

sofia

Sonderforschungsgruppe
Institutionenanalyse

**Staatsfinanzierung und
Verhaltensökonomik –
Zur Psychologie der Besteuerung
(und Verschuldung)**

Erkenntnisstand und finanzpolitische Implikationen

Thomas Döring

sofia-Studien 13-1, Darmstadt 2013

ISBN: 978-3-941627-25-3

Sofia-Studien
zur Institutionenanalyse
Nr. 13-1

ISSN 1439 – 6874
ISBN 978-3-941627-25-3

Staatsfinanzierung und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der Besteuerung (und Verschuldung)

Erkenntnisstand und finanzpolitische Implikationen

Thomas Döring

Darmstadt Juli 2013

Gliederung

1 Einleitung und Fragestellung	3
2 Zentrale Erkenntnisse des verhaltensökonomischen Ansatzes: Zur Psychologie der begrenzten Rationalität des individuellen Entscheidungsverhaltens	10
2.1 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und der Verwendung von Heuristiken	11
2.2 Melioration, dynamische Präferenzausbildung und situationsgebundene Entscheidungen.....	14
2.3 Zur Bedeutung von Fairnessnormen, Vertrauen und sozialer Reziprozität für das individuelle Entscheidungsverhalten.....	17
3 Rechtfertigungsargumente und ökonomische Wirkungen von Steuern: Erweiterung der traditionellen Perspektive um verhaltensökonomische Einsichten	21
3.1 Psychologische Aspekte der Besteuerung nach Maßgabe von Leistungsfähigkeits- und Äquivalenzprinzip	21
3.2 Effizienzwirkungen der Besteuerung – Verhaltens- ökonomische Bestimmungsfaktoren steuerbedingter Substitutionseffekte	26
3.3 Verteilungs- und Stabilisierungswirkungen der Besteuerung – zur Relevanz von Einkommensvergleichen und Herdenverhalten.....	36
4 Verhaltensökonomische Erklärungen von Steuerwiderstand, Steuerhinterziehung und Steuermoral	48
4.1 Ökonomisches Standardmodell zur Erklärung von Steuerhinterziehung als Ausgangs- und Bezugspunkt.....	48
4.2 Psychologische Bestimmungsfaktoren von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung	55
4.3 Bedeutung der Steuermoral für das Verhalten von Steuerzahlern.....	67
5 Exkurs: Psychologie der Staatsverschuldung als „aufgeschobener Besteuerung“	72
6 Verhaltensökonomische Schlussfolgerungen für die Ausgestaltung von Steuern und Steuersystemen sowie der Verschuldungspolitik	80

1

Einleitung und Fragestellung

Seit geraumer Zeit gewinnen Erkenntnisse der Verhaltensökonomik gegenüber den Einsichten des traditionellen (neoklassisch geprägten) ökonomischen Ansatzes an Boden. Dies trifft nicht allein auf die mikroökonomische Erklärung des Angebots- und Nachfrageverhaltens von Unternehmen und privaten Haushalten auf Güter-, Faktor- und Finanzmärkten zu, bei der vermehrt auf psychologische Untersuchungsergebnisse zurückgegriffen wird.¹ Dies gilt ebenso für die Analyse makroökonomischer Phänomene wie etwa den Zusammenhang von Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum, der Wirkung von Geld und Inflation oder auch der Entstehung von Konjunkturkrisen und Arbeitslosigkeit, in die zunehmend theoretische wie empirische Erkenntnisse der verhaltenswissenschaftlichen Forschung einfließen.² Die Verhaltensökonomik stellt dabei kein in sich geschlossenes Theoriegebäude dar. Vielmehr sammeln sich darunter eine Reihe neuerer Forschungsansätze, die teilweise in Ergänzung, teilweise aber auch in Abgrenzung vom ökonomischen Standardmodell in der jüngeren Vergangenheit eine besondere Aufmerksamkeit erfahren haben und die von der Ökonomischen Psychologie über die experimentelle Ökonomik bis hin zur ökonomischen Glücksforschung reichen. Den genannten Ansätzen gemeinsam ist eine Kritik am Akteurmodell der traditionellen Ökonomik, welches mit seinen radikalen Annahmen der strikten Nutzenmaximierung, der umfassenden Information, des vollständigen Rationalverhaltens unter Berücksichtigung lediglich externer (quantitativer) Restriktionen sowie der Existenz stabiler und zeitkonsistenter Präferenzen zwar für eine mathematische Formalisierung als besonders geeignet gilt, welches jedoch aufgrund dessen für eine Erklärung des realen Akteurverhaltens – wenn überhaupt – nur sehr eingeschränkt brauchbar ist.³

¹ Siehe für einen Überblick Kirchler (2011; S. 199ff.). Siehe stellvertretend für die Verhaltensanalyse auf Oligopol- und Konkurrenzmärkten die frühen Arbeiten von Sauer mann (1967), Hoggatt (1959), Selten/Berg (1970), Selten (1970), Bartos (1972) oder auch Tietz/Weber (1980).

² Siehe für einen Überblick Pelzmann (2012; S. 97ff.) oder auch Wiswede (2012; S. 115ff.). Siehe stellvertretend für die Arbeitslosenforschung Rothschild (1978) ebenso wie Lippman/McCall (1976), zur Psychologie von Geld und Inflation Polanyi (1957), Schmolders (1966) oder auch Pryor (1977) sowie für die Konjunktur- und Wachstumsforschung Katona (1951) sowie Reynaud (1954).

³ So stellt beispielsweise Kirchler (2011; S. 121) fest: „Die Ökonomie hat ein einfaches aber potentes Konzept entwickelt, welches das menschliche Verhalten nicht nur zu prognostizieren, sondern auch zu beschreiben vorgibt. Der Vorteil der mathematischen Formelsprache und der dadurch erreichten Präzision kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass Menschen auch im wirtschaftlichen Kontext häufig a-rational entscheiden. Die Grundannahmen der klassischen ökonomischen Theorie werden häufig verletzt: weder erfolgen Urteile immer nach rational-logischen Regeln noch ist die (egoistische) Nutzenmaximierung immer das vorrangige Ziel.“

Diese Kritik am zugrunde liegenden Verhaltensmodell zeigt sich keineswegs nur auf die Bereiche von Mikro- und Makroökonomik beschränkt. Auch mit Blick auf die Finanzwissenschaft – und hier speziell bezogen auf die finanzwissenschaftliche Steuerlehre in ihrer Ausprägung als Theorie der optimalen Besteuerung⁴ – finden sich zunehmend verhaltensökonomische Analysen, die auf die Notwendigkeit einer (zum Teil weitreichenden) Ergänzung des bisherigen Erkenntnisstandes in diesem Bereich hinweisen. Stärker noch, als dies in der traditionellen Finanzwissenschaft⁵ der Fall war, ist die vorherrschende ökonomische Steuerlehre dadurch gekennzeichnet, dass unter Rückgriff auf das neoklassische Standardmodell alle Verhaltensfunktionen streng entscheidungstheoretisch fundiert sind. Damit wird für die Wirkungsanalyse von steuerlichen Gestaltungsparametern (Steuersätze, Steuerbemessungsgrundlagen etc.) auf Marktpreise, Angebots- und Nachfragemengen, Wohlfahrt sowie Einkommens- und Vermögensverteilung unterstellt, dass die Steuerpflichtigen sich entsprechend ihrer bestehenden Präferenzen und unter Berücksichtigung bestimmter Restriktionen nutzen- bzw. gewinnmaximierend an gegebene steuerliche Maßnahmen anpassen. Steuerpolitisch gewendet resultiert daraus die Einsicht, dass der Staat unter Zugrundelegung dieses rationalen Optimierungsverhaltens nur noch jene Bemessungsgrundlagen und Tarifverläufe auszuwählen braucht, die unter Effizienz- und Verteilungsaspekten als gesellschaftlich wünschenswert anzusehen sind.⁶ Auch hier dient das zur Anwendung kommende Akteurkonzept mit seinen in psychologischer Hinsicht restriktiven Verhaltensannahmen dazu, die steuerliche Wirkungsanalyse möglichst weitgehend einer mathematischen Formalisierung zugänglich zu machen.

Selbst die zunehmend leichter verfügbare Information über Entscheidungsalternativen, beispielsweise über Internet, führt nicht zu besseren Entscheidungen [...]“.

⁴ Siehe zur finanzwissenschaftlichen Steuerlehre etwa Homburg (2010), Cansier (2004) oder auch Reding/Müller (1999). Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der zentralen Erkenntnisse der Optimalsteuertheorie zudem Brunner (2004).

⁵ Siehe hierfür stellvertretend die Standardwerke von Neumark (1970) oder auch Haller (1981).

⁶ Siehe als grundlegende Beiträge zur Optimalsteuertheorie die frühen Beiträge von Ramsey (1927), Diamond/Mirrlees (1971a), Diamond/Mirrlees (1971b), Mirrlees (1971), Sandmo (1976) sowie Atkinson/Stiglitz (1976). Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der Optimalsteuertheorie nebst konzeptioneller Grundlagen auch Windisch (1981), Wiegard (1987), Richter/Wiegard (1993a) sowie Richter/Wiegard (1993b). Abweichend vom neoklassischen Standardmodell mit seiner Annahme der vollständigen Information wird in den Modellen der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre allerdings davon ausgegangen, dass zwischen Steuerpflichtigen und Staat eine asymmetrische Informationsverteilung besteht, wobei erstere dieses Informationsgefälle strategisch ausnutzen sollen und Informationen nur insofern offenbaren, als dies ihren eigenen Interessen entspricht.

Dies bleibt jedoch nicht ohne weitreichende Konsequenzen für die Analyse des realen Akteurverhaltens, was im Bereich von Staatseinnahmen und Besteuerung vor allem die Erklärung des Steuerzahlerverhaltens und die davon ausgehenden ökonomischen Wirkungen betrifft. In Form der Optimalsteuertheorie stellt sich die finanzwissenschaftliche Steuerlehre im Kern als eine ausschließlich *normative Theorie* dar, die lediglich Aussagen darüber zulässt, wie eine Steuer oder ein gesamtes Steuersystem unter Berücksichtigung von ökonomisch als relevant anzusehenden Nebenbedingungen zur Steigerung von Effizienz und Wohlfahrt gestaltet sein sollte. Zwar wird das der Theorie zugrunde liegende (neoklassische) Verhaltensmodell bisweilen auch zur Plausibilisierung tatsächlichen Verhaltens herangezogen, wie dies etwa bei der Erklärung von Verhaltensweisen der Steuerhinterziehung der Fall ist.⁷

Für eine *positive Theorie* individuellen Entscheidungsverhaltens greift das ökonomische Standardmodell aufgrund seiner einseitigen Betonung von vollständiger Rationalität und Maximierungsmotiv jedoch zu kurz, da es eine Vielzahl an bedeutsamen Eigenschaften und Motiven des menschlichen Verhaltens unberücksichtigt lässt. Es handelt sich dabei nicht nur um solche kognitiven Beschränkungen und Mechanismen, die erheblichen Einfluss darauf ausüben, wie Akteure entscheidungsrelevante Informationen wahrnehmen und verarbeiten. Hinzu kommen Merkmale des individuellen Verhaltens, wie die häufige Situationsgebundenheit von Präferenzen ebenso wie die besondere Bedeutung von Fairness- und Gerechtigkeitsmotiven. Schließlich zeigt sich zudem das tatsächliche Verhalten in aller Regel von Faktoren wie Vertrauen, Erwartungen und Zuversicht beeinflusst, die gerade in einem Umfeld für Handlungsorientierung sorgen, das durch unvollständige Information und Unsicherheit bezüglich Gegenwart und Zukunft geprägt ist. Wenn aus verhaltensökonomischer Sicht die Berücksichtigung der genannten Eigenschaften und Motive bei der Erklärung individuellen Verhaltens als unerlässlich gilt, dann folgt dies der Einsicht, dass diese Einflussgrößen ebenso systematisch wie kontinuierlich auf die Entscheidungen von Marktteilnehmern, Unternehmensangehörigen, Staatsdienern, Steuerzahlern, Wählern etc. einwirken und damit die (ökonomischen) Ergebnisse von deren Handeln bestimmen.⁸

Die darin zum Ausdruck kommende Kritik am neoklassischen Standardmodell, wie dies auch der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre zugrunde liegt, hat bekanntermaßen Ökonomen wie etwa Simon (1947) dazu veranlasst, unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse das Verhaltensmodell der „Boun-

⁷ Siehe diesbezüglich etwa das ökonomische Erklärungsmodell von Allingham/Sandmo (1972), das eine Anwendung der ökonomischen Theorie der Kriminalität von Becker (1968) auf den Bereich der Besteuerung darstellt. Für eine zusammenfassende Darstellung der letztgenannten Theorie siehe auch Martiensen/Hetmank (2009).

⁸ Siehe etwa Pelzmann (2012; S. 4ff.), Wiswede (2012; S. 26ff.) oder auch Kirchler (2011; S. 34ff.).

ded Rationality“ als Gegenkonzept zur traditionellen Optimierungstheorie mit ihren Annahmen der unbeschränkten Denk- und Rechenfähigkeit sowie des Bestehens vollständiger und konsistenter Präferenzen zu entwickeln.⁹ Auch innerhalb der Finanzwissenschaft findet sich schon früh die Einsicht, dass sich eine Vielzahl der ökonomischen Aspekte von Besteuerung und Steuerpolitik nur mittels psychologischer Erkenntnisse zufriedenstellend erklären lassen. Im deutschsprachigen Raum ist hier vor allem auf die Arbeiten der „Kölner Schule der Finanzpsychologie“ zu verweisen, deren Erkenntnisse unter anderen in Schmölders (1960) Werk über „Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft“ ihren Niederschlag gefunden haben. Als Mitbegründer der Steuerpsychologie widmete er sich schon in den 1950er Jahren in einer Reihe von empirischen Untersuchungen den Einstellungs- und Verhaltensmustern von Steuerzahlern (aber auch von Steuerpolitikern), um sich mit Fragen des Einflusses psychischer und sozialer Faktoren auf die subjektive Steuerbelastung, die Steuermentalität, die Steuermoral sowie daraus resultierende steuerliche Widerstände eingehender zu beschäftigen.¹⁰ Wie schon bei Simon besteht auch bei Schmölders (1966; S. 9) eine erhebliche Unzufriedenheit mit der vorherrschenden ökonomischen Verhaltenstheorie und ihrer Beschränkung auf nur wenige (quantifizierbare) Handlungsparameter: „[...] alle anderen Kräfte, die auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte von Einfluß sind, pflegt sie dagegen in den Bereich der ‚Imponderabilien‘ zu verweisen“, was dazu führe, „daß die überwiegend quantitativ angelegten Verhaltensmodelle, mit denen die Wirtschaftstheorie die wirtschaftliche Wirklichkeit explikativ zu deuten versucht, zwar optisch elegant wirken und den Eindruck großer Exaktheit machen, die komplexen Prozesse des realen Wirtschaftslebens jedoch nicht erklären können“ (ebenda).

Demgegenüber in inhaltlicher Hinsicht maßgeblich angestoßen und geprägt wurden die Untersuchungen von Schmölders zum einen durch die frühe Ar-

⁹ Siehe zum Konzept der „bounded rationality“ auch Simon (1957) sowie Simon (1978). In seiner Nobelpreis-Rede stellt Simon (1979; S. 493) diesbezüglich fest: „In its actual development, however, economic science has focused on just one aspect of man’s character, his reason, and particularly on the application of that reason to problems of allocation in the face of scarcity. Still, modern definitions of the economic sciences, whether phrased in terms of allocating scarce resources or in terms of rational decision making, mark out vast domain for conquest and settlement. In recent years there has been considerable exploration by economists even of parts of this domain that were thought traditionally to belong to the disciplines of political science, sociology, and psychology“.

¹⁰ Siehe als einen frühen Beitrag hierzu Schmölders (1951). Bezogen auf die Finanz- und Steuerpsychologie spricht Schmölders (1970; S. 49) selbst vom Konzept einer „sozialökonomischen Verhaltensforschung“, mit dem er sich vom finanzwissenschaftlichen Mainstream seiner Zeit abzugrenzen versucht. In ähnlicher Weise klassifiziert Strümpel (1970; S. 237) die Arbeiten von Schmölders als „Aufbau einer erfahrungswissenschaftlichen Theorie der öffentlichen Finanzwirtschaft“. Siehe zur Kölner Schule der Finanzpsychologie zudem Mackscheidt (1994) sowie Mackscheidt (2004).

beit von Puviani (1903, 1960), der den Begriff der „Fiskalillusion“ zur Kennzeichnung eines bedeutsamen psychologischen Phänomens bereits zu Beginn des letzten Jahrhunderts in die Finanzwissenschaft eingeführt hat.¹¹ Zum anderen dürften aber auch solche (überwiegend theoretischen) Überlegungen für Schmölders finanzpsychologische Studien von Bedeutung gewesen sein, wie etwa jene von Szende (1932) oder auch Schorer (1947), die ebenfalls auf die Notwendigkeit einer psychologischen Fundierung finanzwissenschaftlicher Theorien insbesondere im Bereich der Besteuerung verweisen.¹² Neben den empirischen Arbeiten der Kölner Schule der Finanzpsychologie in Form von Verhaltensbefragungen sind es vor allem experimentelle Untersuchungen zu Steuermoral und Steuerhinterziehung, die seit den 1970er Jahren der Steuerpsychologie zu neuen Erkenntnissen über das tatsächliche Verhalten von Steuerzahlern verholfen haben und die damit aus verhaltensökonomischer Sicht von besonderem Interesse sind. Stellvertretend für diesen Forschungszweig sei hier auf die Pionierarbeit von Friedland et al. (1978) verwiesen.¹³ Im Unterschied zu den frühen Arbeiten von Schmölders wird bei diesen Untersuchungen nicht mehr das (hypothetische) Steuerverhalten abgefragt, sondern es werden in Laborversuchen individuelle Entscheidungen in einer fiktiven Steuersituation beobachtet. Dies bietet die Möglichkeit, das dergestalt simulierte Verhalten hinsichtlich seiner psychologischen Einflussgrößen isoliert von exogenen Parametern zu untersuchen.

Da jedoch sowohl die Untersuchungsergebnisse der Kölner Schule der Finanzpsychologie als auch jene im Rahmen von Laborexperimenten gewonnen Resultate nicht ohne weiteres in die Verhaltensmodelle der Optimalsteuertheorie im Allgemeinen sowie der neoklassischen geprägten Erklärungsmodelle zur Steuerhinterziehung im Besonderen integriert werden konnten, kommt ihnen mit Blick auf den Mainstream der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre – wenn überhaupt – lediglich eine randständige Rolle zu. Dies hat dazu geführt,

¹¹ Siehe hierzu auch Engelhardt et al. (1994). Siehe zu Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie bis in die 1990er Jahre zudem die verschiedenen Beiträge in Smekal/Theurl (1994).

¹² So stellt Schorer (1947; S. 338) fest: „Es ist [...] doch etwas erstaunlich, daß der hochwichtige und umfassende Problembereich der Besteuerung noch in keiner Weise mit der Psychologie in Verbindung gebracht worden ist, gewinnt man doch beim Studium der Entwicklung der Finanzwirtschaft zur neuzeitlichen Steuerwirtschaft den Eindruck, daß hierbei psychologische Faktoren maßgebend beteiligt waren“. Mit einer ähnlichen Stoßrichtung heißt es auch bei Szende (1932; S. 427): „[...] einerseits beeinflussen die vorhandenen Theorien das Denken der Steuersubjekte, andererseits ist jede richtige Theorie nicht nur eine Verallgemeinerung und Synthese der erfahrungsmäßigen Steuertatsachen, sondern auch die der einzelnen *Steuerseelenzustände* (Hervorhebung im Original – T.D.)“.

¹³ Für weitere einflussreiche Untersuchungen in diesem Bereich kann stellvertretend auf die Laborexperimente von Robben et al. (1990), Webley et al. (1991) oder auch Kirchner et al. (2001) verwiesen werden. Für eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse siehe auch Klopp (2007).

dass grundlegende Ansätze der Steuer- und Finanzpsychologie nicht weiter verfolgt wurden, wodurch zentrale Ergebnisse über die Zeit teilweise oder vollständig in Vergessenheit geraten sind. Aber auch dort, wo steuerpsychologische Erkenntnisse in der Finanzwissenschaft aufgegriffen wurden, erfolgte dies in aller Regel nur in Form marginaler Ergänzungen zum nach wie vor als maßgeblich angesehenen Wissensstand der traditionellen (Optimal-) Steuertheorie. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist dies ein wenig zufriedenstellender Zustand, da auf diese Weise wichtige psychologische Verhaltenseinsichten weder in der finanzwissenschaftlichen Rechtfertigungs- noch in der ökonomischen Wirkungslehre der Besteuerung eine angemessene Berücksichtigung finden.¹⁴ Der vorliegende Beitrag zielt in Anbetracht dessen darauf ab, die zentralen Erkenntnisse der Steuerpsychologie aus verhaltensökonomischer Sicht aufzuarbeiten und zu ergänzen, auf sich daraus ergebende Korrekturen an den herkömmlichen Einsichten der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre hinzuweisen sowie sich daraus ergebende steuerpolitische Implikationen entsprechend darzulegen.

Vor diesem Hintergrund erfolgt zunächst eine Darstellung der zentralen Einsichten und Implikationen des verhaltensökonomischen Ansatzes (Kapitel 2), wobei neben den Ursachen einer begrenzten Rationalität individuellen Entscheidungsverhaltens, der „verzerrenden“ Wirkung kognitiver Heuristiken und Illusionen sowie der Zeitinkonsistenz individueller Präferenzen auch auf die Bedeutung von Fairnessnormen und -einschätzungen für das individuelle Entscheidungsverhalten näher eingegangen wird. Auf Grundlage dieser allgemeinen Ausführungen zum Ansatz und zu den Ergebnissen der Verhaltensökonomik werden anschließend die in der Finanzwissenschaft gängigen Rechtfertigungsargumente der Besteuerung ebenso wie die herkömmliche ökonomische Steuerwirkungslehre einer kritischen Betrachtung unterzogen (Kapitel 3). Dabei kann nicht nur gezeigt werden, dass die traditionelle Begründung von Steuern und sonstigen Abgaben mittels Leistungs- und Äquivalenzprinzip einer Erweiterung um verhaltensökonomische Einsichten bedarf. Zudem wird verdeutlicht, dass die gängige effizienz-, verteilungs- und stabilitätsbezogene Wirkungsanalyse der Besteuerung ohne eine zusätzliche verhaltensökonomische Fundierung rasch an Grenzen stößt. Letzteres gilt auch und insbesondere für die Analyse des Phänomens der Steuerhinterziehung (Kapitel 4), das mittels traditioneller ökonomischer Ansätze nur unzureichend erklärt werden kann und sich daher zu einem Kernbereich der Steuerpsychologie entwickelt hat. Mit dem sich anschließenden Exkurs zum staatlichen Verschul-

¹⁴ Zieht man als Beleg für diese Feststellung einschlägige Lehrbücher der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre zu Rate, finden sich beispielsweise weder in Homburg (2010) noch in Cansier (2004) irgendwelche Hinweise auf Ergebnisse der Finanz- und Steuerpsychologie. Lediglich Reding/Müller (1999) enthält bezogen auf die Bestimmung des optimalen Grads an Steuerhinterziehung einen Hinweis auf die in diesem Zusammenhang ebenfalls bedeutsame Ausprägung der Steuermoral.

dungsverhalten (Kapitel 5) wird zudem aufgezeigt, dass sich verhaltensökonomische Einsichten nicht bereits in einer „Psychologie der Besteuerung“ erschöpfen, sondern vielmehr für die Gesamtheit der staatlichen Einnahmen fruchtbar gemacht werden können. Der Beitrag endet mit der Ableitung finanzpolitischer Schlussfolgerungen (Kapitel 6), die sich aus verhaltensökonomischer Sicht für die Gestaltung von einzelnen Steuern, das Steuersystem insgesamt sowie die Verschuldungspolitik ergeben.

2

Zentrale Erkenntnisse des verhaltensökonomischen Ansatzes: Zur Psychologie der begrenzten Rationalität des individuellen Entscheidungsverhaltens

„Ökonomen werden gerne als realitätsfern und vage, marktgläubig und modellverliebt beschrieben. [...] In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich in der Wirtschaftswissenschaft jedoch eine aufregende Entwicklung breit gemacht: Das Fach ist näher an die Menschen und ihre Probleme gerückt“. Diese von Ockenfels (2007; S. 1) erst vor kurzen getroffene Feststellung kann vorrangig als das Verdienst verhaltensökonomischer Forschung gewertet werden. Bei der Verhaltensökonomik handelt es sich – folgt man Falk (2001; S. 300) – um eine noch junge Forschungsrichtung, welche die Anwendbarkeit des in der Ökonomik gängigen Rational-Wahl-Modells unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse und experimenteller Methoden kritisch hinterfragt, um realistischere Modelle menschlichen Verhaltens zu entwickeln. In einer Vielzahl von Laborexperimenten und empirischen Feldstudien wurde dabei auf die Grenzen des neoklassisch geprägten Verhaltensmodells (vollständige Rationalität, Eigennutzmaximierung, stabile Präferenzen) bei der Erklärung individuellen Entscheidungsverhaltens insbesondere in komplexen Handlungssituationen verwiesen.¹⁵

Dies steht im Einklang mit neueren psychologischen Untersuchungen, welche – ausgehend vom Modell der begrenzten Rationalität – das regelmäßige Auftreten und die nachhaltige Wirksamkeit von mentalen Beschränkungen im Entscheidungs- und Interaktionsverhalten von Akteuren belegen. Um eine genauere Antwort auf die Frage geben zu können, wie individuelle Prozesse der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen in Entscheidungssituationen gestaltet sind, wurden in den zurückliegenden Jahren verstärkt Ergebnisse der kognitiven Psychologie in ökonomische Analysen integriert.¹⁶ Verschiedene Untersuchungen zeigen dabei auf, wie im Rahmen von individuellen Entscheidungsprozessen spezifische kognitive Mechanismen zum vereinfachten Umgang mit Informationen zur Anwendung kommen.¹⁷ Auch konnte nachgewiesen werden, dass sich die Präferenzen von Akteuren häufig erst in der

¹⁵ Storbeck (2010; S. 2) fasst die Ergebnisse der verhaltensökonomischen Forschung plakativ wie folgt zusammen: „ Der reale Mensch ist kein ‚Homo Oeconomicus‘. Wir irren uns häufig, sind leicht zu beeinflussen und treffen oft objektiv falsche Entscheidungen, Wir entscheiden auf der Basis schwammiger Faustregeln, überschätzen unsere Fähigkeiten, werden aus Verlustangst träge und hängen am Status quo. Und es fehlt uns oft an Selbstkontrolle“.

¹⁶ Siehe für einen Überblick etwa Smith (2005) oder auch Miljkovic (2005).

¹⁷ Nach Maital (2004; S. 7) dienen diese Mechanismen dazu, „to distill masses of information into understandable bites, to make uncertain less so, to make complexity more simple, and to conserve the increasingly scarce cognitive resources on which a complex world places heavy demands on“.

konkreten Handlungssituation herausbilden bzw. von dieser stark beeinflusst werden.¹⁸ Schließlich zählt die Bedeutung von Gerechtigkeits- bzw. Fairnesserwägungen zu den zentralen Erkenntnissen der Verhaltensökonomik. Danach verhalten sich Akteure auch in wirtschaftlichen Interaktionsbeziehungen weitaus kooperativer und bestrafen deutlich öfter unfaires Verhalten, als dies bei rein eigennützigem Akteuren zu erwarten wäre.¹⁹

2.1

Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und der Verwendung von Heuristiken

Mit der Einbeziehung psychologischer Verhaltensannahmen verbindet sich aus verhaltensökonomischer Sicht die Zielsetzung, das individuelle Entscheidungsverhalten besser als bislang in der ökonomischen Theorie erklären zu können.²⁰ Dabei wird abweichend vom ökonomischen Standardmodell in Frage gestellt, dass die Akteure selbst für den Fall vollständiger Information in der Lage sind, zutreffende Erwartungen über künftige Ereignisse zu bilden, sich bietende Handlungsalternativen vollständig zu erfassen und adäquat zu bewerten sowie sich über einen längeren Zeitraum konsistent zu verhalten. Die in einer Vielzahl empirischer Studien gewonnenen Ergebnisse deuten vielmehr darauf hin, dass es sich hierbei um systematische Abweichungen von einem als rational unterstellten Verhalten handelt.

Die Ursache für diese systematischen „Fehlleistungen“ kann aus psychologischer Sicht in einem dualen Handlungsmodell gesehen werden, welches dem menschlichen Entscheidungsverhalten zugrunde liegt. Dabei kann zwischen einem intuitiv-automatischen und einem reflexiv-rationalen System unterschieden werden, wobei ersteres permanent und ohne großen mentalen Aufwand auf der Grundlage unbewusster und erlernter Verhaltensmuster funktioniert, während letzteres selektiv und mühevoll mittels eines deduzierenden, kontrollierenden sowie regelgeleiteten Denkens arbeitet.²¹ Die aus diesem dualen Handlungsmodell resultierenden Abweichungen von einem

¹⁸ Siehe stellvertretend Kahneman (2003), Kahneman et al. (1991) sowie Bettman et al. (1998).

¹⁹ Siehe für einen knappen Überblick Falk (2001). Siehe für eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Fairness-Literatur auch Fehr/Gächter (2000).

²⁰ Siehe etwa Camerer/Loewenstein (2004, S. 3) sowie Rabin (1998, S. 15). Siehe für einen Überblick zudem Conlisk (1996) oder auch DellaVigna (2009).

