980): Fiscal Inequity and Tax Evasion: An experimental approach, in: National Tax Journal, 33, 1980, S.171-175

- Statistisches Bundesamt (2010): Statistisches Jahrbuch 2010. Für die Bundesrepublik Deutschland. Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2010b): Finanzen und Steuern. Jährliche Einkommensteuerstatistik. Sonderthema: Analyse der Einkommensverteilung 2005. Fachserie 14, Reihe 7.1.1. Erschienen am 18. Mai 2010. Wiesbaden
- Stephan, Ekkehard (1999): Die Rolle von Urteilsheuristiken bei Finanzentscheidungen: Ankereffekte und kognitive Verfügbarkeit, in: Fischer, Lorenz.; Kutsch, Thomas.; Stephan, Ekkehard: Finanzpsychologie. München und Wien, 101-134
- Stewart, Sharla A. (2005): Can behavioral economics save us from ourselves?, in: The University of Chicago Magazine 97, 3, <http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml>, Stand: 4.8.2010
- Stone, Dan N.; Deci, Edward L.; Ryan, Richard M. (2009): Beyond Talk. Creating Autonomous Motivation through Self-Determination Theory, in: Journal of General Management 34, 75-91
- Strümpel, Burkhard (1966): Steuermoral und Steuerwiderstand der deutschen Selbständigen. Ein Beitrag zur Lehre von den Steuerwirkungen. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1682. Köln und Opladen
- Sutherland, Edwin H. (1968): Die Theorie der differentiellen Kontakte, in: Sack, Fritz; König, René (Hg.): Kriminalsoziologie. Frankfurt a. M., 395-399 (*ursprünglich erschienen 1947 in: Principles of Criminology. Philadelphia, 5-9*)
- Sykes, Gresham M.; Matza, David (1957): Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency, in: American Sociological Review 22, 664-670
- Thaler, Richard (1985): Mental Accounting and Consumer Choice, in: Marketing Science 4 (3), 199-214
- Thurman, Quint C. (1984): Deviance and the Neutralization of Moral Commitment: An Empirical Analysis, in: Deviant Behavior, 5, 291-304
- Thurman, Quint C.; St. John, Craig; Riggs, Lisa (1984): Neutralization and tax evasion: how effective would a moral appeal be in improving compliance to tax laws?, in: Law and Policy 6, 309-327
- Tittle, Charles R. (1977): Sanction fear and the maintenance of social order, in: Social Forces, 55, 579-596
- Trotter, Wilfred (1921): Instincts of the herd in peace and war. London
- Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: Science 185, 1124-1131
- Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1992): Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, in: Journal of Risk and Uncertainty 5, 1992, 297-323
- Vogel, Joachim (1974): Taxation and public opinion in Sweden: an interpretation of recent survey data, in: National Tax Journal, 27, 499-513
- Weck-Hannemann, Hannelore; Pommerehne, Werner W. (1989): Einkommensteuerhinterziehung in der Schweiz. Eine empirische Analyse, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 125 (4), 515-556
- Weiber, Rolf (1996): Was ist Marketing? Ein informationsökonomischer Erklärungsansatz. Arbeitspapiere zur Marketingtheorie, Nr.1, Universität Trier
- Wenzel, Michael (2002): The Impact of Outcome Orientation and Justice Concerns on Tax Compliance: The Role of Taxpayers' Identity, in: Journal of Applied Psychology 87, 629-645

-
- Westat Inc. (1980): Self-reported tax compliance: a pilot survey report. Prepared for the Internal Revenue Service. Rockville
- Wiswede, Günter (1973): Motivation und Verbraucherverhalten. 2., neubearbeitete Auflage. München und Basel
- Wiswede, Günter (2000): Einführung in die Wirtschaftspsychologie. München und Basel
- Zanardi, Alberto (1996): Income Tax Evasion of the Self-Employed: Some empirical evidence from Italian Fiscal Audits. Università Commerciale Luigi Bocconi, Centro di Ricerca sull'Economia del Settore Pubblico. Econpubblica, Working Paper n. 44. Milano