²¹ Kahneman (2011; S. 28) stellt hierzu fest: „Because System 1 operates automatically and cannot be turned off at will, errors of intuitive thought are often difficult to prevent. Biases cannot always be avoided, because System 2 may have no clue to the error. Even when cues to likely errors are available, errors can be prevented only by the enhanced monitoring and effortful activity of System 2. [...] Constantly questioning our own thinking would be impossibly tedious, and System 2 is much too slow and inefficient to serve as a substitute for System 1 in making routine decisions“. Siehe hierzu auch Thaler/Sunstein (2012; S. 33ff.).

streng rationalen Verhalten sind zahlreich.²² Zu ihnen zählen sowohl verzerrte Wahrnehmung von Informationen als auch die Verwendung von Entscheidungsheuristiken, auf die beide nachfolgend näher eingegangen wird. Darüber hinaus führen aber auch eine mangelnde Selbstkontrolle und sogenannte Kontexteffekte zu entsprechenden Abweichungen, die beide im nächsten Teilkapitel eingehender betrachtet werden.

Verzerrungen in der Wahrnehmung – In der Psychologie wurde überzeugend nachgewiesen, dass „die Wirklichkeit“ von Akteure nicht immer so wahrgenommen wird, wie sie sich objektiv darstellt, d.h. subjektive Wahrnehmungs-, Erinnerungs- und Urteilsprozesse bilden nicht immer die Realität ab. Verantwortlich hierfür sind „kognitive Biases“, aufgrund deren es den Akteuren nicht gelingt, die gegebenen Randbedingungen und Merkmale einer Entscheidungssituation angemessen zu erfassen. Solche Wahrnehmungsverzerrungen führen dazu, dass individuelle Entscheidungen unter der Annahme falscher Voraussetzungen getroffen werden. So neigen beispielsweise Akteure bei der Bewältigung komplexer Handlungssituationen zu einem überzogenen Optimismus, was sich darin ausdrückt, dass die Wahrscheinlichkeit, Opfer von negativen Ereignissen zu sein, geringer eingeschätzt wird als die Möglichkeit, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein (overconfidence bias). Im Hinblick auf ihr Können und Wissen neigen die Akteure zu einem übersteigerten Selbstvertrauen, d.h. sie überschätzen nicht selten ihre eigenen Fähigkeiten oder vertrauen zu stark auf ihr zukünftiges Glück. Damit verbunden ist das Phänomen, dass Informationen häufig den eigenen Interessen entsprechend interpretiert werden (self-serving bias). Dies kann zu subjektiven Resistenzen führen, etwa dergestalt, dass nur solche Informationen berücksichtigt werden, die eine bereits bestehende Entscheidungsdisposition legitimieren. Auch kann dies bewirken, dass Akteure nur sehr zögerlich den Wechsel zwischen zwei Handlungsalternativen vollziehen, obwohl bei genauerer Betrachtung ein solcher Wechsel vorteilhaft wäre. Verantwortlich hierfür ist sowohl die Tendenz, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten (status quo bias), als auch der Sachverhalt, dass man Dingen, die man bereits besitzt, einen zu hohen Wert beimisst (endowment effect).²³ Darüber hinaus werden innerhalb von Entscheidungsprozessen nicht selten Ereignisse, die als sicher gelten, mit einem zu hohen Gewicht belegt (certainty effect). Auch neigen Akteure zu der Einschätzung, dass das, woran sie gerade denken, besonders wichtig sei. Werden durch diese Konzentration auf nur wenige Aspekte weitere entscheidungsrelevante Informationen ausgeblendet, sind Fehltritte nicht selten (focus illusion). Schließlich gilt es zu berücksichtigen, dass Akteure sich gegenüber unsi-

²² Siehe für einen Überblick etwa Jungmann et al. (1998). Siehe hierzu ebenso Kirchler (2011; S. 50ff.) oder auch Pelzmann (2012; S. 12ff.).

²³ Dieses Verhalten führt aus Sicht von Kahneman/Tversky (1984; S. 13) zu dem Effekt, dass „buying prices will be significantly lower than selling prices“.

chere Zukunftsereignissen oft übertrieben risikoavers verhalten, d.h. Verluste werden deutlich stärker gewichtet als gleich große Gewinne.²⁴ Zugleich besteht jedoch eine Asymmetrie zwischen Gewinn- und Verlustsituationen und zwar dergestalt, dass Akteure sich aufgrund der bestehenden Verlustaversion in Verlustsituationen wiederum übertrieben sorglos verhalten.

Verwendung von Heuristiken – Neben den genannten Wahrnehmungsverzerrungen kann auch die Verwendung von Entscheidungsheuristiken ein „irrationales“ Verhalten bewirken. Solche Heuristiken kommen insbesondere dann zur Anwendung, wenn Akteure aufgrund von Zeitdruck und Informationsvielfalt überfordert sind, die Konsequenzen ihrer Entscheidungen umfassend zu reflektieren.²⁵ Ein Beispiel für solche „Abkürzungen“ im Entscheidungsprozess ist der Gebrauch von mentalen Anker, die bewirken, dass Entscheidungen zwischen Handlungsalternativen nicht frei von vorgefertigten Urteilen gefällt werden (Anker-Heuristik). D.h. Akteure neigen dazu, Entscheidungen nicht rein sachbezogen, sondern in Anlehnung an gegebene Orientierungsgrößen zu treffen. Ein solcher Anker, der durch externe Einflüsse manipuliert werden kann, muss dabei nicht zwingend etwas mit dem entscheidungsrelevanten Sachverhalt zu tun haben.²⁶ Die Anwendung mentaler Anker kann jedoch zu Lock-In-Effekten führen, wenn bestehende Vorurteile im Rahmen der Bewertung von Handlungsalternativen eine potenziell verbesserte Bedürfnisbefriedigung verhindern. Ebenfalls von signifikanter Bedeutung ist die sogenannte Verfügbarkeits-Heuristik. Mit ihr verbindet sich das Phänomen, dass Akteure ihre Entscheidungen nicht zwingend auf die als relevant anzusehenden Informationen stützen, sondern auf solche, an die sie sich am leichtesten erinnern können. Es ist leicht nachvollziehbar, dass auch damit die Wahrscheinlichkeit steigt, falsche Entscheidungen zu treffen, da „die Verfügbarkeit von Informationen nicht nur von der Erlebnis- und Darbietungshäufigkeit abhängt, sondern auch von einer Reihe anderer Faktoren“.²⁷ Schließlich ist auch zu berücksichtigen, dass Akteure dazu neigen, gemachte Beobachtungen einem bekannten Verhaltensmuster zuzuordnen. Dieses Denken in Stereotypen wird auch als Repräsentativitäts-Heuristik bezeichnet.²⁸ Allgemein muss aus verhal-

²⁴ Kahneman (2003; S. 1457) stellt hierzu fest: “[T]he value of a good to an individual appears to be higher when the good is viewed as something that could be lost or given up than when the same good is evaluated as a potential gain”.

²⁵ Siehe hierzu auch Todd/Gigerenzer (2000) oder auch Schwarz et al. (1994).

²⁶ So konnten Strack/Mussweiler (1997) solche Ankereffekte – bei Laien wie bei Experten – auch dann nachweisen, wenn die verwendeten Anker völlig willkürlich und damit logisch unplausibel waren. Ariely (2010; S. 62f.) spricht im Zusammenhang mit Ankereffekten daher auch von „willkürlicher Kohärenz“. Siehe hierzu auch Thaler/Sunstein (2012; S. 39ff.).

²⁷ Vgl. Kirchler (2011; S. 72). Solche anderen Faktoren können beispielsweise die Auffälligkeit von Ereignissen oder auch die aktuelle Stimmungslage zum Zeitpunkt der Erinnerung sein. Siehe hierzu auch Tversky/Kahneman (1974) ebenso wie Bower (1981).

²⁸ Eng damit verwandt ist die „Rekognitions-Heuristik“, die dazu führt, dass Akteure bei Konfrontation mit einem bekannten und einem unbekanntem Sachverhalt davon ausgehen,

tensökonomischer Sicht davon ausgegangen werden, dass die Verwendung der genannten Heuristiken insbesondere in neuen oder schlecht strukturierten Entscheidungssituationen zu negativen Konsequenzen im Hinblick auf die „Güte“ von Entscheidungen führt.²⁹ D.h. der individuelle Gebrauch von Entscheidungsheuristiken führt manchmal, aber keineswegs immer zu optimalen Entscheidungen, wie es das ökonomische Standardmodell rationalen Verhaltens unterstellt.

2.2

Melioration, dynamische Präferenzausbildung und situationsgebundene Entscheidungen

Folgt man der klassischen Lerntheorie, beeinflussen die wahrgenommenen Konsequenzen des gegenwärtigen Verhaltens die Auftrittswahrscheinlichkeit des zukünftigen Verhaltens, d.h. die Wahrscheinlichkeit für solche Entscheidungen steigt, welche die höchste Verstärkung erfahren. Wäre diese Annahme zutreffend, würden Akteure entsprechend der Rational-Wahl-Theorie ihren Nutzen maximieren. Psychologische Studien zeigen jedoch, dass es in der Realität zu Abweichungen vom Maximierungsprinzip kommen kann, wobei sowohl emotionale Einflussfaktoren als auch situative Gegebenheiten hierbei von Bedeutung sind.

Emotionale Entscheidungsirrtümer – Solche Irrtümer kommen dadurch zustande, dass es Akteuren oft nicht gelingt, einmal entworfene und als subjektiv optimal bewertete Pläne über einen längeren Zeitraum auch in die Tat umzusetzen. Die Ursachen für diese Art von Willensschwäche und damit verbundenen Fehlentscheidungen sind durchaus unterschiedlich. So kann zum einen das frühere Verhalten eines Akteurs dessen jeweils gegenwärtige Entscheidung beeinflussen. Emotionale Bindungen, Gewohnheiten oder auch Traditionen sind hier als relevante Bestimmungsfaktoren zu nennen, die dazu führen können, dass vergangene Handlungen, die sachlich und zeitlich unabhängig von aktuellen Problemen sind, negativ auf das gegenwärtige Entscheidungsverhalten einwirken (Beispiel: Suchtphänomene). Ein Mangel an Selbstkontrolle gegenüber diesen zeitlich zurückliegenden Ereignissen kann dazu beitragen, dass Akteure sich nicht in der Lage sehen, an ihren einmal gefassten Plänen (hier: Abkehr vom Suchtverhalten) auch entsprechend festzuhalten („problem of conditional preferences“). Offensichtlich fällt Akteuren der Aufschub von Belohnungen auch dann schwer, wenn diese zu einem späteren

dass der bekannte Sachverhalt wertmäßig höher einzuschätzen ist. Weitere bekannte kognitive Abkürzungen sind die „Take-The-Best-“ sowie die „Eliminations-Heuristik“, die beide besagen, dass bei (komplexen) Entscheidungen nur selten klassisch rational im Sinne einer Bewertung aller verfügbaren Handlungsalternativen vorgegangen wird. Siehe hierzu auch Tversky (1972).

²⁹ Siehe hierzu auch Camerer/Loewenstein (2004) sowie Elster (1998, S. 60).

Zeitpunkt deutlich größer als in der Gegenwart ausfallen.³⁰ Ein weiterer Grund für entsprechende Willensschwächen ist, dass Akteure zwar problemlos in der Lage sind, für die Zukunft Handlungspläne zu entwickeln, sie jedoch nicht hinreichend antizipieren können, dass es zu einem späteren Zeitpunkt zu emotionalen Nivellierungen der ursprünglichen Pläne aufgrund von hedonistischen Anpassungen kommen kann. Ausgelöst werden diese Anpassungen dadurch, dass zum Zeitpunkt der Planung in der Zukunft liegende Kosten zugunsten der Minimierung gegenwärtiger Kosten vernachlässigt werden. Nahe und entfernte Ereignisse unterliegen somit einer unterschiedlichen Bewertung, wobei die Kosten eines Ereignisses umso geringer erscheinen, je weiter entfernt dieses vom aktuellen Zeitpunkt ist. Orientiert sich das Verhalten dergestalt an zeitlich nahe liegenden Handlungsalternativen, spricht man auch vom Prinzip der Melioration, das an die Stelle des Maximierungsprinzips tritt. Dieses Prinzip der „kurzfristigen Besserstellung“ ist nachweislich selbst dann wirksam, wenn die Wahl der momentan besseren Alternative langfristig zur schlechtesten Lösung führt.³¹ Im Ergebnis führt dies zum Phänomen zeitinkonsistenter Präferenzen, welches sich aus Sicht der Verhaltensökonomik auch als ein „multiple-selves“ Problem charakterisieren lässt, da der betroffene Akteur – entgegen dem ökonomischen Standardmodell – keine einheitliche Präferenzordnung aufweist. Dieses Problem wird noch dadurch verschärft, dass Akteure häufig nicht in der Lage sind, weder ihre vergangenen noch ihre zukünftigen Präferenzen zu benennen. Eine Maximierung des eigenen Nutzens über die Zeit gestaltet sich jedoch unter dieser Bedingung als besonders schwierig.³²

Situationsabhängiges Verhalten – Das situative Entscheidungsverhalten von Akteuren wird aus verhaltensökonomischer Sicht nicht allein durch gegebene Restriktionen wie Güterpreise oder Einkommen bestimmt. Vielmehr wird dieses auch durch die Entscheidungssituation, wie sie sich für den Akteur präsentiert (oder durch ihn konstruiert wird), beeinflusst. D.h. Entscheidungen erweisen sich in hohem Maße als kontextabhängig (framing effect), da Akteure „ihre Entscheidungen oft gedankenlos und eher passiv fällen“.³³ Von Relevanz ist dabei zum einen, wie Handlungsalternativen präsentiert bzw. beschrieben werden. Danach führt nicht selten eine unterschiedliche Dekompositionen ein und derselben Handlungsalternative zu unterschiedlichen Präferenzen gegenüber den verschiedenen Formulierungsvarianten, auch wenn es sich jeweils

³⁰ Siehe etwa Herrnstein (1991) sowie Herrnstein/Prelec (1992). Siehe hierzu auch Laibson (1997).

³¹ Ökonomisch bedeutet dies, dass die Diskontierung von Gewinnen und Verlusten über die Zeit sowohl besonders hoch ist als auch inkonsistent sein kann. Siehe hierzu auch Ainslie/Haslam (1992) sowie Loewenstein/Thaler (1989).

³² Siehe zu diesem Phänomen ausführlich Kahneman (1994).

³³ Vgl. Thaler/Sunstein (2012; S. 58). Eine illustrative Darstellung solcher Kontexteffekte auf das Entscheidungsverhalten am Beispiel sexueller Erregung findet sich in Ariely (2010; S: 137ff.).

um denselben Sachverhalt handelt (isolation effect).³⁴ Auch ist von Bedeutung, in welcher aktuellen emotionalen Stimmungslage Entscheidungen getroffen bzw. Prognosen über zukünftige Entscheidungen abgegeben werden. Befindet sich beispielsweise ein Akteur zum Zeitpunkt einer Vorhersage über zukünftige Ereignisse, Entscheidungen oder auch Gefühlslagen in einer positiven Stimmung, fallen dessen Prognosen systematisch anders aus als jene Vorhersagen, die ein Akteur in einer schlechten oder „neutralen“ Stimmung abgibt.³⁵ Zudem konnte nachgewiesen werden, dass Akteure – entgegen der ökonomischen Erwartungsnutzentheorie – in ihren Entscheidungen häufig vergangene Kosten berücksichtigen (sunk-costs-effect), die aus Sicht der Rational-Wahl-Theorie für die gegenwärtige Nutzenmaximierung jedoch keine Rolle spielen dürften. D.h. sie stellen vergangene Erfahrungen in Rechnung und definieren dadurch einen Kontext für aktuelle Entscheidungen. Damit eng verknüpft ist das Phänomen der sogenannten mentalen Buchführung (mental accounting), bei dem Akteure für einen bestimmten Entscheidungsbereich bestimmte Budgetposten vorab festlegen. Wird dergestalt ereignisspezifisch verbucht und ist das dafür vorgesehene Budget aufgebraucht, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass für den entsprechenden Budgetbereich weitere Mittel ausgegeben werden.³⁶ Einen weiteren Bestimmungsfaktor kontextgebundenen Entscheidens benennt das sogenannte Konzept der konstruktiven Präferenzen.³⁷ Dabei wird davon ausgegangen, dass ein Akteur seine je spezifischen Präferenzen erst während des Entscheidungsprozesses („on the spot when needed“) und damit abhängig von den Rahmenbedingungen des Entscheidungsvorgangs bildet. Erklärt wird dieses Phänomen damit, dass kognitive Kompetenzen zur Bildung wohl definierter und stabiler Präferenzen häufig fehlen. Auch wird unterstellt, dass aus subjektiver Sicht im Regelfall verschiedene Ziele in eine Entscheidungssituation eingebracht werden, deren Abwägung erst im Laufe des Entscheidungsprozesses erfolgt. Schließlich ist ebenso von Bedeutung, dass sich Akteure leicht durch das, was andere kommunizieren und entscheiden, beeinflussen lassen (Herden-Effekt). Dies gilt sowohl für die (sozial konforme) Übernahme von Verhaltensmustern, die auch bei (vielen) anderen zu beobachten sind, als auch die Angewohnheit, bestehenden Gruppenzwängen nachzugeben. Dieses Verhalten wird zusätzlich dadurch begünstigt, dass die handelnden Akteure davon ausgehen, von ihrem sozialen Umfeld beobachtet zu werden, wodurch sie sich an das anzupassen versuchen, was sie für die Erwartungen der anderen halten (Spotlight-Effekt).³⁸

³⁴ Siehe Thaler (1980) sowie Kahneman/Tversky (1984).

³⁵ Loewenstein et al. (2003) sprechen in diesem Zusammenhang auch von einer „projection bias“.

³⁶ Siehe hierzu grundlegend Thaler (1992). Siehe hierzu auch Häring/Storbeck (2007).

³⁷ Siehe etwa Bettman/Park (1980), Payne et al. (1992) oder auch Bettman et al. (1998).

³⁸ Siehe hierzu auch Thaler/Sunstein (2012; S. 90ff.). Shiller (2008) spricht im Zusammenhang mit dem „Herden-Effekt“ auch von sozialer Ansteckungskraft.

2.3

Zur Bedeutung von Fairnessnormen, Vertrauen und sozialer Reziprozität für das individuelle Entscheidungsverhalten

Nicht allein die bislang vorgestellten Untersuchungsergebnisse der Verhaltensökonomik, sondern auch empirische Studien aus dem Bereich der experimentellen Ökonomik deuten darauf hin, dass das im ökonomischen Standardmodell unterstellte Rational- und Maximierungsverhalten zumindest in Konkurrenz zu weiteren handlungsleitenden Motiven steht. Im Zentrum von Laborexperimenten steht dabei die Frage, welche Regelmäßigkeiten sich im tatsächlichen Verhalten von Akteuren in Entscheidungs- bzw. Interaktionssituationen zeigen, in denen ein Konflikt zwischen individueller und kollektiver Rationalität besteht.³⁹ Dabei hat sich bislang unter anderem gezeigt, dass für die Realisierung wechselseitiger Kooperationsgewinne Einflussgrößen wie die Kommunikation zwischen den Akteuren, deren kultureller Hintergrund oder auch die Bereitschaft zu einseitigen Vorleistungen wichtige Voraussetzungen für ein gelungenes Kooperationsverhalten darstellen. Darüber hinaus wurde die bereits erwähnte Situationsgebundenheit des individuellen Entscheidungsverhaltens, zudem aber auch die Relevanz von Vertrauen sowie von Fairness- und Reziprozitätsnormen in ökonomischen Interaktionsbeziehungen durch empirische Studien der experimentellen Ökonomik nachweislich bestätigt.⁴⁰ Werden Vertrauen oder Fairnesserwartungen verletzt, kann dies sowohl zu Sanktionen als auch zu Reaktanz führen. Insbesondere diese zuletzt genannten Einflussfaktoren des Akteurverhaltens bedürfen aufgrund ihrer besonderen Relevanz einer näheren Erläuterung.

Bedeutung von Fairnessnormen – Die durchgeführten Experimente zeigen, dass in genau bestimmbareren Situationen die meisten Akteure hinsichtlich ihres Entscheidungsverhaltens durch eine „Ungleichheitsaversion“ geprägt sind. Dies führt zu einem altruistischen Verhalten, wenn der andere relativ zur eigenen Position schlechter gestellt ist, und zu einem neidgesteuerten Verhalten, wenn der andere über eine bessere als die eigene Position verfügt. Diese Präferenz für Gleichheit schlägt sich in der Bevorzugung von Normen der Fairness und Reziprozität nieder.⁴¹ Dies gilt insbesondere dann, wenn die in (ökonomi-

³⁹ Siehe für einen Überblick Plott/Smith (2008) oder auch Kagel/Roth (1995).

⁴⁰ So stellen etwa Weimann et al. (2012; S. 196) resümierend fest: „Menschen sind bereit, in bestimmten Situationen auf die Wahrnehmung ihres eigenen Vorteils zu verzichten und sie beachten bei Entscheidungen den Kontext, in dem sie sich bewegen – auch wenn er für die logische Struktur des Entscheidungsproblems unerheblich ist“. Zudem – folgt man Falk (2001; S. 300) – „verhalten sich viele Teilnehmer in Experimenten kooperativ und belohnen faires bzw. bestrafen unfaires Verhalten, selbst wenn es mit Kosten verbunden ist“.

⁴¹ Nach Akerlof/Shiller (2009; S. 40ff.) ist Fairness, d.h. die Vorstellung von einem gerechten und anständigen Verhalten, einer der entscheidenden Verhaltensantriebe.

schen) Interaktionsbeziehungen getroffenen Entscheidungen mit Rechten und Pflichten verbunden sind, die als nicht vollständig definiert gelten, so dass deren Durchsetzung in möglichen zukünftigen Situationen ungewiss ist. In Experimenten wie dem sogenannten Ultimatum-, dem Diktator- oder auch dem Vertrauensspiel⁴² wird dabei deutlich, dass die Interaktionspartner – entgegen der Annahme einer Maximierung des eigenen Vorteils – keine grob ungleichen Aufteilungsvorschläge mit Blick auf die realisierbaren Kooperationsgewinne machen, um Fairness und Reziprozität zu gewährleisten. Mit diesen Experimenten werden zugleich psychologische Austausch- und Gerechtigkeits-theorien (insbesondere die sogenannte Equity-Theorie) bestätigt, denen zufolge ein reines Maximierungsverhalten in Interaktionsbeziehungen gegen internalisierte Normen verstoßen kann, wobei als besonders gravierende Norm hier die Vorstellung von sozialer Gerechtigkeit gilt. Dabei gilt für Psychologen als evident, dass „Gerechtigkeitsüberlegungen [...] in nahezu allen Interaktions- und Verhandlungssituationen eine Rolle spielen“.⁴³ Was den Zusammenhang zwischen Fairness und Gerechtigkeit betrifft, wird davon ausgegangen, dass Fairness auf die Einhaltung expliziter oder impliziter Spielregeln zielt, deren Zweck wiederum vor allem darin besteht, die Wahrscheinlichkeit gerechter Interaktionsergebnisse zu erhöhen. Auch gelten Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit als lohnend, wobei letzteres bedeutet, dass die Akteure bereit sind, gewisse Nachteile in Kauf zu nehmen, um bestehende Fairnessnormen nicht zu verletzen. Begründet wird dieses Verhalten damit, dass die Akteure neben materiellen Präferenzen auch solche für die Bestätigung oder die Erzeugung eines bestimmten (sozialen) Rufs und eines sympathischen Selbstbildes in Abhängigkeit davon haben, wie sie zuvor von den anderen Interaktionspartnern behandelt wurden.⁴⁴

Verzerrte Fairnesswahrnehmung – Die Bedeutung von Fairnessnormen im Rahmen von Interaktionsbeziehungen schließt per se noch kein eigeninteressiertes Akteurverhalten aus. Vielmehr ist – folgt man den Ergebnissen der ex-

⁴² Siehe zu den genannten Verhaltensexperimenten Güth et al. (1982), Thaler (1988), Fehr/Schmidt (1999), Frohlich et al. (2001), Chaudhuri et al. (2002) sowie Henrich et al. (2004). Eine Zusammenfassung der Ergebnisse der genannten Spiele findet sich in Behnke (2013; S. 200ff.), Weimann et al. (2012; S. 194ff.) sowie in Englerth (2004; S. 10ff.). Gigerenzer (2008; S. 79) stellt bezogen auf die Ergebnisse der genannten Experimente fest: „Diese Untersuchungen zeigen, dass Menschen selbst in einer extremen Situation, in der die andere Person unbekannt und die Begegnung anonym und mit Kosten verbunden ist, dazu tendieren, sich um das Wohl anderer zu kümmern“.

⁴³ Vgl. Wiswede (2012; S. 104). Dort findet sich zudem ein Literaturüberblick zu psychologischen Austausch- und Gerechtigkeitstheorien einschließlich einer Auflistung entsprechender empirischer Untersuchungen.

⁴⁴ Siehe hierzu auch Rabin (1993; S. 1281). Siehe ebenso Jolls et al. (1998; S. 1496). Folgt man Hartmann (2011; S. 474) gilt für die Erzeugung von Vertrauen in Marktbeziehungen zudem: „Vertrauen ist kein Phänomen, das einer kalkulatorischen Kosten-Nutzen-Analyse entspringt“.

perimentellen Ökonomik – davon auszugehen, dass eine Interdependenz zwischen Fairness-Erwägungen und Eigeninteresse besteht. So wird nicht nur das eigeninteressierte Verhalten von Akteuren durch die Präferenz nach einer gerechten Behandlung beeinflusst. Vielmehr steht auch die subjektive Einschätzung dessen, was als fair zu bewerten ist, unter dem Einfluss des Eigeninteresses der Akteure und wird nicht selten durch dieses verzerrt. Im Ergebnis kann dies zu Hemmnissen führen, die entweder eine Einigung zwischen den Interaktionspartnern scheitern lassen oder die zu Problemen bei der anschließenden Durchsetzung von Maßnahmen führen, ohne dass dies durch die ökonomische Standardtheorie (vollständig) erklärt werden kann. Aus verhaltensökonomischer Sicht wird dieses Phänomen demgegenüber häufig durch den Verweis auf einen bestehenden „Self-serving Bias“ plausibilisiert.⁴⁵ Dabei handelt es sich um die wechselseitige Überzeugung seitens der involvierten Akteure, dass ihnen mit Blick auf das angestrebte Ergebnis eines Interaktionsprozesses mehr zusteht, als aus einer neutralen Perspektive als angemessen gelten kann. Liegen solche verzerrten Fairnesswahrnehmungen im Sinne einer systematischen Überschätzung der eigenen Anspruchsberechtigung vor, kann dies dazu führen, dass es zu keiner effizienten Einigung kommt oder die Bindungswirkung an die erzielten Ergebnisse zumindest bei einem Teil der betroffenen Akteure vergleichsweise gering ausfällt.

Reaktantes Verhalten – In ihrer ursprünglichen Form diente die sogenannte Reaktanztheorie dazu, Verhaltensweisen in Hinsicht auf einen subjektiv erfahrenen Freiheitsverlust zu erklären. Unter einem Verlust an Freiheit ist dabei zu verstehen, dass bislang vorhandene Wahlmöglichkeiten oder Entscheidungsalternativen (unerwartet) nicht mehr zur Verfügung stehen. Reaktanz wird dann als Reaktion auf diese Beschränkungen verstanden und stellt den Versuch dar, die Einschränkung von Freiheitsspielräumen wieder zu revidieren. In einer Spezifizierung lässt sich darunter anstelle des Verlusts an Wahlfreiheit auch die Einbuße an Kontrollmöglichkeiten über Handlungsalternativen verstehen.⁴⁶ Gleichwohl in beiden Interpretationsvarianten von Reaktanz die Überwindung des Verlusts von oder der Kontrolle über Entscheidungsalternativen im Vordergrund steht, lässt sich in einer Erweiterung ebenso die unerwartete Missachtung von Spielregeln, die der expliziten oder impliziten Strukturierung von

⁴⁵ Siehe zu Untersuchungen dieses Effekts Babcock et al. (1993), Babcock et al. (1995) oder auch Sunstein (1999). Für eine zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse siehe auch Englerth (2004; S. 14f.), der zugleich darauf verweist, dass die empirischen Ergebnisse auch nicht durch eine asymmetrische Informationsverteilung oder durch ein taktisches Verhalten der Verhandlungsparteien erklärt werden kann, da im Rahmen der Versuchsanordnungen der durchgeführten Verhaltensexperimente auf diese Faktoren kontrolliert wurde.

⁴⁶ Siehe grundlegend zur Reaktanztheorie Grabitz-Gniesch/Grabitz (1973), Wortmann/Brehm (1975) sowie Snyder/Wicklund (1976). Für eine zusammenfassende Darstellung siehe zudem Pelzmann (2012; S. 41ff.) oder auch Wiswede (2012; S. 89ff.) mit weiteren Literaturverweisen.

Interaktionsprozessen dienen und die in Gerechtigkeits-, Fairness- und Reziprozitätserwägungen ihren Ausdruck finden, mit Reaktanz-Effekten in Verbindung bringen. Der Widerstand gegen subjektiv als unfair oder ungerecht empfundenen Verhalten, der sich etwa in der Bestrafung von Akteuren, die Fairness- oder Gerechtigkeitsnormen verletzen, ausdrücken kann, würde danach der Wiederherstellung der Wirksamkeit der wechselseitig als handlungsleitend interpretierten Verhaltensnormen dienen.

Sowohl die Ausführungen zu den Anomalien im Entscheidungsverhalten aufgrund von kognitiven Beschränkungen, Heuristiken, zeitinkonsistenten Präferenzen und Kontexteffekten als auch die Überlegungen zur Relevanz von Vertrauen, Fairness-Erwägungen und Reaktanz in Interaktionsprozessen sollten deutlich gemacht haben, dass das psychologisch fundierte Verhaltensmodell ein sehr differenziertes Bild vom individuellen Entscheidungsverhalten liefert, welches in vielen Fällen genauere Voraussagen als der ökonomische Standardansatz erwarten lässt. Daran anknüpfend steht in den nachfolgenden Kapiteln die Frage im Mittelpunkt, welche inhaltlichen Ergänzungen und Korrekturen sich mit Blick auf die finanzwissenschaftliche Rechtfertigungs- und Wirkungsanalyse von Steuern (und sonstigen staatlichen Einnahmen) formulieren lassen. Dabei wird sich zeigen, dass die Gesamtheit der hier benannten psychologischen Effekte und Mechanismen – wenngleich selektiv und mit unterschiedlicher Gewichtung – für die unterschiedlichen Formen der Staatsfinanzierung und deren Begründung von Bedeutung sind.

3

Rechtfertigungsargumente und ökonomische Wirkungen von Steuern: Erweiterung der traditionellen Perspektive um verhaltensökonomische Einsichten

Steuern sind im Unterschied zu Gebühren, Beiträgen, Erwerbseinkünften oder der Kreditaufnahme die mit weitem Abstand bedeutsamste Einnahmeart des Staates. Es kann daher mit Blick auf finanzwissenschaftliche Lehrbücher nicht überraschen, wenn sich die ökonomische Analyse der Staatseinnahmen vorrangig auf die Theorie der Besteuerung konzentriert. Daneben erfährt lediglich die Staatsverschuldung noch eine nennenswerte Aufmerksamkeit, auch wenn diese im Vergleich zur ökonomischen Steuerlehre deutlich geringer ausfällt.⁴⁷ Da sowohl die finanzwissenschaftliche Begründung von Steuern als auch deren Wirkungsanalyse unter dem Effizienz-, Verteilungs- und Stabilisierungsziel am Entscheidungs- und Anpassungsverhalten von Wirtschaftssubjekten anknüpfen, kommt der Untersuchung des Steuerzahlerverhaltens ein besonderes Gewicht zu. Dabei stehen wiederum Fragen der Steuerbelastung, der Steuererfüllung, der Steuergerechtigkeit sowie der Kontrollen und Strafen bei Steuerergehen im Zentrum des Interesses, die allesamt nicht losgelöst von Aspekten der Wahrnehmung und subjektiven Einstellung analysiert werden können, bei denen Erkenntnisse der Finanzpsychologie und insbesondere der Psychologie der Besteuerung⁴⁸ auch für ökonomische Betrachtungen von Bedeutung sein können.

3.1

Psychologische Aspekte der Besteuerung nach Maßgabe von Leistungsfähigkeits- und Äquivalenzprinzip

Aus finanzwissenschaftlicher Sicht stellt der Leistungsfähigkeitsgrundsatz das zentrale Begründungsprinzip der Besteuerung dar. Danach soll jeder nach Maßgabe seiner wirtschaftlichen Verhältnisse zur Finanzierung staatlicher Leistungen beitragen und zwar unabhängig davon, in welchem Umfang öffentliche Güter in Anspruch genommen werden. Die finanzielle Leistungsfähigkeit des einzelnen und das damit verbundene „persönliche Opfer“ werden damit zum Anknüpfungspunkt für die Art und Bemessung einer Steuer. Aus diesem Grundsatz resultiert zugleich die allgemeine Definition einer Steuer als hoheit-

⁴⁷ Siehe hierzu stellvertretend Zimmermann et al. (2012; S. 115ff.), Scherf (2009; S. 165ff.) oder auch Blankart (2003; S. 187ff.).

⁴⁸ Neben den bereits einleitend erwähnten Arbeiten der Kölner Schule der Finanzpsychologie um Schmolders hat sich davon weitgehend unabhängig in den 1980er Jahre eine eigenständige „psychology of taxation“ entwickelt. Siehe hierzu grundlegend die Beiträge von Lewis (1982), Groenland/ van Veldhoven (1983) sowie Wärneryd/Walerud (1982).

licher Zwangsabgabe ohne unmittelbaren Anspruch auf staatliche Gegenleistung. Insofern, wie dabei Individuen mit einer hohen finanziellen Leistungsfähigkeit in stärkerem Maße zur Finanzierung öffentlicher Güter herangezogen werden sollen als solche, die hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse schlechter gestellt sind, fungiert der *Leistungsfähigkeitsgrundsatz* zugleich als grundlegendes Fairness- bzw. Gerechtigkeitsprinzip der Besteuerung.⁴⁹ Es unterteilt sich in eine vertikale und eine horizontale Steuergerechtigkeit, wobei ersteres besagt, dass gleiche Tatbestände mit gleichen Steuerlasten belegt werden sollen, während letzteres für ungleiche Tatbestände unterschiedlich hohe Steuerlasten vorsieht.

3.1.1

Leistungsfähigkeitsgrundsatz, Gerechtigkeitserwägungen und Reaktanz

Aus psychologischer Sicht führt die Besteuerung nach Maßgabe des Leistungsfähigkeitsprinzips und die aus den genannten Gerechtigkeitsüberlegungen abgeleitete Akzeptanzbereitschaft auf Seiten der Steuerzahler jedoch dann zu einem Problem, wenn es zu Fehlinterpretationen in der subjektiven Wahrnehmung von Steuergerechtigkeit kommt. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn bei einzelnen Steuerzahlern der Eindruck entsteht, selbst keinerlei Steuerprivilegien zu erhalten, obwohl die Mehrheit der Besteuerten davon profitiert. Besteht eine solch verzerrte Fairnesswahrnehmung in Form des Empfindens, dass der eigenen Person aus subjektiver Sicht zustehende Vorteile vorenthalten werden (self-serving bias), auch wenn dies objektiv keineswegs der Fall sein muss, kann dies zu einer Erosion der Steuermoral beitragen. Unter Steuermoral ist dabei – folgt man Schmölders (1960; S. 101) – „die allgemeine Einstellung der Steuerpflichtigen zur Erfüllung oder Nichterfüllung ihrer steuerlichen Pflichten“ zu verstehen. Entsprechende Wahrnehmungsverzerrungen von Steuergerechtigkeit können in unterschiedlicher Form auftreten⁵⁰: Zum einen konnte empirisch festgestellt werden, dass der Steuerpflichtige Steuern – entgegen der Idee des Leistungsfähigkeitsprinzips – nicht isoliert, sondern im Zusammenhang mit dem Angebot an öffentlichen Leistungen betrachtet (*distributive Gerechtigkeit*).⁵¹ Ein Gefühl der Benachteiligung im Verhältnis zu anderen Steuerpflichtigen kann sich dabei immer dann einstellen, wenn ein gemäß der Equity-Theorie praktizierter Kosten-Nutzen-Vergleich

⁴⁹ Siehe etwa Homburg (2010; S. 7ff. und S. 195ff.), Cansier (2004; S. 29ff.) oder auch Reding/Müller (1999; S. 31ff.). Siehe ebenso die Erläuterungen in Haller (1973).

⁵⁰ Siehe zu den verschiedenen Wahrnehmungsverzerrungen entsprechend unterschiedlicher Gerechtigkeitsvorstellungen Kirchler (2007; S. 75ff.) sowie Mackscheidt (2004; S. 27f.). Für eine Konkretisierung anhand des deutschen Einkommensteuergesetzes siehe ebenso Witte/Mölders (2007). Siehe für eine Zusammenfassung der psychologischen Erkenntnisse zur subjektiven Steuergerechtigkeit auch Hofman (2009; S. 46ff.).

⁵¹ Siehe stellvertretend die empirische Studie von Spicer/Lundstedt (1975).

zum Ergebnis eines als ungerecht eingestuftem Ressourcenaustauschs führt. In diesem Fall werden die Gegenleistungen des Staates subjektiv als unangemessen und das Steuersystem insgesamt als unfair empfunden.

Ein weiterer Grund für das individuelle Gefühl einer mangelnden Steuergerechtigkeit ist nicht selten, dass die Art der Besteuerung ebenso wie die Verfahrensweise, in der die Steuererhebung erfolgt, als unfair bewertet werden (*prozedurale Gerechtigkeit*). Dies kann dann der Fall sein, wenn der Eindruck entsteht und sich über die Zeit selbstverstärkend verfestigt (Repräsentativitäts-Heuristik), dass der Staat keinen „respektvollen Umgang“ mit den Steuerpflichtigen pflegt sowie gegen grundlegende Fairness- und Gerechtigkeitsvorstellungen verstößt.⁵² Schließlich wird das subjektive Empfinden von Steuergerechtigkeit auch durch die wahrgenommene Angemessenheit von staatlichen (wie sozialen) Sanktionen im Fall von steuerlichem Fehlverhalten bestimmt (*retributive Gerechtigkeit*). Entsteht bei den Steuerpflichtigen der Eindruck, dass illegale Steuerwiderstände staatlicherseits toleriert werden, und wird dieser Eindruck insbesondere durch eine entsprechende mediale Berichterstattung kognitiv verfestigt (Verfügbarkeits-Heuristik), hat dies einen negativen Effekt auf die subjektiv empfundene Steuergerechtigkeit und die mit ihr korrespondierende individuelle Steuermoral. Dies wird sowohl durch Befragungen von Steuerpflichtigen als auch durch Laborexperimente bestätigt, die nachweisen konnten, dass die Steuermoral umso positiver ausfällt, je höher die wahrgenommene Steuerfairness und je positiver damit die subjektive Einstellung zur Steuer bzw. dem Steuersystem insgesamt ist.⁵³

Der Leistungsfähigkeitsgrundsatz kann aus psychologischer Sicht aber nicht allein aufgrund von Gerechtigkeits- und Fairnesserwägungen problematisiert werden. Vielmehr lässt sich eine Besteuerung nach Maßgabe der wirtschaftli-

⁵² Siehe hierzu auch Hofman (2009; S. 48). Der Zeit-Kolumnist Harald Martenstein (2013) hat das Gefühl der Verletzung von prozeduraler Gerechtigkeit erst jüngst wie folgt pointiert umschrieben: „Ich finde, dass man auch das Delikt ‚Steuererschleichung‘ unter Strafe stellen sollte. Wenn man den Menschen mit gespielter Fürsorglichkeit sagt, sie sollen unbedingt privat Geld zurücklegen fürs Alter [...] und dann legen die Menschen Geld zurück, als nächstes aber führt man, Überraschung gelungen, die Steuerpflicht für Rentner ein, um den gutgläubigen Deppen genau die paar Prozent, die sie für sich gespart haben, wieder wegzunehmen [...]. Wenn man eine neue Steuer einführt und feierlich schwört, es handele sich um eine zeitlich begrenzte Solidaritätsabgabe für den Aufbau Ost, dann aber, wenn der Osten aufgebaut ist, sagt, April, April, wir brauchen irgendwie das Geld, deswegen bleibt die Steuer, also die gleiche Begründung verwendet wie ein Dieb, denn der Dieb braucht das Geld, welches er stiehlt, im Grunde ja auch, dann ist dies Steuererschleichung in Tateinheit mit Volksbelügung und Vortäuschung falscher Finanztatsachen“.

⁵³ Siehe für entsprechende empirische Studien etwa Cowell (1992) sowie Robben et al. (1991). Siehe ebenso Andreoni et al. (1998) oder auch Seidl/Traub (1999). In ähnlicher Weise stellt auch Falk (2001; S. 303) fest: „Fairnessfragen spielen auch für das Steueraufkommen eine herausragende Rolle, da [...] die Steuermoral entscheiden davon beeinflusst wird, wie fair das bestehende Steuersystem wahrgenommen wird“.

chen Leistungsfähigkeit, die allein auf die Frage der gerechten finanziellen Lastverteilung abstellt, auch unter Anreizaspekten kritisch beleuchtet. Folgt man Wiswede (2012; S. 169), ist das Zahlen von Steuern lernpsychologisch „ein Strafreiz, dem von vornherein die Tendenz des Widerstands oder der Vermeidung innewohnt“. Danach enthalten typische „Leistungsfähigkeitssteuern“ wie beispielsweise die Einkommens- oder die Vermögenssteuer kein besonders wirksames Motiv, das als Anreiz für die Steuerzahlung fungieren könnte, da die Steuerbelastung in aller Regel als ein finanzielles Opfer ohne Gegenleistung bewertet wird.⁵⁴ Dieses Gefühl wird noch dadurch verstärkt, dass die Steuerpflichtigen aufgrund des Zwangscharakters der Besteuerung sowie der Anonymität des Staates keinen unmittelbaren Einfluss auf die Verwendung der Steuermittel nehmen können. Entsprechend der *Reaktanztheorie* wird der Zwangscharakter von Steuern zudem häufig als Einengung des ökonomischen Handlungsspielraums gesehen, was Gegenreaktionen auslösen kann: In dem Maße, wie Steuerbelastungen, die mit zusätzlichen oder erhöhten Steuern verknüpft sind, den wahrgenommenen Freiheitsspielraum einschränken, neigen Steuerpflichtige dazu, diesen Spielraum – legal oder illegal – zu verteidigen bzw. wiederherzustellen.⁵⁵ Die Reaktanz kann dabei sowohl durch den Status-quo Bias als auch den Endowment-Effekt verstärkt werden. Sie verringert sich demgegenüber, wenn über die Zeit steuerliche Gewöhnungseffekte einsetzen, der Grad der Merklichkeit einer Steuer vergleichsweise gering ist (wie z.B. bei der Umsatzsteuer oder den speziellen Verbrauchsteuern) oder auch die Dauer der Steuererhebung staatlicherseits zeitlich begrenzt wurde. Die genannten Faktoren sorgen zudem dafür, dass das subjektive Belastungsgefühl einer Steuer häufig nur bedingt mit der tatsächlichen Steuerhöhe korreliert.⁵⁶ D.h. weniger die objektiven steuerlichen Belastungen als vielmehr deren individuelle Wahrnehmung und gefühlte Intensität sind für das Entscheidungs- und Anpassungsverhalten der Steuerpflichtigen maßgeblich.

3.1.2

Äquivalenzprinzip, Abgabewiderstand und motivationale Verdrängungseffekte

Die dem Leistungsfähigkeitsgrundsatz aus psychologischer Sicht zugeschriebenen Nachteile und Einschränkungen haften dem *Äquivalenzgrundsatz* als einem alternativen Prinzip der Besteuerung und damit zugleich auch den daraus abgeleiteten Formen der Staatsfinanzierung (Erwerbseinkünfte, Gebühren,

⁵⁴ In gleicher Weise betonten auch schon Graumann/Fröhlich (1957; S. 418) die „motivationale Einseitigkeit“ des Zahlens von Steuern. Siehe hierzu auch Schmolders (1970; S. 78).

⁵⁵ Siehe hierzu Pelzmann (2012; S. 59ff.) oder auch Kirchler (1999; S. 131ff.).

⁵⁶ Siehe hierzu bereits Schmolders (1970), Lewis (1979) sowie Geroms/Wilmots (1985).

Beiträge etc.)⁵⁷ nicht an. So hat Schmolders (1966; S. 81) schon früh darauf hingewiesen, dass der „Beitragswiderstand“ und damit die Reaktanz im Fall von Äquivalenzabgaben im Allgemeinen erheblich geringer ausfällt. Hierfür verantwortlich ist die grundlegend andere Idee, die das Äquivalenz- vom Leistungsfähigkeitsprinzip unterscheidet. Danach soll – entsprechend der Marktlogik – die empfangene staatliche Leistung und der damit einhergehende Vorteil (bzw. Nutzen) unmittelbar mit der Gegenleistung in Form eines entsprechenden Finanzierungsanteils verknüpft werden. Mit anderen Worten: „[W]er den Nutzen aus einer Leistung hat, soll dafür auch die Kosten tragen“.⁵⁸ In seiner Anwendung führt das Äquivalenzprinzip zum direkten Ausgleich von staatlicherseits gewährten Vorteilen, so dass niemand gegenüber Dritten, die keine Leistungen in Anspruch nehmen, bevorzugt wird. In dem Maße, wie damit dem Grundsatz der Leistungs- und Tauschgerechtigkeit gefolgt wird, steht das Äquivalenzprinzip in Einklang mit den Überlegungen der psychologischen *Equity-Theorie* und den mit ihr verknüpften Fairness- und Gerechtigkeitserwägungen auf Seiten der Steuerpflichtigen.⁵⁹ Zudem führt aus Sicht der Reaktanztheorie die Erhebung von Äquivalenzabgaben zu keiner Einschränkung der individuellen Handlungsfreiheit, da diesen kein der Besteuerung vergleichbarer Zwangscharakter anhaftet.⁶⁰ Vielmehr kann der mit der Zahlung von Entgelten, Gebühren und Beiträgen verbundene Leistungsempfang als Erweiterung der eigenen Handlungsmöglichkeiten interpretiert werden, so dass ein reaktantes Verhalten in aller Regel unterbleibt.

Diese im Kern positive Bewertung des Äquivalenzprinzips unterliegt allerdings auch gewissen Einschränkungen. So kann insbesondere die erstmalige Einführung von Äquivalenzabgaben zur marktanalogen Gestaltung von Austauschbeziehungen in Bereichen, die bislang der sozial normierten Selbstregulierung unterlagen, zu unerwünschten (psychologischen) Nebenwirkungen in Form *motivationaler Verdrängungseffekte* (Crowding Out) führen. So stellen etwa Fehr und Falk (2002; S. 42) fest, „that pecuniary incentives can backfire because there are important interactions between non-pecuniary motives and

⁵⁷ Hierunter fallen zudem alle zweckgebundenen Abgaben des Staates wie etwa die Abgaben zur Finanzierung der gesetzlichen Sozialversicherungssysteme, auch wenn diese in der finanzwissenschaftlichen Literatur häufig als Mischform zwischen Leistungs- und Äquivalenzprinzip eingeordnet werden, wie dies beispielsweise in Zimmermann et al. (2012; S. 158ff.) der Fall ist.

⁵⁸ Vgl. Cansier (2004; S. 25). Siehe zum Äquivalenzprinzip (benefit principle) auch Homberg (2010; S. 7ff.), Hansjürgens (2001; S. 32ff.) oder auch Reding/Müller (1999; S. 32ff.).

⁵⁹ Siehe hierzu auch Frey/Torgler (2002; S. 133) oder auch Kirchner (2007; S. 78ff.).

⁶⁰ Einschränkungen sei hier allerdings darauf hingewiesen, dass auch im Fall von Äquivalenzabgaben hinsichtlich des Zwangscharakters zwischen steuerähnlichen und preisähnlichen Entgelten, Beiträgen oder Gebühren unterschieden werden kann, wobei die individuelle Entscheidungsfreiheit zur Inanspruchnahme nur bei der zuletzt genannten Gruppe von Äquivalenzabgaben gewährleistet ist. Siehe hierzu auch Zimmermann et al. (2012; S. 120) mit entsprechenden Beispielen.

material incentives“. Mit Frey (1997; S. 20f.) kann dabei zwischen einer extrinsischen Motivation, die durch monetäre Anreize ausgelöst wird, und einer intrinsischen Motivation, die einer unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dient, unterschieden werden.⁶¹ Die wohl bekannteste Studie zu diesem Themenfeld stammt von Gneezy und Rustichini (2000), in deren Rahmen die Langzeitwirkungen eines Wechsels von sozialen Normen zu Marktnormen anhand der Einführung einer Strafabgabe für ein zu spätes Abholen der Kinder in einer Kindertagesstätte untersucht wurden. Dabei zeigte sich, dass die Abgabe nicht nur kurzfristig ihren gewünschten Effekt verfehlte, sondern dass sie langfristig die Zahl der zu spät abgeholt Kinder sogar noch hat steigen lassen. Fühlten sich bislang die meisten Eltern sozial verpflichtet, ihre Kinder fristgerecht abzuholen, löste die Einführung der Abgabe eine Neuinterpretation der Handlungssituation aus (Framing-Effekt): In dem Maße, wie die Eltern nun für ihr Zuspätkommen zahlen mussten, nutzen sie das damit verbundene „Leistungsangebot“ – der Marktlogik folgend – auch entsprechend aus.⁶² Nach Ariely (2010; S. 121f.) hat die mit der Äquivalenzabgabe verbundene „Anwendung der Normen des Marktes auf das soziale Geben und Nehmen zu einer Verletzung der sozialen Normen und einer Beschädigung der sozialen Beziehungen“ geführt – ein Effekt, der nur schwer wieder korrigiert werden kann.⁶³

3.2

Effizienzwirkungen der Besteuerung – Verhaltensökonomische Bestimmungsfaktoren steuerbedingter Substitutionseffekte

Um die Wirkungen der Besteuerung unter den Zielen von Effizienz, Verteilung und Stabilisierung auf das individuelle Entscheidungsverhalten zu analysieren, wird in der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre bekanntermaßen zwischen

⁶¹ Siehe auch Frey/Osterloh (2002; S. 24f.), die zudem einräumen, dass zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation eine systematische Beziehung herrscht und damit beide Motivationstypen in empirischen Untersuchungen nicht immer trennscharf ermittelt werden können. Diese Differenzierung zur Analyse des Steuerzahlerverhaltens findet sich darüber hinaus auch in Feld/Frey (2002; S. 88), Alm/Torgler (2006; S. 224) oder auch Torgler/Schneider (2009; S. 230). Eine Zusammenfassung der Überlegungen findet sich zudem in Hofmann (2009; S. 30f.).

⁶² Ähnliche Untersuchungen zum Verdrängungseffekt sozialer und ethischer Normen durch marktvermittelte Interaktionsprozesse finden sich bei Falk/Szech (2013), Vohs et al. (2006), Falk/Kosfeld (2006), Heyman/Ariely (2004), Aggarwal (2004) oder auch Fiske (1992).

⁶³ Ariely (2010; S. 134) stellt zudem fest: „Wie sich zeigt, ist Geld sehr oft das teuerste Mittel, um Menschen zu motivieren. Soziale Normen hingegen sind nicht nur billiger, sondern häufig auch wirksamer“.

dem Einkommens- und dem Substitutionseffekt einer Steuer unterschieden.⁶⁴ Während danach jede Form der Besteuerung unweigerlich zu einem Einkommenseffekt im Sinne einer Reduzierung der verfügbaren finanziellen Mittel eines Wirtschaftssubjekts führt, hängt das Auftreten des Substitutionseffekts in Gestalt einer steuerinduzierten Veränderung des Entscheidungsverhaltens von der Ausgestaltung einer Steuer (Steuerermessungsgrundlage, Steuertarif) ab. Es zählt zu den grundlegenden Einsichten der Theorie der optimalen Besteuerung, dass für die Analyse der Effizienzwirkungen einer Steuer ausschließlich die mit ihr einhergehenden *Substitutionseffekte* von Bedeutung sind. Dies gilt insofern, wie allein die steuerinduzierten Verhaltensänderungen als Zusatzlast der Besteuerung interpretiert werden, da sie zu individuellen Nutzeneinbußen und damit zu Effizienz- bzw. Wohlfahrtsverlusten (dead weight loss) führen.⁶⁵ Demgegenüber sind die *Einkommenseffekte* vorrangig für die Verteilungswirkungen der Besteuerung relevant, da einzig die steuerbedingte Reduzierung der finanziellen Ressourcen beim belasteten Wirtschaftssubjekt zur Veränderung von dessen Einkommensposition führt und damit einen entsprechenden Distributionseffekt auslöst. Für die stabilisierende Wirkung der Besteuerung im Rahmen von wirtschaftlichen Konjunktur- und Wachstumsprozessen sind schließlich beide Effekte von Bedeutung, da aus ökonomischer Sicht sowohl der Einkommens- als auch der Substitutionseffekt die unter dem Stabilitätsziel maßgeblichen individuellen Konsum-, Spar- und Investitionsentscheidungen beeinflusst.

3.2.1

Reiz-Reaktions-Verbundenheit, Trägheitseffekte und Preiselastizität

Richtet man den Blick zunächst auf die Effizienzwirkungen von Steuern, verbindet sich mit der ökonomischen Theorie der optimalen Besteuerung das grundsätzliche Postulat, dass im Rahmen der staatlichen Steuerpolitik durch die Wahl von Steuertarif und Steuergegenstand (Bemessungsgrundlage) un-

⁶⁴ Siehe etwa Reding/Müller (1999; S. 251ff.). Siehe auch Stiglitz/Schöfhelder (1989; S. 454ff.). Siehe für grundlegende Überlegungen zum Zusammenhang von Einkommens- und Substitutionseffekt im Rahmen der Steuerwirkungsanalyse zudem Joseph (1939).

⁶⁵ So stellt etwa Schmidt (1994; S. 306) fest: „Ineffizienzen entstehen [...] durch die Zwangsabgaben. So haben nämlich nicht nur Einkommensminderungen (Einkommenseffekte), sondern auch veränderte relative Preise (Substitutionseffekte) zur Folge, und das bringt zusätzliche Nutzeneinbußen mit sich. Diese zeigen sich daran, daß die Besteuerung zu Umdispositionen veranlaßt, deren Ergebnis mit der Rangordnung in Produktion und Verbrauch, die ohne Steuern befolgt worden wäre, nicht übereinstimmt. Neben diesen verzerrten Allokationsentscheidungen, bei denen der Steuerpflichtige seine optimale Entscheidung erst infolge von Steuern bzw. Steuerrechtsänderungen trifft, fallen unter die Zusatzlast der Besteuerung auch solche Opportunitätskosten, die aus der individuellen Steueranpassung resultieren (Kosten für Buchhaltung, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer etc.). Siehe hierzu auch Hofmann (2009; S. 45) sowie Reding/Müller (1999; S. 172ff.).

erwünschte Substitutionseffekte möglichst vermieden werden sollen.⁶⁶ Als ideal gelten danach solche Steuern, bei denen Ausweichreaktionen gänzlich ausgeschlossen sind, wie dies mit Blick auf die Einkommens- und Vermögensbesteuerung etwa bei sogenannten Pauschalsteuern (lump-sum-taxes) der Fall ist, die nur Einkommens-, aber keine Substitutionseffekte aufweisen. Aber auch allgemeine, die Preisrelationen nicht beeinflussende Güter- oder Verbrauchsteuern rufen keine Substitutionseffekte hervor, soweit man von intertemporalen Konsumverlagerungen einmal absieht. Aus ökonomischer Sicht hängt das Auftreten von entsprechenden Substitutionseffekten davon ab, ob die Steuerpflichtigen über Handlungsalternativen verfügen, auf die sie ausweichen können. Dabei spiegelt sich das Vorhandensein von Ausweichmöglichkeiten in der *Elastizität von Güter- und Faktorpreisen* wider, die das Ausmaß von (angebots- wie nachfrageseitigen) Verhaltensänderungen in Abhängigkeit von Preisänderungen misst. Verfügen die Steuerpflichtigen über keinerlei Handlungsalternativen, führen steuerbedingte Preisveränderungen auch zu keinen Verhaltensänderungen, d.h. die Preiselastizität ist gleich Null. Nimmt die Preiselastizität demgegenüber einen Wert von größer Null an, ist bei gegebenen Präferenzen und unter Maximierung des eigenen Nutzens mit steuerbedingten Substitutionseffekten zu rechnen. Unklar bleibt bei dieser Argumentation jedoch, durch welche Einflussfaktoren die Preiselastizität und damit individuelle Verhaltensänderungen im Einzelnen bestimmt werden.

Die psychologische Forschung kann hier zu einem differenzierteren Bild der Verhaltensreaktionen des Steuerzahlers beitragen. So hat bekanntermaßen schon Schmolders (1970; S. 50ff.) mit seinen Untersuchungen darauf aufmerksam gemacht, dass die „Merklichkeit“ einer Steuer ein entscheidender Faktor ist, ob und inwieweit diese überhaupt ins Auge fällt. Danach variiert – unabhängig von der tatsächlichen Steuerhöhe – das subjektive Gefühl der Steuerbelastung als Voraussetzung für Verhaltensänderungen nicht nur je nach Steuerart, sondern auch in Abhängigkeit von der Steuerausgestaltung. Folglich mindern nicht nur indirekte Steuern (allgemeine und spezielle Verbrauchsteuern) generell die *Steuermerklichkeit*, sondern auch mit Blick auf die direkten Steuern (Einkommen- und Vermögenssteuern) wird die Steuerbelastung in Abhängigkeit von der Erhebungstechnik (z.B. nachträglicher Steuereinzug versus Quellenabzugsverfahren) bei einzelnen Berufsgruppen (z.B. Selbstständige versus abhängig Beschäftigte) nachweislich erheblich unterschiedlich wahrgenommen.⁶⁷ Thaler und Sunstein (2012; S. 142ff.) sprechen diesbezüglich auch von der „Salienz“ als einem wichtigen Einflussfaktor, um allerdings darauf hinzuweisen, dass die subjektive Wahrnehmung der Steuer-

⁶⁶ Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen stellvertretend Reding/Müller (1999; S. 252).

⁶⁷ Für Großbritannien kommt Lewis (1979) zu vergleichbaren empirischen Ergebnissen. Zu einer veränderten subjektiven Wahrnehmung von Steuerlasten im Kontext von Steuerreformen siehe darüber hinaus auch Schöbel (2008; S. 91ff.).

belastung für sich genommen noch nicht ausreicht, um eine Verhaltensänderung zu bewirken. Vielmehr bedarf es hierzu einer unmittelbaren *Reiz-Reaktions-Verbundenheit* zwischen der die Steuerlast auslösenden Handlung und der (erhöhten) Besteuerung selbst.⁶⁸ Je geringer die Kopplung dieser beiden Sachverhalte ausfällt, umso niedriger fällt die Wahrscheinlichkeit von aktiven Verhaltensänderungen auf Seiten der Steuerzahler aus.⁶⁹

Aber auch für den Fall einer merklichen Steuerbelastung bei zugleich gegebenen Ausweichmöglichkeiten neigen Steuerzahler aus psychologischer Sicht dazu, ihr bisheriges Entscheidungsverhalten beizubehalten. Als Ausdruck des Status-quo Bias und der ihm zugrunde liegenden Beharrungsneigung „wählen“ die Akteure jene Option, die ihnen die geringste Mühe bereitet. Häufig erweist sich dabei die unveränderte Beibehaltung des bisherigen Verhaltens als der Weg des geringsten Widerstands.⁷⁰ Damit fällt nicht nur bei zeitlich befristeten Steueränderungen die Motivation zu einem Abweichen vom bisherigen Entscheidungsverhalten vergleichsweise gering aus, da der begrenzte Zeithorizont der steuerlichen Maßnahme die subjektive Bereitschaft zur Reaktanz mindert.⁷¹ Vielmehr ist auch für den Fall einer dauerhaften Steueränderung von einem entsprechenden *Trägheitseffekt* auszugehen, der durch einen in aller Regel rasch wirksamen Gewöhnungseffekt an die neue Besteuerungssituation noch zusätzlich begünstigt wird. Nach Ariely (2010; S. 85ff.) gilt dies umso mehr, wie auf Märkten sich bildende und von Steuern beeinflusste Güter- und Faktorpreise entgegen der Annahme der ökonomischen Standardtheorie „nicht auf Präferenzen, sondern auf Erinnerung“ beruhen. Als verantwortlich hierfür gilt der subjektive Gebrauch von kognitiven Ankern

⁶⁸ Thaler/Sunstein (2012; S. 143) illustrieren diesen Zusammenhang anhand einer Lenkungssteuer zur Senkung des Energieverbrauchs: „Angenommen ihre Klimaanlage wäre darauf programmiert anzuzeigen, was es kostet, während der Hitzeperiode die Temperatur im Haus um ein paar Grad abzusenken, dann hätte das wahrscheinlich mehr Auswirkungen auf ihr Verhalten als [...] eine Stromrechnung, die Sie erst am Ende des Monats überrascht. Nehmen wir einmal an, dass die Regierung das Sparen von Strom fördern will. Wenn der Strompreis angehoben wird, hat das sicherlich Auswirkungen; macht man die Kosten salient, dann dürfte der Effekt aber noch größer sein“.

⁶⁹ Thaler/Sunstein (2012; S. 143) illustrieren diesen Zusammenhang anhand einer Lenkungssteuer zur Senkung des Energieverbrauchs: „Angenommen ihre Klimaanlage wäre darauf programmiert anzuzeigen, was es kostet, während der Hitzeperiode die Temperatur im Haus um ein paar Grad abzusenken, dann hätte das wahrscheinlich mehr Auswirkungen auf ihr Verhalten als [...] eine Stromrechnung, die Sie erst am Ende des Monats überrascht. Nehmen wir einmal an, dass die Regierung das Sparen von Strom fördern will. Wenn der Strompreis angehoben wird, hat das sicherlich Auswirkungen; macht man die Kosten salient, dann dürfte der Effekt aber noch größer sein“.

⁷⁰ So stellen Thaler/Sunstein (2012; S. 123) diesbezüglich fest: Die Steuerzahler „gehen den Weg des geringsten Widerstands, weil sie träge sind, gerne des Status quo beibehalten oder ihnen das Ganze einfach schnurzpiegegal ist. Deshalb rühren sie oft keinen Finger, treffen also keine aktive Entscheidung [...]“.

⁷¹ Siehe hierzu etwa Pelzmann (2012; S. 59) oder auch Wiswede (2012; S. 170).

(Anker-Heuristik), was dazu führt, dass Reaktionen auf (steuerinduzierte) Preisänderungen „größtenteils das Ergebnis unserer Erinnerung an die früher bezahlten Preise und unseres Bedürfnisses nach Kohärenz mit unseren früheren Entscheidungen“ sind und „keineswegs unsere tatsächlichen Präferenzen oder unseren Bedürfnisstand widerspiegeln“ (ebenda; S. 86).

Die Ausrichtung des Verhaltens an solchen Anker erhöht zwar kurzfristig die Wahrscheinlichkeit zu Verhaltensänderungen und dies insbesondere dann, wenn neuer Preis und „Ankerpreis“ erheblich divergieren sollten. Mittel- bis langfristig wird dies aber auch zur Herausbildung eines Ankers in Orientierung an dem (steuerbedingt) gestiegenen Preis führen mit der Folge, dass die steuerlichen (Effizienz-)Wirkungen auf Angebot und Nachfrage deutlich geringer ausfallen, als sich aus den kurzfristigen Marktreaktionen schließen lässt.⁷² Für eine solche Abschwächung des Substitutionsanreizes über die Zeit spricht zudem die Reaktanztheorie. Danach ist mit Pelzmann (2012; S. 41) davon auszugehen, dass immer dann, wenn „die Freiheitseinengung als konstant wahrgenommen wird, [...] keine Reaktanz-Effekte zu erwarten“ sind.⁷³ Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn eine Steuererhöhung von den Steuersubjekten als ein lediglich singuläres Ereignis innerhalb eines längeren Betrachtungszeitraums interpretiert wird.

Schließlich muss ebenfalls berücksichtigt werden, dass auch die kurzfristigen Marktreaktionen auf steuerbedingte Preisänderungen deutlich geringer ausfallen, als die ökonomische Standardtheorie angesichts der objektiven Verfügbarkeit von Ausweichreaktionen erwarten lässt. Danach könnte eine große Zahl an *gegebenen Handlungsalternativen* als Indiz für eine hohe Preiselastizität im Fall von (merklichen bzw. salienten) Steueränderungen angesehen werden. Aus psychologischer Sicht ist dies jedoch keineswegs der Fall. Vielmehr deutet – folgt man Gigerenzer (2008; S. 47) – vieles darauf hin, dass mit einer steigenden Zahl an Handlungsalternativen die Elastizität von Güter- und Faktorpreisen und damit die Bereitschaft zu Verhaltensänderungen tendenziell abnehmen. Als ursächlich hierfür gilt der Sachverhalt, dass eine zunehmende Menge an Entscheidungsoptionen häufig zu einer Überforderung der vorhandenen Kapazitäten zur Informationsverarbeitung führt und sich als Reaktion

⁷² Am Beispiel der Einführung einer Steuer auf den Benzinverbrauch, die den bisherigen Benzinpreis verdoppelt, beschreibt Ariely (2010; S. 87) diese doppelte Wirkung des Anker-Effekts wie folgt: „Natürlich würden die Leute anfangs die neuen Preise mit ihrem Ankerpreis vergleichen, wären geschockt von den neuen Preisen und würden ihren Benzinverbrauch möglicherweise einschränken, sich vielleicht sogar ein Hybridauto kaufen. Auf lange Sicht jedoch, und sobald sich die Verbraucher an die neuen Preise und die neuen Anker gewöhnt haben [...], würde sich unser Benzinverbrauch zu dem neuen Preis vielleicht sogar auf etwa dem früheren Niveau einpendeln“. Siehe zu preisbezogenen Anker-Effekten darüber hinaus auch Simonsohn/Loewenstein (2006), Ariely et al. (2006), Ariely et al. (2003) oder auch Sunstein et al. (2002).

⁷³ Siehe zu diesem Zusammenhang auch Wortmann/Brehm (1975).

darauf die ohnehin latent vorhandene Beharrungstendenz der (Wirtschafts-) Subjekte noch weiter verstärkt.⁷⁴ D.h. selbst für den Fall einer merklichen Besteuerung wäre in Abhängigkeit von der Zahl an (objektiv) gegebenen Ausweichreaktionen lediglich mit einem U-förmigen Kurvenverlauf der Preiselastizität zu rechnen.

3.2.2

Einkommensbesteuerung, Selbstwert der Arbeit und Schattenwirtschaft

Neben der für die Effizienzwirkung einer Steuer relevanten Intensität eines Substitutionseffekts steht in ökonomischen Analysen bisweilen auch die Frage nach dessen Ausprägung bzw. Richtung im Zentrum des Interesses. Ein bekanntes Beispiel hierfür ist die Wirkungsanalyse der *Besteuerung des Arbeitseinkommens*.⁷⁵ Nach von Weizsäcker (1997; S. 159) werden auch in der Standardversion der Theorie der optimalen Einkommensbesteuerung „die Effizienzkosten mit den durch Preisänderungen ausgelösten individuellen Entscheidungsverzerrungen gleichgesetzt, wobei typischerweise die relativen Preise von Konsumgütern und Freizeit betrachtet werden“. Im Mittelpunkt steht dabei die Entzugswirkung der Einkommensteuer auf das Arbeitsangebot (Konsumausgaben), wobei nach Rolph (1954) grundsätzlich zwischen zwei theoretisch denkbaren Wirkungen differenziert werden kann: Zum einen kann der Steuerzahler auf die steuerbedingte Einkommensreduktion frustriert und resignierend reagieren. In ökonomischer Sicht impliziert dies eine Substitution von Arbeit durch Freizeit, wobei dieses Ausweichen der zusätzlichen Steuerbelastung zu einer Einschränkung des Arbeitsangebots führt. Zum anderen kann die erhöhte Einkommensteuer aber auch motivationsfördernd wirken mit der Folge, dass der Steuerzahler zur Kompensation der zusätzlichen Steuerbelastung und der damit verbundenen Einkommenseinbuße mehr und intensiver arbeitet. In diesem Fall würde bisherige Freizeit durch vermehrte Arbeit substituiert, d.h. das Arbeitsangebot weitet sich aus.⁷⁶ Eine Antwort auf die Frage, welche der beiden Effekte in der Realität dominiert, kann dabei weder aus ökonomischer noch aus psychologischer Sicht theoretisch eindeutig gegeben

⁷⁴ Siehe zu entsprechenden Untersuchungsergebnissen auch Gigerenzer (2008; S. 39ff.). Die kognitive Überforderung in der Informationsverarbeitung und die daraus sich ergebende Status-quo Bias erschwert darüber hinaus auch die Durchsetzung neuer Denk- und Handlungsoptionen und trägt – folgt man Dörner (2011; S. 267) – zu einem „ballistischen Verhalten“, um sich nicht mit den möglichen Folgen von Verhaltensänderungen auseinander setzen zu müssen.

⁷⁵ Ein weiteres Beispiel stellt die Analyse der Auswirkungen steuerbedingter Veränderungen des effektiven Zinssatzes im Rahmen der Kapitalertragsbesteuerung auf das Sparverhalten dar. Siehe hierzu auch Mankiw/Taylor (2008; S. 528ff.).

⁷⁶ Siehe hierzu auch die Ausführungen in Pelzmann (2012; S. 61ff.) ebenso wie in Kirchner (2011; S. 726f.), die beide in diesbezüglich zudem auf die sogenannte Laffer-Kurve verweisen, welche den Zusammenhang zwischen Steuerbelastung und Arbeitsleistung als negative Korrelation darstellt.

werden. Spricht die psychologische Interpretation einer Steuer als Strafanreiz für einen Rückgang des Arbeitsangebots, lässt die Reaktanztheorie mit ihrer Betonung des Strebens nach Kompensation verlorengangener Handlungsmöglichkeiten eine Ausweitung des Arbeitsangebots erwarten.

Dies führt zu der Einsicht, dass die Effizienzwirkung einer Einkommensteuer in Gestalt des steuerinduzierten Arbeitsangebotsverhaltens und der damit verknüpften Lohnelastizität letztlich nur empirisch geklärt werden kann. Lea et al. (1987) liefern diesbezüglich einen Überblick über empirische Studien, die zu dem Ergebnis kommen, dass eine entsprechende Wirkung des Einkommensteuersatzes im Sinne einer Verminderung des Arbeitsangebots empirisch nicht mit hinreichender Sicherheit nachweisbar ist. Dies deckt sich mit den frühen Ergebnissen einer Studie der OECD (1975), die keine eindeutigen Wirkungen von Steuersatzänderungen auf das Arbeitsangebotsverhalten nachweisen konnte. In einer neueren Studie aus dem Bereich der experimentellen Ökonomik zum Zusammenhang von Steuerbelastung und Arbeitsverhalten zeigen allerdings Garboua et al. (2009), dass ab einem (Durchschnitts-)Steuersatz von rund 50% eine Besteuerung des Einkommens mit bestehenden Fairnessnormen in Konflikt gerät, was eine Reduktion der Arbeitsleistung zur Folge hat. Vergleichbare Ergebnisse finden sich in den empirischen Studien von Swenson (1988), Sillamaa (1999) oder auch Sutter und Weck-Hannemann (2003). Jenseits dessen scheint das Arbeitsangebotsverhalten aber auch in Abhängigkeit vom Geschlecht unterschiedlich lohnelastisch zu sein.⁷⁷ So legen entsprechende Untersuchungen die Schlussfolgerung nahe, dass Männer mit einem erhöhten und Frauen mit einem verminderten Arbeitseinsatz auf Steuererhöhungen reagieren. Aus verhaltensökonomischer Sicht nicht minder interessant ist zudem, dass ein Großteil der befragten Personen zwar Änderungen bei der Lohn- und Einkommensteuer in aller Regel zur Kenntnis nimmt, ein steuerbedingter Einkommensrückgang für die individuelle Arbeitsbereitschaft jedoch als irrelevant oder zumindest als nachrangig bezeichnet wird.⁷⁸

Dies führt zu der Frage, welche weiteren Einflussfaktoren des subjektiven Arbeitsangebotsverhaltens jenseits einer sich verändernden Steuerbelastung von Bedeutung sind, die zugleich Rückschlüsse auf die Effizienzwirkung der Besteuerung enthalten. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist diesbezüglich zum einen eine Entscheidungsoption stärker zu berücksichtigen, die auch im Rahmen der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre in der jüngeren Vergangenheit eine vermehrte Aufmerksamkeit erfahren hat. Danach besteht das relevante Entscheidungsproblem der Steuerzahler mit Blick auf die Belastungen aus Lohn- und Einkommenssteuer nicht allein in der Wahl zwischen den beiden Alternativen „Arbeit“ und „Freizeit“, wie dies die herkömmliche Optimalsteu-

⁷⁷ Siehe zu entsprechenden empirischen Studien etwa Aschenfelder/Heckman (1974), Leuthold (1983) oder auch James (1992).

⁷⁸ Siehe hierzu etwa Lea et al. (1987) oder auch Calderwood/Webley (1992).

ertheorie betont. Vielmehr steht den Akteuren als weitere Anpassungsreaktion an die Besteuerung auch die Wahl zwischen „legaler Arbeit“ und „illegaler Arbeit“ und damit die *Schattenwirtschaft* zur Verfügung. Auf diese Option hat schon früh Gutmann (1977) hingewiesen, der die Ursache für rückläufige Steuereinnahmen bei steigenden Steuersätzen weniger in einem Rückgang der Arbeitsleistung, sondern vielmehr in „einer anderen Aufteilung des Arbeitseinsatzes zwischen besteuertem und unbesteuertem Sektor“⁷⁹ sieht. Inwiefern dabei eine Erweiterung des ökonomischen Standardmodells der Besteuerung um die Effizienzwirkungen von Erhebungs- und Kontrollkosten – wie dies etwa von Slemrod (1994) praktiziert wird – bereits eine theoretisch hinreichende Lösung darstellt, kann an dieser Stelle offen bleiben, da auf die Bestimmungsfaktoren von Steuerhinterziehung und Steuermoral später noch ausführlicher eingegangen wird.⁸⁰

Darüber hinaus zeigen Untersuchungsergebnisse der (verhaltens-) ökonomische Glücksforschung (besser: Lebenszufriedenheitsforschung), dass – folgt man Weimann et al. (2012; S. 135) – dem Arbeitsverhalten aus subjektiver Sicht eine eigenständige Wertschätzung zuerkannt wird, die sich sowohl in einem höheren *Selbstwertgefühl* als auch in den sozialen Kontakten ausdrückt, die sich durch und über die Arbeit ergeben. D.h. zu arbeiten hat über den instrumentellen Aspekt der Einkommenserzielung hinaus einen Wert an sich.⁸¹ Bezogen auf die Effizienzanalyse einer Lohn- und Einkommensteuer bedeutet dies allerdings, dass die beiden traditionell im Mittelpunkt stehenden Entscheidungsalternativen von „Arbeit“ und „Freizeit“ nur bedingt gegeneinander substituierbar sind. Konzentriert man sich – wie die Optimalsteuertheorie dies traditionell tut – allein auf die (steuerinduzierte) Einkommensveränderung und die damit verknüpften Substitutionseffekte zwischen Arbeit und Freizeit, bleibt bei der Verhaltensanalyse ein statistisch unerklärter Rest, da die Bereitschaft zur Arbeit durch mehr als nur die bloße Einkommenserzielung motiviert ist. Aus Sicht der ökonomischen Standardtheorie stellt dies eine vergleichsweise neue Erkenntnis dar, da Arbeit hier herkömmlicherweise ausschließlich mit dem Arbeitsleid in Verbindung gebracht wird. Dass es auch so etwas wie eine „Lust zur Arbeit“ als Verhaltensdisposition gibt, war den meis-

⁷⁹ Vgl. Pelzmann (2012; S. 64). Siehe darüber hinaus auch Gutmann (1979). In gleicher Weise stellt auch von Weizsäcker (1997; S. 159) mit Blick auf die Optimalsteuertheorie und der darin enthaltenen Konzentration auf die Substitutionseffekte zwischen Arbeit und Freizeit fest: „Dieses Vorgehen übersieht jedoch eine Anpassung ganz anderer Art: die legale oder illegale Verringerung der Steuerschuld“. Insofern könne die Bestimmung einer optimalen Besteuerung nicht „vom Problem der optimalen Steuerdurchsetzung“ getrennt werden (ebenda).

⁸⁰ Siehe hierzu die Ausführungen im Kapitel 4 des vorliegenden Beitrags.

⁸¹ Für Weimann et al. (2012; S. 68) ist dies „eine der klarsten und wichtigsten Erkenntnisse der Lebenszufriedenheitsforschung“. Der Eigenwert der Arbeit zeigt sich empirisch unter anderem auch daran, dass selbst für den Fall einer vollständigen Kompensation eines Einkommensverlustes Menschen ohne Arbeit immer noch weniger zufrieden sind als Menschen mit Arbeit.

ten Ökonomen bislang fremd, auch wenn dies aus Sicht der Arbeitspsychologie schon seit langem zu den Grundeinsichten des subjektiven Arbeitsangebotsverhaltens zählt.⁸² Neuere ökonomische Studien scheinen die (psychologische) Existenz eines solch eigenständigen *Bedürfnisses zur Arbeit* als Bestandteil der individuellen Lebenszufriedenheit zu bestätigen.⁸³ Das bedeutet allerdings auch, dass eine eindeutige oder gar einfache Antwort auf die Frage, in welchem Ausmaß die Besteuerung das Arbeitsangebotsverhalten beeinflusst und welche Effizienzwirkungen sich daraus ableiten lassen, nicht möglich ist.

3.2.3

Relatives Einkommen, Hamsterradeffekt und Effizienz der Besteuerung

Schließlich ist noch eine weitere Erkenntnis der ökonomischen Glücksforschung für die Effizienzanalyse der Besteuerung von Bedeutung, die im Rahmen der herkömmlichen Optimalsteuertheorie unberücksichtigt bleibt. Es handelt sich dabei um die Einsicht, dass nicht allein absolute Einkommenspositionen und deren Veränderung, sondern ebenso – wenn nicht gar vor allem – *relative Einkommenspositionen*, die im ökonomischen Standardmodell keine Rolle spielen, die Lebenszufriedenheit und damit das individuelle Entscheidungsverhalten maßgeblich beeinflussen.⁸⁴ Ursächlich hierfür ist, dass subjektive Entscheidungen – ähnlich wie bei der Anker-Heuristik – in aller Regel auf der Grundlage von Referenzwerten (und der relativen eigenen Position dazu) getroffen werden. Im Fall einkommensbezogener Entscheidungen kann als eine solche Referenz sowohl das eigene frühere Einkommen (internes Referenzeinkommen) als auch das aktuelle Einkommen anderer Personen oder einer sozialen Bezugsgruppe (externes Referenzeinkommen) dienen. Ein in verhaltensökonomischer Sicht besonderes Problem ergibt sich dabei aus der

⁸² Siehe hierzu etwa Lewin (1920), der schon früh auf die zwei Gesichter von Arbeit verwiesen hat, die sich – nach Kirchner (2011; S. 462) – wie folgt umschreiben lassen: „Sie ist zum einen Mühe und Last, zum anderen höhlt andauernder Müßiggang das Leben aus. Wenn Arbeit auch nicht immer befriedigend ist, ist sie doch bedeutend“. Siehe stellvertretend für die große Zahl an arbeitspsychologischen Studien die Untersuchung von Snir/Harpaz (2002), welche die Beziehung zwischen Arbeit und Freizeit bei arbeits- und freizeitorientierten Personen untersucht.

⁸³ Eine nach Weimann et al. (2012; S. 67) naheliegende Möglichkeit, den Eigenwert von Arbeit zu überprüfen, ist eine Untersuchung der Frage, ob diejenigen, die lediglich eine Teilzeitbeschäftigung haben, eine niedrigere Lebenszufriedenheit aufweisen als Vollzeitbeschäftigte. Während sich laut Schoon et al. (2005) für England ein solcher Effekt nachweisen lässt, ist die empirische Evidenz für die USA – folgt man Blanchflower/Oswald (2005) und Luttmer (2000) – nicht eindeutig. Für Deutschland wiederum konnte in den Studien von Meier/Stutzer (2006) und Rätzl (2009) ein positiver Zusammenhang zwischen Arbeit und Lebenszufriedenheit nachgewiesen werden.

⁸⁴ Siehe zum empirischen Nachweis der Bedeutung solcher relativen Einkommenspositionen für die Lebenszufriedenheit etwa Clark/Oswald (1996), Ferrer-i-Carbonell (2005), Grund/Sliwka (2007) oder auch Clark et al. (2009). Eine Zusammenfassung der Ergebnisse findet sich zudem in Weimann et al. (2012; S. 17ff., insbesondere S. 28ff.).

empirischen Erkenntnis, dass ein solcher Referenzwert dynamischen Verschiebungen unterliegt, d.h. es kommt aufgrund von Gewöhnungseffekten über die Zeit zu einer Veränderung des inneren Vergleichsmaßstabs. Dies führt dazu, dass eine Erhöhung des Einkommens bezüglich der eigenen Lebenszufriedenheit häufig nur vorübergehend einen positiven Effekt auslöst.⁸⁵

Ein daraus resultierendes (psychologisches) Problem ist der sogenannte *Hamsterrad-Effekt* (hedonic treadmill), der zu einem anhaltenden Streben nach Einkommenssteigerung führt, ohne dass damit zugleich auch das persönliche Glücksgefühl steigt. Für die Wirkungsanalyse der (Einkommens-)Besteuerung ist – folgt man Layard (2005) – dabei von Bedeutung, dass sich jede (steuerbedingte) Mehrarbeit zur Kompensation von Einkommensverlusten nicht nur auf das Entscheidungsverhalten derjenigen Person auswirkt, deren Einkommen unmittelbar steigt, sondern auch auf das Verhalten anderer Personen, weil sich zugleich deren relative Einkommensposition verändert. Dies ist nicht allein unter steuerlichen Verteilungsaspekten von Bedeutung, auf die im nächsten Teilkapitel näher eingegangen wird. Vielmehr hat dies auch Auswirkungen auf die Effizienzbewertung einer Lohn- und Einkommensteuer, da der Hamsterrad-Effekt – ökonomisch interpretiert – zu einer (negativen) Externalität in Form einer übermäßigen und insofern ineffizienten Ausweitung des Arbeitsangebots führt.⁸⁶ Folgt man Ng (2008; S. 260), könnte dieser negative Effekt der Einkommenserzielung jedoch durch eine entsprechend (hoch) bemessene (Einkommens-)Besteuerung internalisiert werden. Oder anders formuliert: Den steuerlichen Zusatzlasten, die innerhalb der Optimalsteuertheorie im Mittelpunkt stehen, sollten im Rahmen einer umfassenden Effizienzanalyse zugleich jene positiven Wohlfahrtseffekte der Besteuerung gegenübergestellt werden, die aus der steuerbedingten Nivellierung der individuellen Einkommen resultieren. Unabhängig vom konkreten Ergebnis einer solch umfassenden Betrachtung dürfte nachvollziehbar sein, dass die Effizienzwirkungen der Besteuerung weitaus komplexer sind, als dies in der ökonomischen Steuerlehre üblicherweise dargestellt wird.

⁸⁵ Siehe hierzu vor allem Brickman et al. (1978) sowie Praag/Frijters (1999).

⁸⁶ Weimann et al. (2012; S. 83) beschreiben diesen Effekt wie folgt: „Stellen wir uns eine Gruppe von Personen vor, die in etwa gleich viel arbeiten und deshalb auch gleiche Einkommen haben. Beschließt nun einer aus dieser Gruppe, eine Stunde am Tag mehr zu arbeiten, so wird dies seine relative Einkommensposition verbessern [...]. Er kann aber nur dann eine bessere relative Position bekommen, wenn sich die Position der anderen verschlechtert. Dem Vorteil des Einen stehen die Nachteile der Anderen gegenüber. Arbeiten alle eine Stunde mehr, so zeigt sich die Ineffizienz eines Wettbewerbs um relative Positionen in aller Klarheit: Alle müssen jeden Tag eine Stunde länger arbeiten, ohne dass sich an den relativen Einkommenspositionen irgendetwas verändert. Niemand hat einen Vorteil, aber alle haben eine Stunde weniger Freizeit am Tag. [...] Begrenzt der Staat die Arbeitszeit oder besteuert die Arbeitseinkommen, werden alle wieder weniger arbeiten und die Ineffizienz verschwindet“.

3.3

Verteilungs- und Stabilisierungswirkungen der Besteuerung – zur Relevanz von Einkommensvergleichen und Herdenverhalten

Ausgehend von einem Zielkonflikt zwischen Effizienz und Verteilung werden die Verteilungseffekte der Besteuerung und deren ökonomisch zweckmäßige Gestaltung im Rahmen der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre zumeist im Lichte der damit einhergehenden Wohlfahrtseinbußen bewertet. Gleichwohl sich diesbezüglich auch Analysen zu den Verteilungswirkungen indirekter Steuern (allgemeine und spezielle Verbrauchsteuern) finden⁸⁷, richtet sich das Augenmerk vor allem auf die *progressive Einkommensbesteuerung*, die – wie auch schon Hayek (1960; S. 389) feststellte – „das Hauptinstrument zur Umverteilung der Einkommen ist“. In Abhängigkeit von der Lohnelastizität des Arbeitsangebots reichen dabei die Erkenntnisse der ökonomischen Steuerlehre – folgt man von Weizsäcker (1997; S. 158) – von der Empfehlung, „von der progressiven Einkommensbesteuerung abzurücken und zu einer breiteren Konsumbesteuerung sowie zu einem deutlich abgeflachten Tarifverlauf bei der Einkommensbesteuerung überzugehen“ bis hin zu der Einschätzung, dass eine hohe Progression durchaus in Kauf genommen werden kann, wenn – wie bei niedriger Lohnelastizität – die „Grenzkosten einer Einkommensumverteilung durch das Steuersystem“ vergleichsweise gering sind. Wird zudem von einer optimalen Ausgestaltung staatlicher Steuervollzugsmaßnahmen ausgegangen, die einen Rückgang der Steuerumgehungsaktivitäten bewirken (Annahme einer geringen Umgehungselastizität), „kann es durchaus zu einem Anstieg des optimalen Grenzsteuersatzes kommen“ (ebenda; S. 159) und damit zu einer Ausweitung der (Um-)Verteilungswirkung der Einkommensbesteuerung.

3.3.1

Psychologische Aspekte steuerlicher Umverteilung

In Anbetracht dieser Vielzahl an Aussagen ist jedoch nicht nur eine einfache Antwort auf die Frage, wie ein „optimaler Einkommenssteuertarif“ unter simultaner Berücksichtigung von Effizienz- und Verteilungswirkungen gestaltet sein sollte, kaum möglich.⁸⁸ Darüber hinaus kann im Rahmen der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre nicht erklärt werden, warum die progressive Einkommensbesteuerung ein zentrales Merkmal der bestehenden Steuersysteme in Hocheinkommensländern darstellt. Einigkeit besteht unter Ökonomen diesbezüglich nur dahingehend, dass eine allein ökonomische Begründung dieses

⁸⁷ Siehe stellvertretend Theile (1996) oder auch Jatzke (2011).

⁸⁸ Siehe stellvertretend Homburg (2000; S. 136), der bezogen auf die Einkommensteuer feststellt, dass „die Finanzwissenschaft ziemlich wenig über den optimalen Tarif sagen kann“.

Sachverhalts nicht möglich bzw. ausreichend ist.⁸⁹ Bestätigt wird diese Einschätzung unter anderem durch Untersuchungen, die nach den *Präferenzen für eine progressive Besteuerung* zur Reduzierung von Einkommensungleichheit innerhalb einer Gesellschaft fragen. So kommen etwa Corneo und Grüner (2002) in einer entsprechenden Studie unter Verwendung von Daten des International Social Survey Programme aus dem Jahr 1992 von zwölf Industrieländern (darunter auch Deutschland) zu dem Ergebnis, dass neben rein egoistischen Motiven im Sinne der Eigennutzmaximierungsthese sowohl Vorstellungen über eine gesamtgesellschaftlich adäquate Ressourcenverteilung („public value effect“) als auch Aspekte des relativen gesellschaftlichen Status der befragten Personen („social rivalry effect“) eine empirisch signifikante Rolle spielen.⁹⁰ Vor allem die Erkenntnis, dass „the relative position of individual in society“ (ebenda; S. 84) dessen Präferenz zugunsten von steuerlicher Umverteilung beeinflusst, steht dabei in Einklang mit der Bedeutung von relativen Einkommenspositionen für individuelle Einstellungs- und Verhaltensmuster, wie dies auch innerhalb der ökonomischen Glücksforschung betont wird.

Die Annahme, dass Handlungsergebnisse allgemein in Relation zu einem Vergleichsniveau beurteilt werden, haben – folgt man Pelzmann (2012; S. 14) – in der Sozialpsychologie vor allem Thibaut und Kelly (1959) durch entsprechende Untersuchungen belegt. Richtet man vor diesem Hintergrund den Blick auf den Zusammenhang zwischen *Lebenszufriedenheit und individuellem Einkommen*, so zeigen neuere Studien von Deaton (2008) sowie Stevenson und Wolfers (2008) zwar, dass nicht allein relative Einkommensveränderungen sondern auch absolute Einkommenszuwächse das individuelle Glückgefühl steigern können. Interessant für die Frage nach dem Bedarf an steuerlicher Umverteilung sind hierbei jedoch vor allem jene Länder, für die kein positiver Zusammenhang zwischen Einkommen und Lebenszufriedenheit empirisch festgestellt werden konnte. Einen solchen Fall stellen etwa die USA dar, für die mit Weimann et al. (2012; S. 125) festgestellt werden kann, dass der Einkommensanstieg der jüngeren Vergangenheit (1972-2005) sich extrem ungleich verteilt hat. Damit hat sich die relative Einkommensposition einer breiten Mehrheit der US-Amerikaner in den zurückliegenden dreißig Jahren deutlich verschlechtert.⁹¹ Wenn jedoch relative Positionen für die subjektive

⁸⁹ So findet sich beispielsweise bei von Weizsäcker (1997; S. 162) die Aussage: „[W]enn es überhaupt eine Modellwelt gibt, die dieses Phänomen (gemeint ist die Progression – T.D.) zu deuten vermag, dann ist es nicht die rein ökonomische“.

⁹⁰ Dies bestätigt Untersuchungsergebnissen von Corneo/Grüner (2000) für die USA sowie von Ravallion/Lokshin (2000) für Russland.

⁹¹ So weisen Weimann et al. (2012; S. 125) darauf hin, dass in „der Zeit von 1972 bis 2005 [...] die Einkommen der unteren drei Fünftel um etwa 15 bis 20 Prozent gestiegen [sind], die des zweitreichsten Fünftel um 30 Prozent und die des reichsten Fünftels um satte 59 Prozent. Die oberen 20 Prozent haben damit eine drei Mal so starke Aufwertung ihres Einkom-

Lebenszufriedenheit eine Rolle spielen, dann liegt die Vermutung nahe, dass das empirische Ergebnis für die USA darauf zurückgeführt werden kann, dass die negative Wirkung der wachsenden Einkommensungleichheit den positiven Effekt absoluter Einkommenszuwächse übersteigt. Eine auf dem Weg einer verstärkten progressiven Besteuerung bewirkte Einkommensnivellierung stellt demgegenüber – ceteris paribus – eine Möglichkeit dar, die Lebenszufriedenheit in den USA zu erhöhen.

3.3.2

Steuerbelastungsgefühl und Fehlwahrnehmung der Steuerprogression

Jenseits der bislang vorgestellten Untersuchungsergebnisse schlagen sich die Verteilungswirkungen des Steuersystems – d.h. der Einkommens- und Verbrauchsbesteuerung – aus Sicht der Steuer- und Finanzpsychologie zudem im *Steuerbelastungsgefühl* der Steuerzahler nieder. Mit Blick auf Deutschland hat dabei die Forschungsstelle für empirische Sozialökonomie (FORES) wiederholt in Form einer repräsentativen Umfrage die wahrgenommene Steuerbelastung erhoben. In der seit 1987 bislang insgesamt sechsmal durchgeführten Befragung hat sich nicht nur gezeigt, dass – mit einer Ausnahme (1990) – zu jedem Befragungszeitpunkt rund vier Fünftel der deutschen Bevölkerung ihre individuelle Steuerbelastung als zu hoch empfindet.⁹² Darüber hinaus zeigt die Erfassung der „projektiven Steuerbelastung“, mit der die Befragten die jeweilige steuerliche Belastung von niedrigen, mittleren und hohen Einkommensgruppen im Vergleich bewerten sollen, dass Bürger mit niedrigem und mittlerem Einkommen als steuerlich übermäßig hoch belastet gelten. Im Gegenzug werden die Bezieher hoher Einkommen als zu gering besteuert eingeschätzt.⁹³ Aus verhaltensökonomischer Sicht ist neben den genannten Ergebnissen zudem interessant, was die Befragten unter „Steuerbelastung“ verstehen. Folgt man diesbezüglich der Studie von FORES (2009; S. 31f.), wird bei 16 % der Befragungsteilnehmer die steuerliche Belastung lediglich mit der Verteilungswirkung der Lohn- und Einkommensteuer gleichgesetzt. Demgegenüber geben mehr als 50 % der Befragten an, dass die Verteilungseffekte sämtlicher Steuern und Abgaben unter die Steuerbelastung fallen, wobei allerdings weder zwischen direkten und indirekten Steuern noch zwischen diesen und den Sozialabgaben unterschieden wird. Zudem lässt sich feststellen, dass – folgt

mens erfahren wie die untersten 60 Prozent der Bevölkerung und eine doppelt so hohe wie die gehobene Mittelschicht“.

⁹² Siehe FORES (2009; S. 32f.). Dabei wurden allein für die Erhebung im Jahr 2008 insgesamt 1.016 Teilnehmer befragt. In dieser Studie findet sich auch ein Vergleich mit den Untersuchungsergebnissen aus den Jahren 1987, 1990, 1994, 1997 und 1999. Richtet man den Blick allein auf die Gruppe der Personen, die vollerwerbstätig sind, steigt die subjektive Unzufriedenheit im Jahr 2008 sogar auf über 90 Prozent.

⁹³ Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse auch die Homepage der Forschungsstelle (www.fores-koeln.de/stpsych/belattung.htm).

man Hofmann (2009; S. 47) – das „Verständnis, was unter die Steuerbelastung fällt, noch nichts über das Bewusstsein über die konkrete Höhe der Steuerbelastung aussagt“. Eine ähnliche Diskrepanz zeigt sich auch zwischen den individuell präferierten und den subjektiv unterstellten Effekten der Besteuerung mit Blick auf die Frage, wie die Verteilungswirkungen unterschiedlicher Einkommensteuertarife einzustufen sind und welcher Tarifverlauf dabei unter dem Aspekt der Verteilungsgerechtigkeit als wünschenswert gilt.

So sind gemäß der bereits zitierten FORES-Studie rund drei Viertel der Befragten in Deutschland der Meinung, dass der Staat „mit Steuern Armen und Benachteiligten helfen“ sollte, was der Forderung nach einer progressiven Besteuerung entspricht oder ihr zumindest nahe kommt. Dies deckt sich mit den Ergebnissen einer Studie zur deutschen Einkommensteuer von Seidl und Traub (2001; S. 266), der zufolge die Mehrheit der Untersuchungsteilnehmer die Einschätzung teilt, dass unter Verteilungsaspekten eine *gerechte Steuerbelastung* nur durch eine progressive Besteuerung realisiert werden kann. Allerdings wird zugleich deutlich, dass mehr als 82 % dieses Teils der Befragten unter einer Steuerprogression lediglich einen Anstieg der absoluten Steuerlast versteht, was jedoch einem proportionalen Einkommensteuertarif entsprechen würde. D.h. präferierte und wahrgenommene Verteilungswirkung der Besteuerung sind nicht deckungsgleich. Die gleiche Fehlinterpretation zeigte sich in einer Studie von Roberts et al. (1994) für die USA, bei der die Teilnehmer nach dem aus ihrer Sicht gerechten Steuertarif gefragt wurden, wobei insgesamt drei Tarifverläufe (regressiv, proportional, progressiv) zur Auswahl standen. Solange lediglich abstrakt nach der gewünschten Verteilungswirkung der Besteuerung gefragt wurden, befürworteten 75 % der Befragten einen progressiven Tarifverlauf gegenüber einem proportionalen. Im Vergleich zum regressiven Tarifverlauf wurde die progressive Besteuerung sogar von 80 % der Befragten bevorzugt. Auf konkrete Rückfrage hin waren sich die Befragten jedoch dem Sachverhalt nicht bewusst, dass im Fall einer (direkten) Steuerprogression mit steigendem Einkommen nicht nur der absolute Steueranteil (Durchschnittsbelastung) sondern auch der prozentuale Anteil der Besteuerung (Grenzbelastung) zunimmt.⁹⁴ Diese Schwierigkeit bei der Unterscheidung zwischen progressiven und proportionalen Steuersätzen verweist nach Kirchler (2011; S. 57) auf die allgemeine Problematik, dass Akteure es gewohnt sind, mit absoluten Zahlen zu operieren, und Missverständnisse häufig dann auftreten, wenn mit relativen Zahlen umzugehen ist. Dies führt dazu, dass Informationen nicht immer korrekt verarbeitet werden und es in weiterer Folge zu „falschen“ Einschätzungen oder Entscheidungen kommt.

⁹⁴ So votierten im konkreten Fall zweier Personen mit unterschiedlichem Einkommen die Untersuchungsteilnehmer in Roberts et al. (1994) nicht mehr 75 %, sondern nur noch 12 % für einen progressiven Steuertarif. Demgegenüber stuften 61 % es bereits als gerecht ein, wenn die Person mit dem doppelt so hohen Einkommen auch (nur) doppelt so viel Steuern zahlt.

3.3.3

Besteuerung, strukturelle Arbeitslosigkeit und Equity-Theorie

Wendet man sich den Stabilisierungseffekten der Besteuerung zu, sind aus ökonomischer Sicht vor allem die Auswirkungen des Steuersystems auf das kurzfristige wie das langfristige Beschäftigungsniveau von Bedeutung. Oder anders formuliert: Es geht um die Effekte der Besteuerung im Hinblick auf die Höhe von konjunktureller und struktureller Arbeitslosigkeit. Mit Blick auf die zuletzt genannte Form der Arbeitslosigkeit finden sich innerhalb der Finanzwissenschaft vor allem zwei Gruppen von theoretischen Modellen, mittels deren der Zusammenhang zwischen *Besteuerung und langfristiger (struktureller) Arbeitslosigkeit* näher untersucht wird.⁹⁵ Es handelt sich dabei zum einen um sogenannte Effizienzlohnmodelle⁹⁶, zum anderen um sogenannte Gewerkschafts- bzw. Verhandlungslohnmodelle.⁹⁷ Da ein Teil der Untersuchungsergebnisse eher trivial anmutet, ein anderer Teil von sehr restriktiven Nebenbedingungen abhängt⁹⁸, soll hier lediglich auf ein Untersuchungsergebnis verwiesen werden, zu dem beide Modelltypen gelangen und das als vergleichsweise überraschend gelten kann. Es ist dies die Feststellung, dass eine steigende Progression des Steuersystems – bei konstanter Durchschnittsbelastung – zu einer höheren Beschäftigung bzw. zu einer geringeren Arbeitslosigkeit führt.

Theoretisch wird dieses Ergebnis im Rahmen der *Effizienzlohnmodelle* wie folgt erklärt: Aus Sicht der Unternehmen führt ein höherer Arbeitslohn zu einer höheren Arbeitseffizienz, zugleich aber auch zu einer geringeren Arbeitsnachfrage, was gesamtwirtschaftlich ein relativ geringeres Beschäftigungsniveau (bzw. eine höhere Arbeitslosigkeit) nach sich zieht. Da die Arbeitsleistung wiederum vom Nettolohn abhängt, bewirken geringere Grenzsteuersätze eine höhere und steigende Grenzsteuersätze (Progression) eine sinkende Arbeitsanstrengung. Ausgehend von einem konstanten Produktionsniveau kann eine steuerbedingt sinkende Arbeitsleistung von den Unternehmen nur durch eine steigende Arbeitsnachfrage kompensiert werden, was einen Rückgang der

⁹⁵ Siehe für einen Literaturüberblick den Beitrag von Bach/Wiegard (2002).

⁹⁶ Siehe stellvertretend Hoel (1990), Pisauro (1994), Goerke (1997) oder auch Hutton/Ruocco (1999).

⁹⁷ Siehe etwa Lockwood/Manning (1993), Koskela/Vilmunen (1996), Fuest/Huber (1997), Pissarides (1998) sowie Sorenson (1999).

⁹⁸ So führt in Effizienz- wie Verhandlungslohnmodellen beispielsweise die Erhöhung einer Lohnsummensteuer aufgrund der stärkeren Belastung des Faktors Arbeit zu einer geringeren Beschäftigung, was aus ökonomischer Sicht eher wenig überrascht. Demgegenüber lässt sich im Rahmen beider Modelltypen ohne spezifische Annahmen über die Anreizfunktion oder die Ausgestaltung bzw. Besteuerung von Transfer- und Renteneinkommen etwa keine klare Antwort auf die Frage geben, ob eine Verlagerung der Steuerlast von den direkten zu den indirekten Steuern mit positiven Beschäftigungseffekten verbunden ist. Siehe hierzu auch Bach/Wiegard (2002; S. 48f. und S. 52f.).

Arbeitslosigkeit bewirkt. In *Verhandlungslohnmodellen* wird der positive Beschäftigungseffekt einer progressiven Besteuerung demgegenüber wie folgt begründet: Die Gewerkschaften stehen in Lohnverhandlungen grundsätzlich vor der Wahl zwischen einem höheren (Brutto-)Lohnsatz (bei möglichen negativen Beschäftigungswirkungen) oder einer höheren Beschäftigung (bei sinkendem Lohnniveau). Da eine steigende Besteuerung Lohnsatzsteigerungen unattraktiv werden lässt, gewinnt die Option eines erhöhten Beschäftigungsniveaus bei einem Anstieg der Steuerprogression zunehmend an Attraktivität. Die Umsetzung dieser Option erfordert allerdings, dass die Gewerkschaften einem geringeren Bruttolohn zustimmen (mit dem bereits im Effizienzlohnmodell beschriebenen Auswirkungen auf Arbeitsleistung und unternehmerische Arbeitsnachfrage).

Aus verhaltensökonomischer Sicht kann zunächst festgestellt werden, dass die vor allem im Effizienzlohnmodell beschriebenen Verhaltensweisen der Marktakteure sowohl mit der sozialpsychologisch begründeten *Equity-Theorie* als auch der daraus abgeleiteten „Fair wage-fair effort Hypothese“ von Akerlof und Yellen (1988) in Einklang stehen. Nach Kirchler (2011; S. 476) verhalten sich Arbeitnehmer am Arbeitsmarkt danach insofern fair, wie sie auf steigende Löhne mit einem höheren Arbeitseinsatz und auf sinkende Löhne mit einer niedrigeren Leistung reagieren. Für Unternehmen gilt im Gegenzug, dass sie dieses Verhalten antizipieren, d.h. sie gehen davon aus, dass Arbeitnehmer der Reziprozitätsnorm folgen und Lohnsenkungen zu Leistungseinbrüchen führen würden. Hierzu passt auch das Ergebnis einer Studie von Fehr (2001), bei der im Rahmen von Arbeitsmarktexperimenten gezeigt wird, dass ein freiwilliger Lohnverzicht die Arbeitsplatzchancen von Arbeitnehmern eher verschlechtert. Als Grund für dieses Ergebnis wird auf die Einschätzung der Arbeitgeber verwiesen, die hinter einem geringeren Lohn zugleich eine geringere Leistungsbereitschaft vermuten. Haben Arbeitgeber zudem Informationen über das lohnkorrelierte Leistungsverhalten von Arbeitnehmern in der Vergangenheit oder führen wiederholt hohe Lohnangebote und damit korrespondierende Arbeitnehmerleistungen auf Seiten der Arbeitgeber zu Vertrauen und Kooperationsbereitschaft, verstärkt sich sogar der aus der Equity-Theorie abgeleitete Reziprozitäts-Effekt.⁹⁹

Damit liegt im Unterschied zu den ökonomischen Modellen, die bei der Analyse der Beschäftigungswirkungen allein auf die Lohnhöhe abstellen, die Vermutung nahe, dass weniger die Besteuerung als vielmehr die *Reziprozitätsnorm* und die *Wahrnehmung von Fairness* das Marktgeschehen und die sich daraus ableitenden Konsequenzen für die Höhe der Arbeitslosigkeit bestimmen. Dies würde zugleich erklären, warum die empirische Evidenz von Effizienz- und Verhandlungslohnmodellen hinsichtlich des Zusammenhangs von Besteuerung

⁹⁹ Siehe hierzu etwa die Studien von Kirchler et al. (1996), Fehr et al. (1998), Nowak et al. (2000), Cochard et al. (2004) oder auch Schoorman et al. (2007).

und (struktureller) Arbeitslosigkeit keineswegs eindeutig ist.¹⁰⁰ Aus psychologischer Sicht hängt die – ökonomisch vorbehaltlos unterstellte – Wirksamkeit der Reziprozitätsnorm allerdings von verschiedenen Einflussfaktoren ab. Von zentraler Bedeutung ist dabei unter anderen, ob der von den Arbeitgebern angebotene Lohn als gerecht bewertet wird. Für die Einschätzung der Lohngerechtigkeit ist dabei – folgt man Kirchler (2011; S. 535) in Anlehnung an Hegtvedt (1989) – nicht nur von Bedeutung, ob der empfangene Lohn als solcher als gerecht erlebt wird, sondern auch, ob der Prozess der Lohnfestsetzung vorherrschenden Gerechtigkeitsvorstellung genügt. Danach würde ein steigender Lohn, der jedoch unter unfairen Verhandlungsbedingungen zustande gekommen ist, keineswegs zu einer höheren Arbeitsleistung führen. Umgekehrt führt ein sinkender Lohn nicht zwingend zu einem Rückgang der Leistungsbereitschaft. Vielmehr kann davon ausgegangen werden, dass Akteure auf ein unfaires Verhalten verärgert reagieren und dazu neigen, unfaire Personen entsprechend abzustrafen, wofür Fehr und Gächter (2002) den Begriff der „altruistischen Bestrafung“ geprägt haben.

Ob ein Lohn als gerecht empfunden wird und welche Leistungsbereitschaft bzw. Arbeitsmotivation sich daraus ergibt, hängt aus psychologischer Sicht zudem (i) von Anker-Effekten, wie sie beispielsweise mit Mindestlöhnen einhergehen, (ii) von Referenzwerten, die aus dem Vergleich mit der Entlohnung anderer Personen resultieren können, oder auch (iii) vom Wissensstand der Akteure über die Handlungssituation ab.¹⁰¹ Die Summe der genannten Faktoren schließt zwar nicht grundsätzlich aus, dass es zu dem aus ökonomischer Sicht aufgezeigten Einfluss der Besteuerung auf das Beschäftigungsniveau kommen kann. Der Verweis auf die psychologischen Bestimmungsfaktoren des Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverhaltens verdeutlicht dennoch, dass eine Analyse der realen Beschäftigungswirkungen des Steuersystems weitaus voraussetzungsvoller ist, als dies in vielen ökonomischen Modellen der Besteuerung zum Ausdruck kommt.

¹⁰⁰ Siehe hierzu auch Bach/Wiegard (2002; S. 54ff.), die zu der Schlussfolgerung kommen, dass „[a]lle uns bekannten finanzwissenschaftlichen Arbeiten zum Problemkreis ‚Besteuerung und Arbeitslosigkeit‘ [...] letztlich keine wirklich befriedigende Erklärung der Arbeitslosigkeit [enthalten]“.

¹⁰¹ Siehe zur Ankerwirkung von Mindestlöhnen etwa die Studie von Falk et al. (2006). Siehe zur Bedeutung von Referenzwerten in ihrer Auswirkung auf die Arbeitsmotivation die Ausführungen in Ariely (2010; S. 50ff.). Zur Bedeutung des Wissensstands stellt Kirchler (2011; S. 488f.) unter Bezug auf Davis/Holt (1993; S. 142) fest, dass „in sozialen Beziehungen und damit auch auf Märkten Reziprozitäts- und Fairnessnormen handlungsregulierend sind. Allerdings kann nur dann erwartet werden, dass Fairnessüberlegungen das Handeln der Marktteilnehmer bestimmen, wenn diese über die Ressourcenverteilung und Gewinnmöglichkeiten der anderen vollständig informiert sind. Wenn nicht bekannt ist, mit welchen Anfangsbeträgen die Arbeitgeber ausgestattet wurden und welche Kosten den Arbeitnehmern bei Annahme eines Vertrages entstehen, dann kann auch nicht beurteilt werden, welche Angebote gerecht sind“.

3.3.4

Besteuerung, konjunkturelle Arbeitslosigkeit und Reiz-Reaktions-Kompatibilität

Aus ökonomischer Sicht sind langfristige und kurzfristige Beschäftigungsentwicklung einer Volkswirtschaft keineswegs deckungsgleich. Richtet man in Anbetracht dessen den Blick auf den Zusammenhang zwischen *Besteuerung und kurzfristiger Arbeitslosigkeit*, gewinnt die Frage an Bedeutung, wie einzelne Steuern oder auch das Steuersystem insgesamt gestaltet sein sollten, um mit Blick auf den zyklischen Konjunkturverlauf und die damit einhergehenden Beschäftigungsschwankungen eine „glättende“ Wirkung zu entfalten. Ein solch stabilisierender Effekt ist aus ökonomischer Sicht grundsätzlich dann zu erwarten, wenn in einer Phase der Rezession über Steuern die gesamtwirtschaftliche Nachfrage stimuliert werden kann, während in einer Phase der Hochkonjunktur eben jene Steuern zu einer Abschöpfung der Nachfrage beitragen. Dabei ist es für die Analyse der Konjunkturwirkungen der Besteuerung weitgehend unerheblich, ob „diese steuerinduzierten Stabilisierungseffekte aufgrund diskretionärer Maßnahmen oder infolge einer automatischen Stabilisierungswirkung („built-in-flexibility“) wirksam werden“.¹⁰² Soweit sich im Rahmen der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre in der jüngeren Vergangenheit überhaupt mit diesem Thema beschäftigt wurde¹⁰³, standen dabei zumeist grundlegende Gestaltungsprobleme des konjunkturpolitischen Einsatzes von Steuern, wie etwa die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt des Auftretens (Lag-Problem) oder nach der adäquaten Dosierung von steuerlichen Stabilisierungseffekten (Quantum-Problem), im Zentrum der Analyse. Jenseits dessen erfolgt die steuerliche Wirkungsanalyse insoweit rein „mechanisch“, wie sich allein auf die Multiplikator- und Akzelerator-Effekte einer antizyklischen Steuerpolitik konzentriert wird. Die hierbei zentrale Frage, ob und in welchem Umfang entsprechende steuerliche Anreize überhaupt das Entscheidungsverhalten der Wirtschaftssubjekte beeinflussen können, bleibt demgegenüber in aller Regel ausgeblendet.¹⁰⁴

Ob eine mit dem Stabilitätsziel konforme Ausgestaltung einzelner Steuern und damit der Steuerpolitik insgesamt die erhoffte Wirkung entfaltet, hängt aus psychologischer Sicht jedoch von einer Reihe an Einflussfaktoren ab, die in der Finanzwissenschaft jedoch – wenn überhaupt – nur am Rande thematisiert werden. Hierzu zählt nicht nur die bereits an früherer Stelle angesprochene „Merklichkeit“ der Besteuerung, auf die bereits von Schmölders (1970;

¹⁰² Vgl. Reding/Müller (1999; S. 572). Siehe zur stabilisierungsadäquaten Ausgestaltung der Steuerpolitik auch Zimmermann et al. (2012; S. 398ff.).

¹⁰³ So kann festgestellt werden, dass dieser Thematik in einer Reihe von einschlägigen Lehrbüchern der ökonomischen Steuerlehre keinerlei Beachtung geschenkt wird. Siehe hierfür stellvertretend Homburg (2012) oder auch Cansier (2004), die ausschließlich den Effizienz- und Verteilungswirkungen der Besteuerung gewidmet sind.

¹⁰⁴ Siehe stellvertretend Zimmermann et al. (2012; S. 404ff.).

S. 50ff.) hingewiesen wurde und die als Voraussetzung dafür angesehen werden kann, ob Akteure auf steuerliche Anreize auch entsprechend reagieren. Hinzu kommt darüber hinaus, dass auch – folgt man Thaler und Sunstein (2012; S. 119) – eine hinreichende *Reiz-Reaktions-Kompatibilität* gegeben sein muss, ohne die das individuelle Entscheidungsverhalten den gesetzten Anreizen nicht folgt. Danach ist mit einem gewünschten (hier: stabilitätskonformen) Verhalten nur dann zu rechnen, wenn das Signal, das ein Akteur empfängt, zu der aktuell präferierten Handlung passt. Sind demgegenüber Reiz und Reaktion aus Sicht des Akteurs inkonsistent, kommt es nicht zum erhofften Verhalten. Bezogen auf eine Politik der konjunkturellen Stabilisierung bedeutet dies, dass eine expansive Steuerpolitik in Phasen der Rezession nicht zwingend die mit einer Steuersenkung ökonomisch erhoffte Nachfragewirkung entfaltet. Dies gilt insbesondere dann, wenn ein steuerlicher Anreiz zu mehr Investitions- oder Konsumausgaben zu einem Zeitpunkt erfolgt, der durch einen tiefgreifenden (kollektiven) Pessimismus mit Blick auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung geprägt ist (Framing-Effekt). In einer solchen Handlungssituation werden zusätzliche Investitionen oder eine Ausweitung des Konsums von den Akteuren in aller Regel nicht als relevante – d.h. ernsthaft zur Wahl stehende – Entscheidungsalternativen angesehen. Das gleiche gilt – wenn auch mit umgekehrtem Vorzeichen – für den Fall einer kontraktiven Steuerpolitik. Auch ist davon auszugehen, dass Steuererhöhungen in Phasen der Hochkonjunktur, die in ihrer Entwicklungsdynamik durch anhaltend positive Zukunftserwartungen und eine Stimmung des kollektiven Optimismus befeuert werden, zu keinem nennenswerten Rückgang von Investitions- und Konsumgüternachfrage führen.

Dass diese Erkenntnis in einschlägigen finanzwissenschaftlichen Lehrbüchern häufig unberücksichtigt bleibt, überrascht umso mehr, wie die Idee einer stabilitätsorientierten Steuerpolitik an die grundlegenden Überlegungen von Keynes (1936, 2009) zu den Ursachen einer konjunkturellen Unterbeschäftigung anknüpft, die bereits eine Vielzahl an Hinweisen auf *psychologische Verzerrungen* des individuellen Entscheidungsverhaltens enthalten. Deutlich wird dies beispielsweise dort, wo er zur Erklärung des Investitionsverhaltens von Unternehmen im Konjunkturverlauf sowohl auf den Einfluss der Verfügbarkeits-Heuristik als auch auf die Status-quo-Gebundenheit der Erwartungsbildung verweist.¹⁰⁵ Auch finden sich bei ihm Hinweise auf die Irrationalität des

¹⁰⁵ So stellt Keynes (1936, 2009; S. 126) mit Blick auf die Erwartungsbildung im Kontext des unternehmerischen Investitionsverhaltens fest: „Es ist daher vernünftig, daß wir uns in einem beträchtlichen Maß durch die Tatsachen leiten lassen, hinsichtlich derer wir uns einigermaßen zuversichtlich fühlen, obschon sie von weniger ausschlaggebender Bedeutung für den Ausgang sein mögen als andere Faktoren, über die unsere Kenntnis unbestimmt und spärlich ist. Aus diesem Grunde werden die Tatsachen der gegenwärtigen Lage in die Bildung unserer langfristigen Erwartungen einbezogen, da es unser übliches Verfahren ist, die gegenwärtige Lage zu nehmen, in die Zukunft zu verlängern und sie nur in dem Maß abzuändern, in welchem

Herden-Verhaltens, welches auf Märkten beobachtet werden kann und einen maßgeblichen Bestimmungsfaktor von Konjunkturverläufen darstellt.¹⁰⁶ Vor allem die von Keynes (1936, 2009; S. 137) wiederholt betonte Bedeutung jener „animalischen Instinkte“ (animal spirits) ist es, die nach Akerlof und Shiller (2009; S. 10) auf ein weit gefasstes Verhaltensmodell verweist, das auch „irrationale“ Facetten und Motive des menschlichen Handelns in die Betrachtung mit einbezieht.

3.3.5

Soziales Anpassungsverhalten, Methodismus und Pfadabhängigkeiten

Aus verhaltensökonomischer Sicht kommt bei der Beurteilung einer stabilitätsorientierten Steuerpolitik insbesondere dem *Phänomen des Herden-Verhaltens* eine besondere Relevanz zu, da das Auftreten eines solchen Verhaltensmusters einen entscheidenden Einfluss darauf hat, ob steuerliche Anreize im Konjunkturverlauf überhaupt wirksam sein können. Die Wirksamkeit konformen Verhaltens wurde unter anderen von Asch (1995) mit Hilfe von Verhaltensexperimenten in den USA untersucht. Sie belegen, dass selbst für den Fall einfacher Aufgabenstellungen mehr als ein Drittel der Untersuchungsteilnehmer sich den (falschen) Lösungen anderer Teilnehmer anschloss, wenn diese offen kommuniziert wurden, obwohl dieselben Untersuchungsteilnehmer, wenn sie auf sich selbst gestellt waren, sich für die richtige Lösung entschieden. Ein entsprechendes Herden-Verhalten konnte im Rahmen ähnlicher Untersuchungen in bislang siebzehn weiteren Ländern nachgewiesen werden, was dafür spricht, dass es sich hierbei um ein grundlegendes Muster individuellen Verhaltens handelt.¹⁰⁷ Wenn bereits in vergleichsweise einfach strukturierten Handlungssituationen konformes Verhalten nachgewiesen werden kann, ist zu vermuten, dass auch bei komplexeren Entscheidungen, wie sie im

wir mehr oder weniger genaue Gründe für die Erwartung einer Änderung haben“. An gleicher Stelle betont Keynes (1936, 2009; S. 126) auch die psychologische Relevanz, die dem „Stand des Vertrauens“ zukommt, „[...] dem Geschäftsleute immer die tiefste und sorgfältigste Beachtung schenken“. Und weiter: „Die Ökonomen haben ihn [den Stand des Vertrauens – T.D.] aber nicht sorgfältig analysiert und sich in der Regel damit begnügt, ihn in allgemeinen Ausdrücken zu erörtern“ (ebenda).

¹⁰⁶ Keynes (1936, 2009; S. 131) verweist hier auf die Situationsbewertungen von Marktteilnehmern, die „auf der Massenpsychologie einer großen Zahl unwissender Menschen“ beruhen und die „heftigen Schwankungen [...] als Folge einer plötzlichen Meinungsänderung“ ausgesetzt sein können. Als Ergebnis „wird der Markt Wellen von Optimismus und Pessimismus ausgesetzt sein, die unvernünftig und doch in einem Sinne gerechtfertigt sind, wenn keine soliden Grundlagen für eine vernünftige Berechnung bestehen“ (ebenda).

¹⁰⁷ Thaler/Sunstein (2012; S. 84) verweisen diesbezüglich auf die Zahl von bislang 130 Experimenten, die unter anderen in Ländern wie Deutschland, Frankreich, Japan, Norwegen, Libanon oder Kuwait durchgeführt wurden und die alle das Ergebnis von Asch (1955) bestätigen. Als Pionierarbeit zum Herden-Verhalten kann dabei die frühe Studie von Sherif (1937) angesehen werden.

Zuge von konjunkturellen Entwicklungsverläufen zu treffen sind, ein entsprechendes Anpassungsverhalten wirksam sein dürfte. Mit Dörner (2011; S. 259) lässt sich zudem eine Verbindung zwischen dem Herden-Verhalten und dem Phänomen des *Methodismus* herstellen, bei dem man sich ein spezifisches Denkschema aneignet und anschließend der Meinung ist, „aus diesem Grunde allen auftretenden Problemen gerecht werden zu können. Gerade wenn diese Methoden sich tatsächlich eine Zeit lang bewähren, kann es zu einer Überschätzung der Wirksamkeit kommen“. So kann beispielsweise eine während einer konjunkturellen Aufschwungsphase erfolgreich praktizierte Finanzanlagenstrategie dazu verleiten, diese als universell wirksam anzusehen, auch wenn dies keineswegs der Fall ist. Eine solche Überschätzung der Wirksamkeit kann noch dadurch verstärkt werden, dass zum einen Entscheidungs-Heuristiken zur Anwendung kommen, die eine umfassend rationale Bewertung einer Handlungssituation verhindern. Dies gilt umso mehr, wenn zudem die Beobachtung des Verhaltens Dritter zu der Einschätzung führt, dass man sich mit seinen eigenen Entscheidungen in „guter Gesellschaft“ befindet und eine Verhaltensänderung aus subjektiver Sicht nicht erforderlich erscheint.

Strack et al. (1988) zeigen darüber hinaus, dass ein solches Herden-Verhalten auch bei ursprünglich willkürlich gefassten Urteilen oder Traditionen für deren Verfestigung im Laufe der Zeit sorgen und damit als Orientierung für individuelle Entscheidungen fungieren kann. Thaler und Sunstein (2012; S. 86) sprechen bezogen auf diese Art des konformen Verhaltens auch von einem „kollektiven Konservatismus“, den sie vom Phänomen der „pluralistischen Ignoranz“ abgrenzen. Damit ist im Anschluss an Slovic et al. (1974) jener Typ konformen Verhaltens gemeint, der immer dann auftritt, wenn Akteure glauben, dass andere Akteure ein entsprechendes Verhalten für richtig erachten und zwar unabhängig davon, ob dies auch realiter zutrifft. Ein ähnliches Verhalten zeigt sich beim Spotlight-Effekt, bei dem – wie an früherer Stelle bereits erwähnt – Akteure ihr Verhalten daran anpassen, was sie für die Erwartungen der anderen an die eigene Person halten. Sämtliche der genannten Spielarten des „Herdentriebs“ können für *Pfadabhängigkeiten* des individuellen Entscheidungsverhaltens sorgen und damit dazu beitragen, dass Akteure nur sehr bedingt auf steuerliche Anreize reagieren.

Wie vor allem verhaltensökonomische Analysen der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise, aber auch historische Studien zu früheren ökonomischen Krisen verdeutlichen¹⁰⁸, sind gerade Konjunkturzyklen in ihrem Verlauf durch einen ausgeprägten Verhaltenskonformismus im Sinne des Herden-Verhaltens geprägt. Dies gilt am stärksten für das Geschehen auf den Finanzmärkte, dies

¹⁰⁸ Siehe für die Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008 die entsprechenden Analysen von Akerlof/Shiller (2009; S. 95ff.), Ariely (2010; S. 363ff.) oder auch Thaler/Sunstein (2012; S. 335ff.). Siehe für eine historische Aufarbeitung früherer Wirtschafts-, Finanz- und Schuldenkrisen die Studie von Reinhart/Rogoff (2009).

gilt jedoch ebenso – wenn auch in etwas abgeschwächter Form – mit Blick auf die konjunkturelle Entwicklung auf Güter- und Faktormärkten. Aus verhaltensökonomischer Sicht lässt sich in Anbetracht dessen – wie schon beim Zusammenhang von Besteuerung und (struktureller) Arbeitslosigkeit – schlussfolgern, dass eine stabilitätsorientierte Steuerpolitik zur konjunkturellen Glättung des Nachfrageverhaltens zwar wirksam sein kann. Die psychologischen Besonderheiten des individuellen Entscheidungsverhaltens sprechen allerdings dafür, dass eine solche konjunkturpolitische Wirksamkeit des Steuersystems nur unter vergleichsweise restriktiven Bedingungen gegeben ist (z.B. kein Herden-Verhalten und damit einhergehende Framing-Effekte), die in der Realität aber zumeist nicht anzutreffen sind.

4

Verhaltensökonomische Erklärungen von Steuerwiderstand, Steuerhinterziehung und Steuermoral

Auch wenn die zurückliegenden Ausführungen bereits auf die Notwendigkeit zu einer verhaltensökonomischen Ergänzung und Erweiterung der herkömmlichen ökonomischen Rechtfertigung und Wirkungsanalyse von Steuern und Steuersystemen verweisen, bedarf – folgt man Wiswede (2012; S. 169) – noch ein weiteres Analysefeld der verhaltenswissenschaftlichen Forschung zu den Staatseinnahmen einer genaueren Betrachtung: „Das zentrale Thema der Steuerpsychologie ist die Steuerhinterziehung“. Um den Erkenntnisgewinn der Verhaltensökonomik in der Auseinandersetzung mit diesem Gegenstandsbe- reich zu verdeutlichen, wird zunächst auf das ökonomische Standardmodell zur Erklärung von Steuerhinterziehung eingegangen. Dessen – aus theoretischer wie empirischer Sicht – kritische Bewertung dient dabei als Ausgangs- punkt, um den Bedarf für eine stärkere Berücksichtigung psychologischer Be- stimmungsfaktoren von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung darzu- legen. Zugleich kann auf diese Weise auch die Bedeutung der Steuermoral für das Verhalten von Steuerzahlern eingehender erklärt werden, auf die bereits Schmolders (1970; S. 75ff.) als maßgebliche Einflussgröße im Hinblick auf die Akzeptanz der Steuerpflicht sowie die Anerkennung der Steuerhoheit des Staates hingewiesen hat.

4.1

Ökonomisches Standardmodell zur Erklärung von Steuerhinterziehung als Ausgangs- und Bezugspunkt

Eine Erklärung des Phänomens der Steuerhinterziehung erfolgt aus ökonomischer Sicht üblicherweise unter Rückgriff auf zwei unterschiedliche Begründungsmodelle. Danach kann Steuerhinterziehung in einem ersten Ansatz als ein spezifisches *soziales Dilemma* interpretiert werden, das aus der Besteuerungssituation selbst resultiert. Unter der Annahme rationalen Verhaltens sowie der unterstellten Nutzenmaximierung entspricht die Besteuerungssituation dem klassischen Fall des Gefangenen-Dilemmas, das mit Blick auf die Möglichkeit zum *Trittbrettfahrerverhalten* bei der Inanspruchnahme von öffentlichen Gütern ein nicht-kooperatives Verhalten der Steuerzahler (d.h. eine mangelnde Bereitschaft zur Steuerzahlung) als dominante Handlungsstrategie nahe legt.¹⁰⁹ In dem Maße, wie bei (reinen) öffentlichen Gütern bekannterma-

¹⁰⁹ Siehe zur Rekonstruktion der Besteuerungssituation als sozialem Dilemma etwa Kirchner (2011; S. 742ff.), Hofmann (2009; S. 11f.) oder auch Schmiel (2005; S. 161ff.). Siehe zu einer Kritik an dieser Interpretation Döring (2005). Siehe zum Gefangenendilemma zudem Behnke (2013; S. 91ff.).

Ben kein Akteur von deren Inanspruchnahme ausgeschlossen werden kann und zugleich der individuelle Finanzierungsbeitrag lediglich marginal ist, besteht ein Anreiz, sich der eigenen Mitfinanzierungsverpflichtung zu entziehen.¹¹⁰ Allerdings stellt ein solch nicht-kooperatives Verhalten keineswegs einen Automatismus dar. Vielmehr ist – spieltheoretische gedeutet – eine Interaktionsbeziehung in Gestalt eines Gefangenendilemmas – im Unterschied zu reinen Nullsummen- oder reinen Koordinationsspielen – durch eine gemischte Motivstruktur gekennzeichnet, aus der zugleich ein spezifischer Konflikt resultiert: Würde die den Nutzen maximierende Handlungsoption (Steuerhinterziehung) von allen gewählt werden, käme es für die Gesamtheit aller Steuerpflichtigen zu einem Verlust (keine Bereitstellung öffentlicher Güter). Diese spezielle Spannung zwischen einem einerseits bestehenden Kooperationsinteresse und ihren andererseits teilweise gegenläufigen Interessen macht den Kern des sozialen Dilemmas aus.

4.1.1

Nicht-kooperatives Verhalten und Nutzen-Kosten-Abwägung

Diese Interpretation der Besteuerungssituation ist jedoch keineswegs unproblematisch. So bleibt – gerade aufgrund der gemischten Interessenlage – zum einen offen, in welchem Umfang es tatsächlich zu einem *nicht-kooperativen Verhalten* und damit zu Steuerhinterziehung kommt. Bereits an früherer Stelle wurde unter Verweis auf die Ergebnisse der experimentellen Ökonomik im Rahmen von Ultimatum-, Diktator- und Vertrauensspielen darauf verwiesen, dass in solchen Dilemmasituationen die Untersuchungsteilnehmer durch eine starke Präferenz zugunsten einer fairen Gewinn- bzw. Lastenverteilung gekennzeichnet sind, die gegen ein rein rationales und der eigenen Nutzenmaximierung dienendes Verhalten sprechen.¹¹¹ D.h. ein bestehender Anreiz zur Steuerhinterziehung sagt noch nichts darüber aus, ob diesem auch gefolgt wird. Soweit die Interaktionsbeziehung der Steuerzahler untereinander ausschließlich in Abhängigkeit von (zwei) externen Handlungsrestriktionen (Eigenschaften öffentlicher Güter, Verhalten der anderen Steuerpflichtigen) gesehen wird, bleiben – folgt man Pyle (1991) oder auch Elffers (2000) – interne Handlungsrestriktionen (Wahrnehmungsverzerrungen, Heuristiken, Gerechtigkeitsnormen, Kontexteffekte etc.) unberücksichtigt.

Die Rekonstruktion der Besteuerungssituation als sozialem Dilemma ist aber noch aus einem weiteren Grund kritisch zu bewerten. So wird zum anderen

¹¹⁰ Siehe zu den Eigenschaften von öffentlichen Gütern etwa Zimmermann et al. (2012; S. 52ff.) oder auch Scherf (2009; S. 68ff.). Reine öffentliche Güter sind danach strukturell durch die Nichtanwendbarkeit des Ausschlussprinzips sowie eine Nichtrivalität im Konsum gekennzeichnet, wobei insbesondere die zuerst genannte Gutseigenschaft das Auftreten eines Trittbrettfahrerverhaltens begünstigt.

¹¹¹ Siehe hierzu nochmals die Ausführungen in Kapitel 2.3 des vorliegenden Beitrags einschließlich der dort gemachten Literaturverweise. Siehe zudem Ockenfels (1999).

das Problem der Steuerhinterziehung auf diese Weise einseitig „horizontal“ gedacht, d.h. der Blick ist hier ausschließlich auf das Interaktionsverhalten der Steuerzahler untereinander gerichtet. Relevante weitere Bestimmungsfaktoren, die zusätzlich aus der „vertikalen“ Interaktionsbeziehung zwischen Bürger und Staat resultieren, werden dadurch jedoch vorschnell ausgeblendet bzw. nicht hinreichend in Betracht gezogen. Vor diesem Hintergrund kann es nicht überraschen, dass innerhalb der ökonomischen Standardtheorie noch ein weiterer Ansatz entwickelt wurde, um das Hinterziehungsverhalten von Steuerzahlern zu modellieren. Auch in dieser auf Allingham und Sandmo (1972) zurückgehenden ökonomischen Theorie der Steuerhinterziehung wird von einem vollständig rationalen Verhalten ausgegangen, wobei die Entscheidung zur Steuerhinterziehung als eine spezifische *Nutzen-Kosten-Abwägung* interpretiert wird. Danach wählt entsprechend der Erwartungsnutzentheorie jeder Steuerzahler zwischen zwei Entscheidungsalternativen, indem er „sein Einkommen bei ehrlicher Steuerzahlung mit dem Einkommen vergleicht, das er alternativ bei einer Steuerhinterziehung erwarten kann“, um „sich dabei stets für die vorteilhaftere Variante“ zu entscheiden.¹¹²

Die Entscheidungsabwägung erfolgt hierbei unter Berücksichtigung von *Kontrollwahrscheinlichkeit* und *Höhe der Strafe*. Einem sicheren Einkommen bei ehrlicher Steuerzahlung steht damit ein unsicheres Einkommen im Fall der Steuerhinterziehung gegenüber, da dieses bei gegebenen Steuern und Abgaben davon abhängig ist, wie hoch die Aufdeckungswahrscheinlichkeit und die zu erwartende Strafe ist. Fällt die zu zahlende Steuer kleiner aus als das Produkt aus Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafsteuersatz, wird das Einkommen ehrlich deklariert. Steht jedoch dem zu erwartenden Gewinn aus einem zu niedrig deklarierten Einkommen ein geringeres Produkt aus Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafzahlung gegenüber, entscheidet sich der Steuerzahler zugunsten der Steuerhinterziehung. Je höher somit die Wahrscheinlichkeit ausfällt, dass die Steuerhinterziehung aufgedeckt wird, und je höher die daraus abgeleitete Strafsteuerzahlung ausfällt, desto geringer – so Strotmann (2009; S. 70) – wird bei gegebenen Steuern und Abgaben „das zu erwartenden Einkommen bei Steuerhinterziehung sein und desto eher wird sich der Steuerzahler für eine ehrliche Steuerzahlung entscheiden“. Nach Allingham und Sandmo (1972; S. 324f.) lässt sich daraus zugleich ableiten, dass durch einen Anstieg der durch die Finanzverwaltung praktizierten Kontrollen sowie durch eine Erhöhung der Strafen das Ausmaß an Steuerhinterziehung vermindert werden kann. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass Steuerpflichtige

¹¹² Vgl. Strotmann (2009; S. 70). Siehe hierzu auch Allingham/Sandmo (1972; S. 325) sowie Myles (1995; S. 386). Siehe für eine knappe Zusammenfassung des ökonomischen Standardmodells der Steuerhinterziehung auch Hofmann (2009; S. 14f.) ebenso wie Klopp (2007; S. 3).

nur deshalb Steuern zahlen, weil sie Kontrollen und Strafen und damit (allein) monetäre Konsequenzen fürchten.

4.1.2

Empirische Relevanz von Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafhöhe

Da bereits Allingham und Sandmo (1972; S. 338) selbst eingestehen, dass es sich bei ihrem ökonomischen Modell der Steuerhinterziehung um einen im Vergleich zur Realität sehr vereinfachenden Erklärungsansatz handelt, können die keineswegs eindeutigen empirischen Untersuchungsergebnisse zum Einfluss von Kontrollen und Strafen auf das Verhalten der Steuerzahler nicht überraschen.¹¹³ So kommen Friedland et al. (1978) in einem Verhaltensexperiment zur Steuerehrlichkeit anhand von simulierten Einkommenssteuererklärungen unter Berücksichtigung der Einflussgrößen „Aufdeckungswahrscheinlichkeit“, „Höhe der Strafe“ und „Höhe des Steuersatzes“ zu dem Ergebnis, dass die Neigung zur Steuerhinterziehung eindeutig mit höheren Steuersätzen zunimmt, während sie bei erhöhter Strafandrohung und gesteigerter Kontrollwahrscheinlichkeit sinkt. Eine Bestätigung dieser Ergebnisse findet sich in einem weiteren Verhaltensexperiment von Kirchler et al. (2001), bei dem die Versuchspersonen ihr Einkommen in mehreren „Spielrunden“ über einen simulierten Aktienmarkt erzielten und anschließen zu versteuern hatten. Auch hier hatte die Höhe der Kontrollwahrscheinlichkeit ebenso wie die Strafhöhe einen positiven Einfluss auf das Hinterziehungsverhalten, d.h. mit einem Anstieg der Werte für die beiden Einflussfaktoren verminderte sich der Umfang an Steuerhinterziehung. Zudem konnte gezeigt werden, dass eine steigende Aufdeckungswahrscheinlichkeit die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung stärker beeinflusst als die Höhe der zu erwartenden Strafe. Der Sachverhalt, dass sich die Untersuchungsteilnehmer das zu versteuernde Einkommen selbst verdienen mussten und nicht – wie noch bei Friedland et al. (1978) – dieses einfach vorgegeben war, hatte demgegenüber keinen Einfluss auf das Hinterziehungsverhalten. Auch Alm et al. (1995) weisen einen positiven Einfluss von Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe auf die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung nach. Sie zeigen aber auch, dass dieser Zusammenhang lediglich für Steuerstrafen in einer Höhe von mindestens 200 Prozent gilt. Unterhalb dieses „Grenzwertes“ kann kein signifikanter Einfluss der beiden genannten Variablen festgestellt werden, was dafür spricht, dass das im ökonomischen Standardmodell zur Steuerhinterziehung beschriebene Abwägungskalkül erst ab einer bestimmten (monetären) Schwelle zu greifen scheint. In einer weiteren Studie kommen Alm et al. (1992) darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass der Zusammenhang zwischen deklariertem Einkommen und Aufdeckungswahrscheinlichkeit nicht linear verläuft. Vielmehr führt da-

¹¹³ Siehe für einen Überblick zu den empirischen Untersuchungen zum Einfluss von Kontrollen und Strafen auch Körner/Strotmann (2006; S. 14ff.) sowie Schöbel (2008; S. 41ff.).

nach bereits ein geringfügiger Anstieg der wahrscheinlichen Kontrollhäufigkeit zu einer starken Ausweitung des deklarierten Einkommens.¹¹⁴

Abweichend von den bisher genannten Untersuchungsergebnissen stellen Spicer und Lundstedt (1976) fest, dass zwar ein Zusammenhang zwischen der Höhe der Kontrollwahrscheinlichkeit und der Einstellung zur Steuerhinterziehung empirisch nachgewiesen werden kann, ein ebensolcher Einfluss der Strafhöhe jedoch nicht zu belegen ist. Dies stimmt mit dem Ergebnis einer Studie von Baldry (1986) überein, in der ebenfalls kein Zusammenhang zwischen der Strafhöhe und der Bereitschaft zur Steuerhinterziehung festgestellt werden konnte. Aber auch die Relevanz der Kontrollwahrscheinlichkeit ist keineswegs zwingend, wie Wärneryd und Walerud (1982) in einer Untersuchung ermitteln konnten. Danach übt vielmehr die *Gelegenheit zur Steuerhinterziehung* den entscheidenden Einfluss auf das individuelle Deklarationsverhalten aus. Zudem neigen Personen mit finanziellen Problemen stärker dazu, Steuern zu hinterziehen, als solche ohne entsprechende Finanzprobleme. Auch Güth und Mackscheidt (1985) untersuchten den Einfluss der Kontrollwahrscheinlichkeit auf das Deklarationsverhalten, um unter anderem zu dem Ergebnis zu kommen, dass die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung nicht durch externe (finanzielle) Anreize beeinflusst wird. Vielmehr erfolgte bei den untersuchten Personen die Deklaration des Einkommens entweder konstant ehrlich oder konstant unehrlich. Alm et al. (1993) betonen demgegenüber, dass der Aspekt der Kontrolle zwar von Relevanz ist, aber das Verhalten zur Steuerhinterziehung allein noch nicht hinreichend erklären kann. Vielmehr wird gezeigt, dass je nach Ausgestaltung des Kontrollinstruments dessen Wirkungsweise auf das Deklarationsverhalten unterschiedlich ausfällt. So ging im Vergleich zu einem konventionellen (rein zufallsgesteuerten) Kontrollsystem das Ausmaß an individueller Steuerhinterziehung zurück, wenn alternative Kontrollmechanismen zum Einsatz kamen.¹¹⁵

4.1.3

Abschreckung, Gewissensappelle und kommunikatives Framing

Schwartz und Orleans (1967) konnten wiederum in einer Untersuchung amerikanischer Steuerzahler zeigen, dass sowohl Sanktionsdrohungen als auch

¹¹⁴ So führte ein Anstieg der Kontrollwahrscheinlichkeit von 0 auf 2 Prozent zu einer Ausweitung des deklarierten Einkommens von 20 auf 50,5 Prozent. Eine weitere Erhöhung der Überprüfungswahrscheinlichkeit von 2 auf 10 Prozent zog einen Anstieg der Deklarationshöhe von 50,5 auf 67,5 Prozent nach sich. Siehe hierzu auch Kirchler/Maciejovsky (2007).

¹¹⁵ Getestet wurden dabei die drei folgenden alternativen Kontrollinstrumente: (1) Automatische Überprüfung aller Steuerpflichtigen, deren deklariertes Einkommen unter einem vorab festgelegten Mindestsatz lag (cutoff rule); (2) Rückwirkende Überprüfung aktuell überführter Steuerhinterzieher mit Blick auf frühere Steuerperioden (conditional back audit rule); (3) Zukünftig vermehrte Überprüfung aktuell überführter Steuerhinterzieher (conditional future audit rule).

Gewissensappelle eine positive Wirkung auf die Steuerehrlichkeit haben, jedoch der positive Effekt der Gewissensappelle um ein vielfaches höher als der von Sanktionsdrohungen ausfällt. Die Androhung härterer Sanktionen führte vielmehr dazu, dass in der Folgezeit nicht mehr Einkommen deklariert, sondern größere Beträge als in der Vergangenheit von der Steuer abgeschrieben wurden. Aus psychologischer Sicht lässt sich diesbezüglich auch von einem Bumerang-Effekt sprechen.¹¹⁶ Dieses Ergebnis wird auch von einer Studie von Torgler (2003) gestützt, wonach sich eine staatliche Abschreckungspolitik etwa in Form verschärfter strafrechtlicher Sanktionen kaum auf das Verhalten zur Steuerhinterziehung auswirkt. Vielmehr kann gezeigt werden, dass – im Gegenteil – eine vorhandene intrinsische Motivation zur Steuerzahlung durch Strafandrohungen tendenziell verdrängt wird.¹¹⁷ Dies entspricht auch der Interpretation von Ergebnissen einer Studie von Alm et al. (1999), bei denen sich die Mehrheit der befragten Personen gegen eine Anhebung von Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafhöhe und zugleich für eine Erhöhung des Steuersatzes ausgesprochen haben. Auch hier verweisen die Autoren auf den Verdrängungseffekt zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation, d.h. exogene Kontroll- und Strafinstrumente wirken sich negativ auf eine bestehende (sozial vermittelte) Bereitschaft zur ehrlichen Steuerzahlung aus. In einer umfangreichen empirischen Untersuchung zur Bedeutung von sozialen wie psychischen Einflussgrößen der Steuerhinterziehung (darunter auch finanzielle Sanktionen und Aufdeckungswahrscheinlichkeit) kommen Hessing et al. (1988) wiederum zu dem Ergebnis, dass das Steuerzahlerverhalten am stärksten von den *Persönlichkeitsmerkmalen* der Untersuchungsteilnehmer beeinflusst wird und weniger stark von finanziellen Anreizen und Hemmnissen.

Dass zumindest nicht Strafandrohungen allein das Hinterziehungsverhalten beeinflussen, zeigt auch eine umfangreiche Feldstudie von Rincke und Traxler (2009), in der die (illegale) Vermeidung der Zahlung von Rundfunkgebühren in Österreich darauf hin untersucht wurde, durch welche Instrumente eine höhere Zahlungsmoral bewirkt werden kann. Danach zeigte sich, dass in Regionen mit einer im Landesdurchschnitt liegenden Quote an „Schwarzsehern“ mit entsprechenden Strafandrohungen am erfolgreichsten auf das Hinterzie-

¹¹⁶ Siehe zum aus der Dissonanz-Theorie abgeleiteten Bumerang-Effekt Pelzmann (2012; S. 48ff.) mit weiteren Literaturverweisen. Zum Zusammenhang zwischen Steuerhinterziehung und verschärften Strafen stellt auch Schmidt (1994; S. 304) fest: „Von einer Verschärfung der Kontrollen darf man [...] keine großen Eindämmungserfolge erwarten. Eine solche Verschärfung könnte unter Umständen sogar zum entgegengesetzten Effekt, also zur Zunahme der Schattenwirtschaft, führen“.

¹¹⁷ Dies deckt sich auch mit dem bereits an früherer Stelle dokumentierten Untersuchungsergebnis von Gneezy/Rustichini (2000) über die Einführung einer Strafgebühr in einem Kindergarten für das zu späte Abholen der Kinder durch die Eltern. Anstelle der erwünschten Abschreckung hatte die Einführung – wie schon erläutert – den genau gegenteiligen Effekt, auch wenn aus ökonomischer Sicht offen bleiben muss, ob dieser Verhaltenseffekt auch bei einer (deutlichen) Steigerung der Strafhöhe konstant geblieben wäre.

ungsverhalten Einfluss genommen werden konnte. Demgegenüber führten in Regionen, die durch eine überdurchschnittliche Schwarzseherquote gekennzeichnet waren, nicht erhöhte Strafandrohungen, sondern in erster Linie der Verweis auf die (überraschend gute) Zahlungsmoral der anderen Rundfunkteilnehmer zu einer messbaren Verhaltensänderungen im Sinne einer geringeren Gebührenhinterziehung. Die Drohung mit möglichen Strafen war in diesen Regionen ähnlich wirkungslos wie eine neutrale Aufforderung zur Zahlung der Rundfunkgebühren oder ein entsprechender Appel an die Bürgerpflicht. Die Autoren folgern aus diesem Ergebnis, dass eine Erhöhung von Gebühren- oder Steuerehrlichkeit entscheidend von der (Situations-) Wahrnehmung der Zahlungspflichtigen abhängt. Zu einem ähnlichen Ergebnis – folgt man Storbeck (2010) – kam auch ein Feldversuch im US-Bundesstaat Minnesota, bei dem die Finanzbehörden verschiedene Informationsbriefe an säumige Steuerzahler verschickten. Jeweils gruppenmäßig differenziert enthielten diese Briefe entweder ein Hilfsangebot zum Ausfüllen der Steuerformulare oder Informationen zur Verwendung der Steuermittel oder auch Hinweise auf das Strafmaß für Steuerhinterziehung. Jenseits der genannten Informationsbriefe hatte jedoch lediglich jenes Schreiben einen signifikant messbaren Effekt auf die Steuerehrlichkeit, in dem darauf hingewiesen wurde, dass – anknüpfend an vorhandene Fairnessnormen – bereits 90 Prozent der Bürger ihre Steuern ordnungsgemäß und vollständig gezahlt hatten.

Auch wenn die aufgezeigten Untersuchungsergebnisse kein einheitliches empirisches Bild ergeben, wird dennoch deutlich, dass ein allein auf monetäre Anreize und strafrechtliche Konsequenzen abstellender Erklärungsversuch des Verhaltens von Steuerzahlern und deren Bereitschaft zu Steuerhinterziehung weitere Bestimmungsfaktoren des individuellen Entscheidungsverhaltens unberücksichtigt lässt (intrinsische Motivation, Gerechtigkeitsüberlegungen etc.), denen aus empirischer Sicht jedoch ebenfalls eine hohe Relevanz zukommt.¹¹⁸ Dies gilt umso mehr, wie sich in der Realität – folgt man Alm et al. (1992) – ein deutlich höheres Maß an Steuerehrlichkeit findet, als es nach Maßgabe des ökonomischen Erklärungsmodells geben dürfte.¹¹⁹ Aus psychologischer Sicht bedarf die traditionelle ökonomische Betrachtungsweise des Phänomens der Steuerhinterziehung und des Steuerwiderstands daher einer entsprechenden Ergänzung bzw. Erweiterung.

¹¹⁸ So auch bereits die Schlussfolgerungen in den Untersuchungen von Alm et al. (1999), Bosco/Mittone (1997), Cullis/Lewis (1997), Baldry (1987) oder auch Kaplan/Reckers (1985). Auch Pommerehne (1985; S. 1163) schlussfolgert aus den vorliegenden empirischen Ergebnissen, dass der Einfluss von Kontrollwahrscheinlichkeit und Abschreckung im Vergleich zu alternativen Erklärungsfaktoren wohl eher gering ausfällt. In gleicher Weise stellt auch Schmidt (1994; S. 304) bezogen den Einfluss von Aufdeckung und Strafe auf die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung fest, „dass davon nur wenig eindämmende Wirkung ausgehen“.

¹¹⁹ Unter Verweis auf die einschlägige Literatur kann man mit Strotmann (2009; S. 70) diesbezüglich auch von einem „Steuerzahlerrätsel“ sprechen.

4.2

Psychologische Bestimmungsfaktoren von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung

Zur Erklärung von Steuerhinterziehung und Steuerwiderstand wird aus psychologischer Sicht – zusätzlich zu den ökonomischen Faktoren in Gestalt von Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Sanktionshöhe – vor allem auf vier weitere Einflussgrößen verwiesen, die teilweise bereits bei der Betrachtung des Leistungsfähigkeitsgrundsatzes angesprochen wurden. Es handelt sich dabei um (1) das subjektive Gefühl der steuerlichen Belastung, (2) das Vorhandensein von Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung, (3) das Empfinden von (Un-)Gerechtigkeit im Hinblick auf das bestehende Steuersystem sowie (4) Persönlichkeitsmerkmale und soziale Normen der Steuerehrlichkeit und -konformität.

4.2.1

Subjektives Belastungsgefühl und Verlustaversion

Richtet man den Blick zunächst auf das *subjektive Steuerbelastungsgefühl*, spielt hier zum einen wiederum die an früherer Stelle bereits angesprochene „Merklichkeit“ der Besteuerung eine wichtige Rolle: Je unmerklicher einzelne Steuern oder auch das Steuersystem insgesamt sind, desto geringer fällt der Steuerwiderstand aus und desto niedriger ist die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung. Das aus der Reaktanz-Theorie sich ableitende Potential für Verhaltenswiderstände wird folglich nur in dem Maße aktiviert, wie eine konkrete Besteuerungssituation überhaupt als Freiheitsbeschränkung wahrgenommen wird. So wurden bereits durch Schmolders (1960) frühe Untersuchungen zur Steuermerklichkeit erhebliche Unterschiede zwischen einzelnen Berufsgruppen deutlich, wobei insbesondere die selbstständig Tätigen durch ein hohes Belastungsgefühl gekennzeichnet waren. Dieses Ergebnis wurde durch eine Studie von Kirchler und Maciejovsky (2007) bestätigt, die – anknüpfend an die Reaktanz-Theorie - empirisch nachweisen, dass die Wahrnehmung der Steuerbelastung im Sinne einer eingeschränkten Handlungsfreiheit vor allem bei Selbstständigen und Unternehmen besonders ausgeprägt ist. Als Begründung für dieses Ergebnis wird von den Autoren darauf verwiesen, dass die Lohn- und Einkommensbesteuerung der nichtselbstständig Tätigen aufgrund des Quellenabzugsverfahrens unmittelbar durch das beschäftigende Unternehmen erfolgt, während die Gewinn- und Einkommensbesteuerung von Selbstständige und Unternehmen in Form einer entsprechenden Steuererklärung eigenhändig durchgeführt werden muss. Das Erstellen einer Steuererklärung führt jedoch dazu, dass die finanzielle Einschränkung der eigenen Handlungsfreiheit deutlich stärker zu spüren ist, als dies für den Fall der Quellenbesteuerung gilt.

Damit wird zugleich deutlich, dass die steuerliche Merklichkeit und damit – ökonomisch interpretiert – der subjektiv gefühlte Nutzenentgang nicht nur

zwischen direkter und indirekter Besteuerung divergieren kann¹²⁰, sondern dass auch im Rahmen der direkten Steuern die jeweilige Steuererhebungstechnik das Steuerbelastungsgefühl beeinflusst. Ein entsprechender Unterschied bei der Steuerehrlichkeit in Abhängigkeit von der Berufsgruppenzugehörigkeit und der aufgrund dessen angewendeten Steuererhebungstechnik zeigt sich auch in einer empirischen Studie von Vogel (1974) für Schweden. Danach gaben 39 Prozent der Untersuchungsteilnehmer, die bei der Einkommensteuer dem Veranlagungsverfahren unterlagen, zu, dass sie Steuern hinterzogen hatten. Demgegenüber zahlten nur 21 Prozent derjenigen Personen, die dem Quellenabzugsverfahren unterlagen, ihre Steuern nicht in vollem Umfang. Für Australien kommt wiederum Wallschutzky (1984) zu dem Ergebnis, dass 43 Prozent der Untersuchungsteilnehmer, die unter dem Verdacht der Steuerhinterziehung standen und entsprechend juristisch belangt wurden, aus der Gruppe der Selbstständigen und Unternehmer stammten. Von denjenigen, die ihr Einkommen in vollem Umfang deklarierten und damit ihre Steuern korrekt zahlten, gehörten demgegenüber jedoch nur 13 Prozent dieser Berufsgruppe an.¹²¹

Zusätzlich zur Mercklichkeit, kann sich aber auch die *Benennung einer Steuer* auf die Wahrnehmung der Steuerbelastung auswirken. So kann die verbale Etikettierung einer Steuer als „Gesundheitssteuer“ oder „Öko-Steuer“ für einen positiven Framing-Effekt sorgen, der selbst für den Fall einer hohen steuerlichen Mercklichkeit für ein geringes Belastungsgefühl sorgt. Auch das deutsche Beispiel des „Solidaritätszuschlags“ kann in diese Kategorie des verbalen Framings eingeordnet werden, um das Widerstandspotential auf Seiten der Steuerpflichtigen möglichst gering ausfallen zu lassen. Darüber hinaus kommt dem Framing einer Handlungssituation als Gewinn- oder Verlustereignis eine besondere Bedeutung bezüglich des Steuerbelastungsgefühls zu. Folgt man diesbezüglich der von Kahneman und Tversky (1979) formulierten „prospect theory of choices“, bewerten Akteure die Ergebnisse von Entscheidungsprozessen in Abhängigkeit von einem Referenzpunkt, bei dem es sich in aller Regel um den Status-quo Zustand handelt.¹²² Empirisch belegt und abweichend von der ökonomischen Standardtheorie sind dabei vor allem zwei Erkenntnisse

¹²⁰ Die vergleichsweise geringere Mercklichkeit indirekter Steuern im Vergleich zu direkten Steuern wird bekanntermaßen damit begründet, dass im Fall der indirekten Besteuerung der jeweilige Steuerbetrag ein Preisbestandteil ist, der von den Steuerpflichtigen im Alltag aber nur bedingt als ursächlich für die Höhe der Preise von Gütern und Dienstleistungen angesehen wird.

¹²¹ Entsprechend stellt etwa Kirchler (2011; S. 757) vor dem Hintergrund dieser Untersuchungsergebnisse resümierend fest: „Es scheint, dass im Vergleich mit Angestellten und Arbeitern, deren Gehalt in vielen Ländern netto ausbezahlt wird, vor allem Selbstständige, die von ihrem Bruttoeinkommen Steuern ‚aus der eigenen Tasche‘ (‚out-of-pocket‘) zahlen, Steuern als Verlust erleben und die Möglichkeit nutzen, Steuern legal oder illegal zu kürzen“.

¹²² Zur Illustration dieses Sachverhaltes verweisen Kahneman/Tversky (1979; S. 277) unter anderen auf das folgende Beispiel: „The same level of wealth, for example, may imply abject poverty for one person and great riches for another – depending on their current assets“.

bemerkenswert¹²³, die auch für die Analyse von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung von Bedeutung sind: Zum einen wird festgestellt, dass die untersuchten Akteure regelmäßig mögliche Verluste annähernd doppelt so hoch gewichten wie etwaige Gewinne in der gleichen Größenordnung, was auf die bereits an früherer Stelle genannte (dominant wirkende) Verlustaversion hindeutet.¹²⁴ Zum anderen gilt als nachgewiesen, dass Akteure in realen Entscheidungssituationen und damit kontextabhängig ein unterschiedliches Risikoverhalten bezogen auf potentielle Gewinne und Verluste praktizieren. So agiert die überwiegende Zahl der Akteure risikofreudig bezogen auf solche Entscheidungsoptionen, die relativ zum Referenzpunkt als Verluste bewertet werden, während sie sich im Fall von entsprechenden Gewinnoptionen risikoavers verhalten. Nach Rachlinsky und Forest (1998) kehrt sich die genannte Risikopräferenz jedoch bei Gewinnen und Verlusten von geringer Wahrscheinlichkeit um, d.h. bei unwahrscheinlichen Gewinnen wird sich risikofreudig verhalten, während bei entsprechenden Verlusten risikoavers agiert wird. Weitere Studien aus dem Bereich der experimentellen Ökonomik deuten darauf hin, dass die genannten Framing-Effekte auch das Risiko-Verhalten in Interaktionssituationen maßgeblich bestimmen. Danach neigen Akteure, die um eine Minimierung bzw. Vermeidung von Verlusten bemüht sind (negatively framed), häufig zu extremen Positionen und konfrontativen Verhaltensstrategien, die nicht selten durch eine hohe Risikobereitschaft gekennzeichnet sind. Sie setzen sich damit in Interaktionssituationen oft gegenüber solchen Akteuren durch, die auf eine Maximierung ihrer Gewinne ausgerichtet sind (positively framed).¹²⁵

Auch aus Sicht der Prospect-Theorie hängt danach – ähnlich wie beim Faktor „Merklichkeit“ – die Entscheidung zur Steuerhinterziehung nicht von der tat-

¹²³ Siehe auch Kahneman/Tversky (1984) ebenso wie Kahneman/Tversky (1992). Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der Prospect-Theorie auch Englerth (2004; S. 23ff.).

¹²⁴ Die Relevanz des Referenzpunktes für die subjektive Bewertung eines Verlustereignisses beschreibt Ariely (2010; S. 195f.) unter Einbezug des Endowment-Effekts wie folgt: „Um uns herum begegnen wir überall dem Versprechen, dass es unsere Lebensqualität verbessert, wenn wir ein größeres Haus, einen zweiten Wagen, eine Spülmaschine, einen Rasenmäher und so weiter kaufen. Doch sobald wir uns neuen Besitz zulegen, fällt es uns schwer, unsere Ansprüche wieder zurückzuschrauben. Wie ich vorher schon sagte: Besitz verändert einfach unsere Sichtweise. Plötzlich erscheint uns der Schritt zurück in den Zustand des Nichtbesitzens als Verlust, den wir nicht hinnehmen können“. Bezogen auf das Phänomen der Steuerhinterziehung können dabei zwei psychologische Eigenschaften von Besitz von Bedeutung sein (ebenda; S. 192): „Zum einen wächst das Gefühl, eine Sache zu besitzen, umso mehr, je mehr Arbeit man hineinsteckt“. Zum anderen besteht die weitere Eigentümlichkeit, „dass wir Besitzergefühle entwickeln können, noch bevor wir eine Sache unser Eigen nennen können“. Mit Blick auf diese zweite Eigenschaft gebraucht Ariely (2010; S. 193) auch den Begriff „Virtueller Besitz“.

¹²⁵ Siehe hierzu auch die empirischen Untersuchungen in Bottom (1990), Bottom/Studt (1993) sowie De Dreu et al. (1994). Siehe zur Bedeutung von positiven und negativen Framing-Effekten in Verhandlungssituationen mit Blick auf das Akteursverhalten sowie die Verhandlungsergebnisse zudem Schweizer/DeChurch (2001).

sächlichen Höhe der Steuerbelastung ab. Anders als bei der „Steuermerklichkeit“ wird die asymmetrische Bewertung von steuerlichen *Gewinn- und Verlustsituationen* jedoch nicht oder zumindest weit weniger durch etwaige Gewöhnungseffekte überlagert, die zu einer Abschwächung des Belastungsgefühls und damit des Steuerwiderstands über die Zeit führen können. Vielvielmehr hängt – wie etwa bei der Einkommensteuer – die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung im Zeitablauf immer wieder aufs Neue davon ab, ob die Steuerpflichtigen gemessen am situativen Referenzpunkt mit einer Steuernachzahlung oder einer Steuererstattung rechnen. Während sich dabei mit der Steuererstattung ein subjektives Gewinngefühl verbindet, welches ein risikoaverses Verhalten nach sich zieht und zu hoher Steuerehrlichkeit führt, entsteht bei der Steuernachzahlung ein subjektives Verlustgefühl, das zu risikofreudigem Verhalten und geringer Steuerehrlichkeit beiträgt. Dieser Framing-Effekt konnte auch empirisch bestätigt werden, so etwa von Kirchler und Maciejovsky (2001), die auf der Grundlage von Verhaltensexperimenten mit Freiberuflern und Gewerbetreibenden zu dem Ergebnis kommen, dass das Verhalten der Steuerpflichtigen vom jeweiligen Referenzpunkt der Entscheidungssituation abhängt. So wurde eine Steuerrückerstattung von den Untersuchungsteilnehmern als Gewinn verbucht, was wiederum mit einer höheren Steuerehrlichkeit korreliert war. Demgegenüber werteten die am Experiment beteiligten Personen eine Steuernachzahlung als Verlust, was zu einer entsprechend geringeren Steuerehrlichkeit führte.

Auch in anderen Untersuchungen wird auf die Wirksamkeit des Gewinn- und Verlust-Framings als einem Erklärungsfaktor für Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung hingewiesen. So belegen etwa Robben et al. (1990) in einer experimentellen Studie mit Untersuchungsteilnehmern aus Belgien, Großbritannien, den Niederlanden, Schweden, Spanien und den USA die unterschiedliche Wirkung von Steuernachzahlung und Steuererstattung auf das Hinterziehungsverhalten.¹²⁶ Eine Auswirkung auf die Steuerehrlichkeit zeigt sich selbst dann, wenn – wie das Verhaltensexperiment von Kirchler et al. (2001) belegt – die Verlustaversion sich nicht direkt auf die Steuernachzahlung bezieht. So zeigte sich, dass bei den Untersuchungsteilnehmern, die ihr Einkommen an einem simulierten Aktienmarkt verdienen mussten, bereits der vermehrte Aktienkauf und der damit verbundene Rückgang des Bargeldbestandes zu einer geringeren Deklarationsbereitschaft des erwirtschafteten Einkommens führte. D.h. die Steuerhinterziehung wurde als Mittel eingesetzt, um den Bargeldabfluss aufgrund von Aktienkäufen zu kompensieren. Auch jenseits von Laborexperimenten konnte in einer Studie von Cox und Plumley (1988), in der das Verhalten von Steuerzahlern anhand von tatsächlich erstell-

¹²⁶ Die Wirksamkeit dieses Framing-Effekts wird ebenfalls in den Untersuchungen von Chang et al. (1987), Schepanski/Kelsey (1990), Webley et al (1991), Schepanski/Shearer (1995) sowie Yaniv (1999) empirisch bestätigt.

ten Steuererklärungen untersucht wurde, belegt werden, dass eine steigende Anzahl an Steuernachzahlungen zu einer sinkenden Steuerehrlichkeit führt. Bestätigt wird dieses Ergebnis von Hasseldine (1998), der das Hinterziehungsverhalten ebenfalls anhand von realen Steuererklärungen analysiert hat. Auch hier zeigt sich, dass die Steuerehrlichkeit sinkt, wenn zusätzliche Steuernachzahlungen erwartet werden.

Zweifelsohne lässt sich mit Hilfe des „Steuerbelastungsgefühls“ in Verbindung mit dem Phänomen des „Verlust-Framing“ ein Teil des Steuerhinterziehungsverhaltens über die Einflussgrößen „Kontrollwahrscheinlichkeit“ und „Strafhöhe“ hinaus erklären. Aus verhaltensökonomischer Sicht sind dennoch weitere Bestimmungsfaktoren der Steuerehrlichkeit in den Blick zu nehmen.¹²⁷ So ist unmittelbar einsichtig, dass eine bestehende Bereitschaft zur Steuerhinterziehung nur dann in die Tat umgesetzt werden kann, wenn auch eine entsprechende Chance dazu vorhanden ist. D.h. ein Steuerpflichtiger hat nur insofern die Option zur Steuerhinterziehung, wie durch die Ausgestaltung des Steuersystems ein entsprechendes Verhalten überhaupt erst ermöglicht wird. Am Beispiel der deutschen Lohn- und Einkommensteuer wird deutlich, dass nicht allein eine höhere Steuermerklichkeit die Steuerehrlichkeit unterschiedlicher Berufsgruppen beeinflusst. Vielmehr eröffnen überhaupt erst die verschiedenen Steuererhebungstechniken für Selbstständige und Unternehmer einerseits (Selbstveranlagung) sowie für Arbeiter und Angestellte andererseits (Quellenabzugsverfahren) einen unterschiedlich großen *Spielraum zur Steuerhinterziehung* für die beiden genannten Berufsgruppen. Dabei verfügen selbstständig und unternehmerisch tätige Personen in aller Regel sowohl mit Blick auf die Höhe des deklarierten Einkommens als auch bezogen auf die Benennung steuerlich relevanter Abzugsposten über deutlich mehr Möglichkeiten zur legalen wie illegalen Steuerausweichung, als dies mit Blick auf die abhängig Beschäftigten der Fall ist.

4.2.2

Perzipierte Gelegenheitsstruktur

In diesem Zusammenhang spricht Wiswede (2012; S. 170) treffend von einer „differenziellen Gelegenheitsstruktur“, die in ihrer subjektiven Perzeption als Verhaltensrestriktion für Steuerhinterziehung zu gelten hat. Danach sind Steuerpflichtige in all jenen Fällen, in denen es kaum Möglichkeiten zur Steuerausweichung und -vermeidung gibt, dazu gezwungen, sich der Besteuerung zu fügen und eine „mögliche Reaktanz kognitiven Selbstheilungsprozessen zu überlassen“ (ebenda). Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass immer dann, wenn die „Gelegenheitsstruktur“ es zulässt, mit einem höheren Anteil an

¹²⁷ Zu einer ähnlichen Schlussfolgerung gelangt auch Hofmann (2009; S. 18), wenn er feststellt: „Im Ganzen scheint die Prospect Theory einen Teil der Steuerhinterziehung zu erklären, jedoch bleiben weitere Faktoren des Verhaltens der Steuerpflichtigen unberücksichtigt“.

Steuerbetrü gern gerechnet werden muss. Empirisch wird diese Einsicht im Rahmen eines Verhaltensexperiments von Robben et al. (1990) bestätigt, in dem die Untersuchungsteilnehmer vorab über unterschiedliche Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung informiert wurden. Dabei zeigte sich, dass jene Versuchspersonen, denen deutlich mehr Hinweise zur Steuerausweichung gegeben wurden, auch in einem signifikant höherem Umfang Steuern hinterzogen. In der Realität ist der Übergang zwischen legaler und illegaler Steuerausweichung allerdings durchaus fließend, wobei das findige Ausnutzen von bestehenden Steuerschlupflöchern mit Kirchler (2007; S. 12) auch als „creative financial engineering“ bezeichnet werden kann. Empirisch bestätigt wird die Bedeutung der Gelegenheitsstruktur – wenn auch bezogen auf betrügerisches Verhalten im Allgemeinen – durch Verhaltensexperimente von Mazar und Ariely (2006) sowie Mazar et al. (2008).¹²⁸ In diesen Experimenten zeigt sich auch, dass der überwiegende Teil der Untersuchungspersonen zum einen den Zusammenhang zwischen Gelegenheit und Betrugsverhalten in aller Regel selbst nicht voraussieht. Zum anderen – so Ariely (2010; S. 299) – steigt die Betrugsbereitschaft in all jenen Situationen signifikant an, „bei denen kein physischer Geldaustausch von Hand zu Hand stattfindet“. Damit lässt sich die im Fall von Steuerhinterziehung oft niedrige Hemmschwelle bezogen auf Falschangaben bei steuerlich relevanten Abzugsposten (z.B. bei den Aufwendungen für Dienstreisen oder bei den Kosten für das häusliche Arbeitszimmer) erklären.

Eröffnet die perzipierte Gelegenheitsstruktur die Chance zur Steuerhinterziehung, wirken – folgt man Hofmann (2009; S. 23) – „vor allem die potenzielle Aufdeckung und die folgende Strafe, wie das ökonomische Standardmodell zeigt, abschreckend auf die Steuerpflichtigen“. ¹²⁹ Allerdings ist mit Blick auf letzteres zu berücksichtigen, dass die objektiv gegebene Aufdeckungswahrscheinlichkeit von Steuerhinterziehung aus subjektiver Sicht nicht selten überschätzt wird, worauf wiederum im Rahmen der Prospect-Theorie hingewiesen wurde. Dies liefert eine Erklärung dafür, warum das tatsächliche Ausmaß an Steuerhinterziehung hinter dem zurückbleibt, was unter Bezug auf die traditionelle ökonomische Begründung zu erwarten wäre. Danach ist die für das Hinterziehungsverhalten relevante Verlustaversion, die sich – folgt man Kahneman und Tversky (1979; S. 263) – als Verhaltensanomalie aufgrund des individuellen Entscheidens unter Unsicherheit ergibt, auf die beschränkte Fähigkeit von Akteuren zur umfassenden Informationsverarbeitung zurückzuführen. Diese kognitive Restriktion trägt nach Franzen (2008a; S. 76) mit dazu bei, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit von (negativen) Ereignissen (Verlust)

¹²⁸ Siehe für eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse auch Ariely (2010; S. 289ff.).

¹²⁹ Siehe hierzu auch Schöbel (2008; S. 87f.), der diesbezüglich darauf verweist, dass bei wahrgenommener Möglichkeit zur illegalen Steuerausweichung die Höhe der Bestrafung den Ausschlag dafür gibt, ob das individuelle Kalkül zur Steuerhinterziehung aufgeht oder nicht.

überschätzt wird und die *Verlustwahrnehmung* in weiterer Folge eine entsprechende Verstärkung erfährt. D.h. die subjektive Verzerrung in der Risikowahrnehmung führt dazu, dass ein bestehendes Ereignisrisiko als deutlich größer eingeschätzt wird, als es objektiv ist. Aus psychologischer Sicht bleibt bei dieser Argumentation allerdings offen, inwiefern gegenläufige kognitive Mechanismen – so etwa der Overconfidence-Bias, demzufolge die subjektive Betroffenheit von negativen Ereignissen (hier: die Aufdeckung und Bestrafung von Steuerhinterziehung) relativ zu dessen objektiver Eintrittswahrscheinlichkeit häufig als zu niedrig empfunden wird – die Wirksamkeit der Verlustaversion nennenswert abschwächen können.

4.2.3

Fairnesserwägungen und Ungerechtigkeitsempfinden

Neben den Einflussgrößen „Merklichkeit“, „Verlustaversion“ und „Gelegenheitsstruktur“ kommt des Weiteren den Gerechtigkeitsempfindungen der Steuerpflichtigen eine maßgebliche Rolle bei der Erklärung des Hinterziehungsverhaltens zu. Dabei können sich entsprechende *Gerechtigkeits- und Fairnesserwägungen* – folgt man wiederum Wiswede (2012; S. 171) – „auf das Steuersystem generell beziehen, auf die unzureichende Gegenleistung, auf die Verwendungsstruktur des Staates oder auf andere Gruppen von Steuerzahlern, die aus der Sicht der Betroffenen unangemessene Privilegien genießen“. Mit Blick auf die Untersuchungsergebnisse von Wärenryd und Walerud (1982) ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Empfinden von Ungerechtigkeit nicht zu den primären Bestimmungsfaktoren von Steuerhinterziehung zählt, sondern vielmehr vorrangig zur Rationalisierung eines entsprechenden Verhaltens dient. Dies legt die Vermutung nahe, dass Gerechtigkeits- und Fairnessbewertungen einerseits sowie die konkrete Tat der Steuerhinterziehung andererseits mental in unterschiedlichen „Konten“ verbucht werden. Allerdings ist von einer kognitiven Verkopplung zwischen beiden mentalen Konten insofern auszugehen, wie die Verfügbarkeit von (fairnessgeleiteten) Argumenten zur Rechtfertigung von Steuerhinterziehung die motivationale Hürde für das reale Hinterziehungsverhalten absenkt.¹³⁰

Soweit nach der Gerechtigkeitsbewertung des Steuersystems insgesamt und den Auswirkungen auf das Hinterziehungsverhaltens gefragt wird, zeigt sich empirisch allerdings kein einheitliches Bild. Zwar kommt eine Reihe von Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass die Steuerpflichtigen das bestehende System der Besteuerung eines jeweiligen Landes als ungerecht bewerten. So gaben etwa in einer Studie von Dornstein (1987) mehr als 80 Prozent von in Israel befragten Steuerzahlern an, dass sie die Verteilung der Steuerlast für ungerecht halten. Für Deutschland belegt die bereits an früherer Stelle zitierte

¹³⁰ Siehe hierzu auch Wiswede (1979), Kahneman/Tversky (1979) sowie Kirchner/Maciejovsky (2007).

Studie von FORES (2009), dass die überwiegende Mehrheit der Untersuchungsteilnehmer das bestehende Steuersystem als wenig gerecht einstuft. Demnach teilten für den Untersuchungszeitraum von 1994 bis 2008 zwischen 80 und 90 Prozent der Befragten die Einschätzung, dass das deutsche Steuersystem nur dazu führe, dass die Einkommen der Reichen noch weiter steigen und die Einkommen der Armen noch weiter sinken.¹³¹ Des Weiteren zeigte sich in einer Untersuchung von privaten Haushalten im US-Bundesstaat Oregon, die von Spicer und Lundstedt (1976) durchgeführt wurde, dass das Ausmaß an Steuerhinterziehung von der subjektiven Gerechtigkeitsbewertung des Steuersystems abhängt.¹³² Demgegenüber fand sich in einer Studie von Hite (1990), in die knapp 100 Steuerpflichtige einbezogen waren, keine empirische Bestätigung des Zusammenhangs zwischen subjektiven Gerechtigkeitsbewertungen und Steuerhinterziehung. Zum gleichen (negativen) Ergebnis kommen auch Kaplan et al. (1986), an deren Untersuchung rund 140 Studierende teilnahmen. Es zeigte sich in dieser Studie allerdings auch, dass von den Untersuchungsteilnehmern weitere (situationsbezogene) Ursachenzuschreibungen – wie etwa eine ausgeprägte finanzielle Notlage oder auch das Ausmaß an empfangenen öffentlichen Leistungen – in die Rechtfertigung von Steuerhinterziehung mit einbezogen wurden. Dies wird durch eine experimentelle Untersuchung von Becker et al. (1987) bestätigt, in der jene Teilnehmer – überraschenderweise – eine vergleichsweise geringere Bereitschaft zur Steuerhinterziehung aufwiesen, die ihre Steuerlast im Vergleich zu den in Anspruch genommenen staatlichen Leistungen als zu hoch bewerteten.

Zu einer Bestätigung der Bedeutung spezifischer Ursachenzuschreibungen für das Hinterziehungsverhalten kommt auch Torgler (2004), allerdings mit einem im Vergleich zu Becker et al. (1987) entgegengesetzten Ergebnis. Danach ist die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung umso stärker ausgeprägt, je mehr ein Steuerpflichtiger die Gegenleistung des Staates als unangemessen und das Steuersystem insgesamt als unfair ansieht und je höher die negative Einstellung gegenüber der Steuerbehörde ist.¹³³ Dass die Steuerpflichtigen Steuern

¹³¹ Folgt man Hofmann (2009; S. 38), wird die Bewertung des gesamten Steuersystems als ungerecht durch den subjektiven Eindruck der Komplexität der Steuergesetze begünstigt. In diesem Zusammenhang kommt auch Moser (1994; S. 171ff.) in einer Sprachanalyse verschiedener Steuergesetze zu dem Ergebnis, dass die weit überwiegende Zahl der Gesetze aufgrund ihrer sprachlichen Gestaltung, die auf Fachkundige wie Steuerberater, Steueranwälte oder Steuerprüfer ausgerichtet ist, für den durchschnittliche gebildeten Steuerzahler nicht verständlich ist.

¹³² Dieses Ergebnis konnte auch in Verhaltensexperimenten von Spicer/Becker (1980) bestätigt werden. Siehe für die Relevanz von Gerechtigkeitsabwägungen für das Hinterziehungsverhalten auch die Untersuchung von Porschke/Witte (2002).

¹³³ Mit dem zuletzt genannten Punkt wird allerdings weniger die subjektiv empfundene Verteilungsgerechtigkeit als vielmehr die wahrgenommenen Verfahrensgerechtigkeit angesprochen. Nach Kirchler (2011; S. 756) werden mit ihr in Anlehnung an Tyler (2006) „vor allem Be-

nicht isoliert, sondern im Zusammenhang mit den Ausgaben des Staates betrachten, konnte empirisch bereits in früheren Studien festgestellt werden. So weist bereits Schmolders (1960) darauf hin, dass die subjektive Wahrnehmung von Steuergerechtigkeit einer entsprechenden Nutzen-Kosten-Analyse zu unterliegen scheint, die sich sowohl positiv als auch negativ auf das Hinterziehungsverhalten auswirken kann. Auch in der Studie des FORES (2009) dokumentiert sich eine solch komparative Perspektive der Steuerzahler, wobei über 60 Prozent der Befragten die Einschätzung teilen, dass Ineffizienz und Verschwendung bei den staatlichen Ausgaben ein legitimer Grund für Steuerhinterziehung sei. In gleicher Weise kommen Spicer und Lundstedt (1976) zu dem Ergebnis, dass die individuell wahrgenommene Steuergerechtigkeit als Bestimmungsfaktor von Steuerhinterziehung aus dem Vergleich zwischen persönlicher Steuerzahlung und den vom Staat bereitgestellten öffentlichen Leistungen resultiert. Bezogen auf das Ergebnis eines solchen Vergleichs zeigte sich in einer Untersuchung von Kirchler (1997) zum Steuerhinterziehungsverhalten in Österreich, in die mehr als 130 Steuerpflichtige quer durch alle Altersgruppen einbezogen waren, dass die Befragten die öffentlichen Ausgaben und den damit verbundenen Nutzen mehrheitlich für zu niedrig bewerteten. Inwieweit ein solch individueller Vergleich zwischen Steuerlast einerseits und Ausgabenvorteil andererseits wiederum selbst bestimmten kognitiven Verzerrungen unterliegt, soll hier nicht weiter diskutiert werden. Es spricht jedoch einiges dafür, dass entsprechende Verzerrungen einen nicht unerheblichen Einfluss auf die subjektive Gerechtigkeitseinschätzung des bestehenden Steuersystems haben.¹³⁴

Über die allgemeine Fairnesseinschätzung des Steuersystems in seiner Gesamtheit hinaus werden subjektive Gerechtigkeitserwägungen aus psychologischer Sicht aber auch durch die Gerechtigkeitsbewertung im *Vergleich zu anderen Steuerzahlern* geprägt. Auf diesen Aspekt ist bereits im Rahmen der verhaltensökonomischen Beurteilung der Verteilungswirkungen der Besteuerung hingewiesen worden, wobei unter Verweis auf die Erkenntnisse ökonomische Glücksforschung die besonderer Relevanz von relativen (Einkommens-) Positionen für das individuelle Lebenszufriedenheits- und Fairnessgefühl betont wurde. Mit Kirchler (2011; S. 756) umfassen diese relativen Bewertungen der Steuerzahlern sowohl „die wahrgenommene horizontale Gerechtigkeit

ziehungsmerkmale, wie Wohlwollen seitens der Autoritäten, Neutralität und Respekt als wesentliche Merkmale eines fairen Verfahrens“ betont.

¹³⁴ So stellt etwa Schmidt (1994; S. 305) in Anlehnung an die asymmetrische Wahrnehmung von Gewinnen und Verlusten und eine daraus resultierende Verlustaversion fest: „Es spricht einiges dafür, daß die Bürger zum großen Teil hohe Abgaben (und Auflagen) viel intensiver negativ als öffentliche Leistungen positive empfinden. Dies liegt [...] daran, daß ein erheblicher Teil der öffentlichen Leistungen passiv konsumiert wird; diese Leistungen dringen also nicht in das Bewußtsein der Bürger und werden daher mit öffentlichen Abgaben nicht in Verbindung gebracht“.

(resultierend aus dem Vergleich zwischen eigenen Abgaben und den Abgaben anderer Steuerzahler aus derselben Einkommenskategorie)“ als auch die wahrgenommene „vertikale Gerechtigkeit (resultierend aus dem Vergleich zwischen eigenen Abgaben und den Abgaben von Steuerzahlern anderer Einkommenskategorien)“.¹³⁵ Eine empirische Bestätigung dieser Sichtweise liefert ein Verhaltensexperiment von Robben et al. (1991) zur wahrgenommenen Fairness der individuellen Steuerbelastung. Dabei wurden die Versuchspersonen, die ihr Einkommen in Form von unternehmerischen Gewinnen auf simulierten Märkten im Rahmen des Experiments erzielten, zunächst in zwei Gruppen eingeteilt. Während die eine Gruppe die Information erhielt, dass ihr Einkommen im Vergleich zur anderen Gruppe unterdurchschnittlich sei, gab man der anderen Gruppe den Hinweis, dass sie ein überdurchschnittliches Einkommen beziehe. Zusätzlich erfolgte eine Unterteilung jeder dieser beiden Gruppen in jeweils drei Teilgruppen, denen wiederum mitgeteilt wurde, dass sie einen über-, unter- oder durchschnittlichen Steuersatz hätten. Mit dieser vorgetäuschten unfairen Behandlung sollte das in der Realität in aller Regel anzutreffende Ungerechtigkeitsempfinden bezüglich des gesamten Steuersystems abgebildet werden. Robben et al. (1991) kamen im Rahmen des beschriebenen Untersuchungsdesigns zu dem Ergebnis, dass der Vergleich der Teilgruppen untereinander zu einem vermehrten Hinterziehungsverhalten in denjenigen beiden Gruppen führte, deren Einkommen als unterdurchschnittlich dargestellt wurde. Der ebenfalls gegebene Hinweis auf die unterschiedlichen Durchschnittsteuersätze hatte demgegenüber keine Auswirkung auf die Steuerhinterziehung.

4.2.4

Persönlichkeitsmerkmale und soziale Normen

Bereits Schmolders (1960; S. 69ff.) hat in seinen steuerpsychologischen Untersuchungen darauf hingewiesen, dass neben den bislang bereits genannten Bestimmungsfaktoren das Hinterziehungsverhalten zudem von individuellen *Persönlichkeitsmerkmalen* sowie soziokulturell geprägten Einstellungen (soziale und religiöse Normen) beeinflusst wird. Schmolders (1970; S. 53) spricht in diesem Zusammenhang auch von der „Steuermentalität“, unter der „die allgemein herrschende Attitüde oder Einstellung zur Steuer und zur Besteuerung schlechthin verstanden werden“ soll. Sie beeinflusst – so die Argumentation – nicht nur das Belastungsgefühl und die gegebene Fairnesseinstellung, sondern auch die (grundsätzliche) Bereitschaft zur Ausnutzung von bestehenden Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung.¹³⁶ Als ein wesentliches Element von indivi-

¹³⁵ Kirchler (2011; S. 756) nennt darüber hinaus noch die „Austauschgerechtigkeit (resultierend aus den eigenen Abgaben und Vorteilen durch staatliche Gegenleistungen)“, auf die hier bereits in den beiden vorherigen Absätzen schon eingegangen wurde.

¹³⁶ Siehe hierzu auch Schmolders/Hansmeyer (1980; S. 102), Franzen (2008; S. 75) oder auch Hofmann (2009; S. 19f.).

dueller Steuerehrlichkeit und Steuerkonformität kann sich die Steuermentalität einer Person zwar im Zeitablauf verändern. Aufgrund des basalen Charakters, welcher der *Steuermentalität* als tief verankerter Grundeinstellung zukommt, vollziehen sich etwaige Veränderungen jedoch nur langsam und über einen längeren Zeitraum. Es zeigt sich hier eine Nähe zum von Denzau und North (1994) formulierten Konzept der mentalen Modelle, demzufolge die subjektive Bewertung von Handlungsalternativen je individuelle Wahrnehmungsfilter durchläuft. Als solche Wahrnehmungsfilter gelten erlernte Denkmuster (Ideologien), die vom jeweiligen Kulturkreis geprägt und in individuellen Sozialisationsprozessen vermittelt werden. Sie dienen als Orientierungsfunktion für das Entscheidungsverhalten von Akteuren insbesondere in komplexen und durch Unsicherheit gekennzeichneten Handlungssituationen.¹³⁷ Man könnte die (subjektive) Steuermentalität hier ohne weiteres als eine Ausprägungsform eines solchen mentalen Modells im Bereich der Besteuerung interpretieren.

Eine empirische Bestätigung findet die Relevanz individueller Persönlichkeitsmerkmale für das Hinterziehungsverhalten in einer Untersuchung von Körner und Strotmann (2006), bei der Umfragedaten des World Value Survey (WVS) aus dem Zeitraum von 1999 bis 2002 für eine homogene Gruppe von EU- und OECD-Staaten verwendet wurden. Mit Blick auf die individuellen sozioökonomischen Merkmale fasst Strotmann (2009; S. 73) das Ergebnis dieser Untersuchung dahingehend zusammen, dass die Steuerehrlichkeit von Männern schlechter ausfällt als von Frauen, jüngere Menschen eine geringere Steuerehrlichkeit als ältere Menschen aufweisen, Rentner und Hausfrauen wiederum durch eine höhere Steuerehrlichkeit als abhängig Beschäftigte gekennzeichnet sind sowie Singles weniger steuerehrlich sind als Verheiratete bzw. zusammenlebende Personen. Darüber hinaus nimmt die Steuerehrlichkeit umso niedrigere Werte an, je stärker sich die Befragten in ihren Freiheitsmöglichkeiten eingeschränkt fühlen und je höher materielle Werte gewichtet werden. Schließlich weisen Personen mit einem vergleichsweise hohen Einkommen eine geringere Steuerehrlichkeit auf als solche mit einem eher niedrigen Einkommen.¹³⁸ Folgt man Franzen (2008b), der die Ergebnisse mehrerer empirischer Untersuchungen auf die „typischen Eigenschaften“ von Steuerhinterziehern hin ausgewertet hat, neigen insbesondere junge selbstständige Männer mit qualifizierter Ausbildung zu einer geringen Steuerehrlichkeit. Dies spricht nicht nur für eine enge Verbindung zwischen Bildung und Beruf, die beide positiv mit Steuerhinterziehung korrelieren. Vielmehr zeigt sich bei dieser Gruppe auch eine geschlechts- wie altersspezifisch geringe Risikoaversion, die sich begünstigend auf das Hinterziehungsverhalten auszuwirken scheint.

¹³⁷ Im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik dient das Konzept der mentalen Modelle auch dazu, die Wirkungsweise von sogenannten informellen Institutionen zu untersuchen. Siehe hierzu auch Döring (2009).

¹³⁸ Zu ähnlichen Ergebnissen, wenn auch nur mit Blick auf Deutschland allein, kommt auch die schon mehrfach zitierte Untersuchung des FORES (2009).

Einen nachweisbaren Einfluss auf die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung haben zudem *soziale und religiöse Normen*. So weist etwa Torgler (2008) in einer Auswertung verschiedener Untersuchungen zu Steuerehrlichkeit und Steuerhinterziehung darauf hin, dass die Wirksamkeit von (Steuer-)Recht und sozialen Normen in einem Wechselverhältnis stehen, wonach sowohl das Recht die Gestaltung sozialer Normen als auch soziale Normen die Wirkung des Rechts beeinflussen. Mit Blick auf das Hinterziehungsverhalten ist dabei von Bedeutung, dass das Verhalten innerhalb der unmittelbaren sozialen Bezugsgruppe, aber auch das potentielle Verhalten anderer Steuerpflichtiger einen prägenden Einfluss auf die individuelle Steuerehrlichkeit haben kann. Wird beispielsweise Steuerhinterziehung im Freundes- und Bekanntenkreis toleriert oder sogar in nennenswerter Form praktiziert, gilt eine geringe Steuerehrlichkeit als legitimiert. Demgegenüber führt die Orientierung an religiösen Normen dazu, dass Werteinstellungen wie eine hohe Kooperationsbereitschaft, das Vermeiden falscher Angaben oder auch der Respekt vor dem Besitz anderer positiv besetzt sind. Folglich werden Freifahrer-Verhalten und Unaufrichtigkeit, wie sie auch für Steuerhinterziehung und Steuerunehrlichkeit kennzeichnend sind, in aller Regel nicht toleriert. Eine empirische Bestätigung der Annahme, dass Personen mit einer entsprechenden religiösen Werthaltung eine höhere Steuerehrlichkeit aufweisen und damit Steuerhinterziehung ablehnen findet sich sowohl in Torgler (2006) als auch in Körner und Strotmann (2006), wobei in beiden Untersuchungen wiederum die bereits erwähnten WVS-Daten ausgewertet wurden. In Verhaltensexperimenten mit Studierenden zu betrügerischem Verhalten kommen Mazar und Ariely (2006) ebenso wie Mazar et al. (2008) zu dem Ergebnis, dass insbesondere die Aufdeckungswahrscheinlichkeit wenig Einfluss auf die (Un-)Ehrlichkeit der Untersuchungsteilnehmer hat. Als weitaus verhaltenswirksamer erwies sich demgegenüber der Hinweis auf religiöse bzw. ethische Werthaltungen, was bei den Probanden zu einem signifikant anderen (hier: ehrlicheren) Verhalten führte als bei der Kontrollgruppe, die unmittelbar vor dem Experiment keinen solchen Hinweis erhielt.¹³⁹

¹³⁹ Ariely (2010; S. 278) schreibt hierzu: „Das Ergebnis überraschte sogar uns: Die Studenten, die wir gebeten hatten, sich die Zehn Gebote ins Gedächtnis zu rufen, betrogen überhaupt nicht“. Und weiter: „Mit anderen Worten, wenn wir keinerlei ethische Orientierung haben, geraten wir leicht auf Abwege, rutschen wir in die Unehrlichkeit. Werden wir im Augenblick der Versuchung aber an ethisch einwandfreies Verhalten erinnert, ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir ehrlich bleiben, wesentlich höher“ (Ebenda; S. 284).

4.3

Bedeutung der Steuermoral für das Verhalten von Steuerzahlern

Von der zuletzt angesprochenen „Steuermentalität“, welche die grundsätzliche Einstellung zur Besteuerung widerspiegelt und die sich über Persönlichkeitsmerkmale sowie den Einfluss von sozialen und ethischen Normen erfassen lässt, kann im Rahmen der Steuer- und Finanzpsychologie – folgt man Schmolders (1970; S. 53f.) – die „Steuermoral“ unterschieden werden, die als von der Steuermentalität beeinflusst gilt und mit der die unmittelbare Einstellung des Steuerpflichtigen zum Hinterziehungsdelikt bezeichnet wird.¹⁴⁰ Oder genauer: Der Begriff der *Steuermoral* umfasst nach Schmolders (1960; S. 97ff.) sowohl eine Verhaltens- als auch eine Einstellungskomponente, wobei erstere auf die praktizierte Steuerdisziplin und letzteres auf die Haltung gegenüber illegalen Steuerwiderständen abzielt. Im Vergleich zur Steuermentalität gilt die Steuermoral darüber hinaus als diejenige Bestimmungsgröße, von der aus mit größerer Wahrscheinlichkeit auf die Steuerehrlichkeit geschlossen werden kann. In Anbetracht dessen kann es nicht überraschen, dass der Faktor „Steuermoral“ mittlerweile in ökonomische wie psychologische Erklärungsansätze zur Steuerhinterziehung einbezogen wird. Allerdings kommt dieser Variable dabei in aller Regel kein modellendogener Status zu. Anstelle einer näheren Konkretisierung wird der Faktor „Steuermoral“ vielmehr als eine rein exogene Einflussgröße behandelt.¹⁴¹

4.3.1

Kognitive Überforderung und soziale Repräsentation

Eine Möglichkeit der ökonomischen Konkretisierung bieten die Überlegungen von Schmidtchen (1994), demzufolge die Steuermoral – verstanden als individuelles Entscheidungsproblem zur Befolgung einer bestehenden Steuerpflicht – einen Lösungsmechanismus im Umgang mit dem Phänomen der *beschränkten Rationalität* von Akteuren darstellt. In Anlehnung an den Ansatz des regelgeleiteten Verhaltens nach Heiner (1983) kommt dabei sowohl der sogenannten Kompetenz-Schwierigkeitslücke als auch der daraus resultierenden Entscheidungsfindung des „rationalen Regelbefolgers“ eine besondere Bedeutung zu. Nach Schmidtchen (1994; S. 200f.) verbindet sich mit der *Kompetenz-Schwierigkeitslücke* die Einsicht, dass der Steuerpflichtige bei seiner Entscheidung, ob er Steuern hinterziehen soll oder nicht, aufgrund mangelnder Information, Unsicherheit und der Komplexität des Steuersystems entspre-

¹⁴⁰ An anderer Stelle spricht Schmolders (1970; S. 60) von der „Steuermoral“ auch als der „Einstellung zur persönlichen Steuerpflicht“ bzw. als der allgemeinen „Einstellung der Steuerpflichtigen zur Erfüllung oder Nichterfüllung ihrer steuerlichen Pflichten“ (Ebenda; S. 78f.).

¹⁴¹ Siehe zu dieser Feststellung auch Hofmann (2009; S. 26) mit weiteren Verweisen auf Andreoni et al. (1998; S. 852ff.), Frey/Torgler (2002; S. 130) sowie Feld/Frey (2002; S. 88).

chenden kognitiven Restriktionen unterliegt, die ihm kein eindeutiges Urteil ermöglichen. Aufgrund dieser Diskrepanz (Lücke) zwischen Fähigkeiten (Kompetenzen) und dem Herausforderungsniveau des Entscheidungsproblems (Schwierigkeit) neigt der Steuerpflichtige zur Steuerehrlichkeit, da das Risiko der Steuerhinterziehung angesichts der beschriebenen Entscheidungssituation als nicht kalkulierbar angesehen wird. Oder mit anderen Worten: Die Steuermoral stellt – folgt man Schmidtchen (1994; S. 209) – die beste Lösung des Steuerzahlers im Umgang mit dem Problem der schränkten Rationalität dar. Im Einklang mit der modernen Systemtheorie kann die (Steuer-)Moral mit Luhmann (1997; S. 316ff.) auch als ein sozialer *Mechanismus zur Komplexitätsreduktion* bezeichnet werden, der vor Überforderung schützt, indem das individuelle Entscheidungsverhalten in unsicheren Handlungssituationen eine Vorstrukturierung erfährt. Das bedeutet allerdings auch, dass mit steigender Komplexität des Steuersystems die Steuerehrlichkeit aufgrund der Kompetenz-Schwierigkeitslücke zunehmen müsste, was in Teilen der Literatur aber bezweifelt wird.¹⁴²

Nach Beckmann (2003) stellt die Steuermoral daher nicht allein eine Reaktion auf das Phänomen der beschränkten Rationalität dar. Vielmehr verbindet sich mit diesem Erklärungsfaktor auch der gesellschaftliche Aspekt der intrinsischen Motivation auf der Grundlage von internalisierten Normen.¹⁴³ Je nach Ausprägung des gesellschaftlichen Umfelds und den darüber vermittelten sozialen und kulturellen Normen fällt der davon ausgehende Einfluss auf die Steuermoral des Steuerpflichtigen positiv oder negativ aus. Daraus ergibt sich die Konsequenz, dass je nach sozio-kulturellem Hintergrund sowohl innerhalb einer Gesellschaft als auch zwischen verschiedenen Gesellschaften nennenswerte Unterschiede in der Steuermoral auftreten können. Die Relevanz internalisierter Normen und Wertvorstellungen für die Ausprägung der Steuermoral liefert zugleich einen Bezug zur psychologischen Theorie der sozialen Repräsentation.¹⁴⁴ Danach ist die Steuermoral als ein gesellschaftlich geteiltes

¹⁴² Siehe zur Kritik an diesem Erklärungsmodell sowohl Bizer (2008; S. 31ff.) als auch Frey/Torgler (2002; S. 134). Bei Schmidtchen (1994, S. 192ff.) findet sich noch eine zweite Interpretation von Steuermoral, der zufolge es sich hierbei um moralische Opportunitätskosten aufgrund von Gewissensbissen handelt, die als (interne) Handlungsrestriktion von Akteuren fungiert.

¹⁴³ So stellt Beckmann (2003; S. 151) mit Blick auf diesen zweiten Aspekt von Steuermoral fest: „Menschen wollen aus Einsicht oder Erziehung gesellschaftlichen Pflichten genügen, oder sie ziehen Nutzen aus der Zustimmung anderer Gesellschaftsmitglieder [...], die sie durch Einhaltung sozialer Normen zu erreichen suchen“.

¹⁴⁴ Siehe zur Theorie der sozialen Repräsentation grundlegend Moscovici (1981). Eine Zusammenfassung der Theorie findet sich in Kirchler (2011; S. 167ff.) mit weiteren Literaturverweisen. Für Kirchler (2007; S. 101f.) verbindet sich damit auch eine Klärung des Begriffs der Steuermoral, den er bei Schmolders weder eindeutig auf der gesellschaftlichen noch auf der individuellen Ebene verortet sieht: „It is not always clear [...] whether tax morale is conceived as a concept on the national or the individual level, while measurements of the concept are

Wissen zu verstehen, welches – folgt man Kirchler (2007; S. 102) – als ein soziales Konstrukt die kollektive Bewertung der individuellen Handhabung steuerlicher Tatbestände zum Inhalt hat. Sie kann demgemäß auch als *soziale Repräsentation* der Besteuerung bezeichnet werden. In ihr spiegelt sich die gesellschaftliche Einstellung gegenüber der Besteuerung, die auf dem Weg der Internalisierung auch die individuelle Auslegung und Bewertung steuerlicher Fragen umfasst. Die soziale Repräsentation setzt sich dabei aus einer Summe an Faktoren zusammen, zu denen nach Hofmann (2009; S. 30) das „subjektive Wissen über Steuergesetze, Steuergerechtigkeit, Normbindung und -bildung, Gelegenheit zum Regelverstoß sowie emotionale Größen, beispielsweise Glaube und Gefühle, bis zur Bewertung steuerlicher Sachverhalte“ zählen.

Empirisch wird unter anderen von Kirchler et al. (2001) nachgewiesen, dass die verschiedenen Arten der Steuervermeidung (Steuerhinterziehung, Steuerausweichung, Steuerflucht) durch unterschiedliche soziale Repräsentationen („everyday representations“) gekennzeichnet sind. So konnte in einer Befragung von 252 Personen, die sich aus Finanzbeamten, Wirtschaftsjuristen, Unternehmern und Wirtschaftsstudenten zusammensetzten, gezeigt werden, dass das Alltagswissen (bzw. die soziale Repräsentation) und die damit verbundenen kollektiven Bewertungen je nachdem, ob es um die Beurteilung von Steuerhinterziehung, Steuerausweichung oder Steuerflucht ging, unterschiedlich ausfielen. Danach wurde Steuerhinterziehung vergleichsweise negativ, Steuerflucht neutral und Steuerausweichung positiv bewertet. Sieht man von den Finanzbeamten einmal ab, die sämtliche Formen der Steuervermeidung als wenig fair einstufen, fand sich bei den übrigen Untersuchungsteilnehmern eine insofern differenzierte Sichtweise, wie Steuerhinterziehung als weitaus unfairer als Steuerflucht und Steuerausweichung beurteilt wurde.¹⁴⁵

4.3.2

Politische Partizipation, Dezentralisierung und Steuerehrlichkeit

Richtet man den Blick stärker auf solche empirischen Untersuchungen, die auf den Zusammenhang zwischen Steuermoral und Steuerhinterziehung abstellen, zeigt sich in einer Reihe von Studien eine deutlich negative Korrelation. Oder mit den Worten von Strotmann (2009; S. 71): „Je positiver die Einstel-

focused on citizens' tax mentality, and, on the individual level, integrate knowledge attitudes towards the government and taxation, condemnation of tax evasion and subjective experience of fair treatment by the government“. Im Rahmen der Theorie der sozialen Repräsentation ist die Steuermoral auf der Gruppen- bzw. Gesellschaftsebene angesiedelt.

¹⁴⁵ Es zeigte sich zudem, dass im Fall der Unternehmer und Wirtschaftsjuristen mit steigendem Wissen über das bestehende Steuerrecht Berücksichtigt Steuerausweichung als zunehmend fairer bewertet wurde. Demgegenüber empfanden Finanzbeamte Steuerhinterziehung als umso unfairer, je ausgeprägter ihr Steuerrechtswissen war. Siehe hierzu Kirchler et al. (2001; S. 11f.).

lung der Bürger zur Steuerhinterziehung und somit je schlechter die Steuermoral ist, desto größer fällt unter sonst gleichen Bedingungen das tatsächliche Ausmaß der Steuerhinterziehung aus“. In gleicher Weise kommen auch Alm und Trogler (2006) zu dem Ergebnis, dass zwischen Steuermoral und Schattenwirtschaft eine negative Korrelation besteht. D.h. je höher die Steuermoral eines Landes ausgeprägt ist, desto geringer sind die schattenwirtschaftlichen Aktivitäten. Auf Basis der bereits an früherer Stelle erwähnten Befragungsdaten des Word Value Survey (WVS) aus den Jahren 1999 bis 2002 kommen Körner und Strotmann (2006) zu dem Ergebnis, dass Steuerhinterziehung von knapp 57 Prozent der Deutschen negativ bewertet wird. Damit wies Deutschland im Vergleich zum OECD-Durchschnitt von 55 Prozent eine leicht überdurchschnittliche Steuermoral auf. Die höchsten Werte im internationalen Vergleich hatten dabei Japan (83 Prozent), Kanada (67 Prozent) und Dänemark (66 Prozent), während Griechenland (37 Prozent), Belgien (38 Prozent) und Luxemburg (41 Prozent) durch die niedrigsten Werte gekennzeichnet waren. Um wiederum diese Unterschiede in der Steuermoral erklären zu können, wurden verschiedene Einflussgrößen näher analysiert. Danach fällt – folgt man der Zusammenfassung in Strotmann (2009; S. 72ff.) – die Steuermoral in den untersuchten OECD-Staaten umso geringer aus, je weniger die Bürger sich mit dem Staat identifizieren können, je höher die Steuer- und Abgabenbelastung ist und je eher die Bürger davon ausgehen, dass andere Steuerzahler Steuern hinterziehen, wenn sie die Möglichkeit dazu haben. Umgekehrt fällt die Steuermoral im Durchschnitt in den OECD-Staaten umso höher aus, je religiöser die Bürger sind, je dezentraler der Staat aufgebaut ist und je größer die Bedeutung direkt-demokratischer Elemente und damit die Einflussnahme der Bürger auf die (Steuer-)Gesetzgebung ist.

Empirische Evidenz für die beiden zuletzt genannten Bestimmungsfaktoren der Steuermoral findet sich auch in Studien, die den Einfluss der Ausgestaltung *staatlicher Entscheidungsstrukturen* und damit die Möglichkeit der Steuerzahler zur politischen Kontrolle untersuchen. So weist Torgler (2004) nach, dass die Steuermoral umso höher ist, je stärker die direkte Demokratie und die föderative Autonomie ausgebildet sind. Je mehr aktive Mitwirkungsmöglichkeiten die Steuerpflichtigen bei der Ausgestaltung des Steuersystems haben und je begrenzter damit die Spielräume zur Verfolgung eigener Zielsetzungen durch die politischen Akteure sind, desto eher sind sie bereit Steuern zu zahlen. Diese Ergebnisse stimmen überein mit Untersuchungen für die Schweiz, die – wie etwa Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) oder auch Frey und Feld (2002) – festgestellt haben, dass die Steuerhinterziehung in Kantonen mit direkten politischen Mitbestimmungsrechten niedriger ist. Elemente der direkten Demokratie ebenso wie eine weitgehende Dezentralisierung politischer Entscheidungen erlauben den Steuerzahlern, einen unmittelbaren Ein-

fluss auf Niveau und Struktur der Besteuerung auszuüben.¹⁴⁶ Damit wird zugleich die Relevanz der bereits an früherer Stelle betonten Verfahrensfairness (*prozedurale Gerechtigkeit*) bestätigt, die für die Ausprägung der Steuermoral und damit die Bereitschaft zur Steuerzahlung eine entscheidende Rolle spielt. Die so wahrgenommene Fairness trägt mit dazu bei, dass die Erhebung von Steuern als gerechtfertigt empfunden wird und der Steuerzahler sich mit dem Staat identifizieren kann.

¹⁴⁶ Der Grad an direkt-demokratischen Entscheidungsstrukturen kann zugleich die Wirksamkeit anderer Einflussfaktoren des Hinterziehungsverhaltens wie etwa die hohe Merklichkeit einer Steuer relativieren. So stellt Kirchler (2011; S. 757) diesbezüglich fest: „Beispielsweise ist es in der Schweiz üblich, dass Einkommensbezieher ihr Einkommen brutto beziehen und ihre Steuern ‚out-of-pocket‘ entrichten. Gleichzeitig wird gerade die Schweiz als besonders steuererhrliches Land gepriesen. Häufig wird von Lohnabhängigen dort argumentiert, dass sie die Einkommensteuererklärung und entsprechende Steuerzahlung bewusst machen, dass die Bürger den politisch Verantwortlichen ‚ihr‘ Geld anvertrauen und sie es sind, die Forderungen stellen und entscheiden, wie das Staatsbudget verwendet werden soll, wenn es um die Schaffung öffentlicher Güter geht“.

5

Exkurs: Psychologie der Staatsverschuldung als „aufgeschobener Besteuerung“

Eine Betrachtung der Wirkungen von und der Reaktionen auf die Besteuerung bliebe unvollständig, wenn nicht – und sei dies auch nur in Form eines Exkurses – zugleich auch auf die Beziehung zwischen Besteuerung und öffentlicher Verschuldung eingegangen wird. Dies gilt nicht allein aufgrund dessen, dass die Staatsverschuldung neben der Steuerfinanzierung ein ökonomisch ebenso bedeutsames wie problematisches Instrument der Einnahmenerzielung des Staates darstellt, wie erst jüngst im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise und der daraus erwachsenen Schuldenkrise der überwiegenden Zahl der Mitgliedsländer des Europäischen Währungsraums festgestellt werden konnte. Für die nachfolgenden Überlegungen sind vielmehr zwei andere Aspekte des Zusammenhangs von Verschuldung und Besteuerung von Interesse: So erlaubt die öffentliche Verschuldung zum einen – folgt man Hansmeyer (1984; S. 56) – eine „Erweiterung des Staatskorridors“, d.h. mit Hilfe der staatlichen Kreditaufnahme gelingt es den politisch Verantwortlichen den Finanzierungsspielraum für öffentliche Ausgaben über das jeweils aktuelle Einnahmenniveau von Steuern und sonstigen Abgaben hinaus auszudehnen. Zum anderen können jedoch die Zins- und Tilgungsverpflichtungen, die mit der Ausgabe staatlicher Schuldtitel unweigerlich verbunden sind, auf Dauer – insbesondere wenn eine Prolongation der bestehenden Verschuldung durch eine erneute Schuldaufnahme nicht länger möglich ist – nur aus entsprechenden Steuereinnahmen finanziert werden. Vor allem mit Blick auf diesen zuletzt genannten Aspekt kann die Staatsverschuldung als eine Form der zeitlich lediglich „aufgeschobenen Besteuerung“ aufgefasst werden.

5.1.1

Staatsverschuldung aus ökonomischer Sicht

Angesichts eines stetigen Wachstums des öffentlichen Schuldenstandes in den zurückliegenden mehr als 40 Jahren in fast allen Industriestaaten ist vor allem von Bedeutung, wie dieser Anstieg erklärt werden kann. Blickt man dabei zunächst auf die verschiedenen *ökonomischen Ansätze zur Staatsverschuldung*, so war – folgt man Zimmermann (1999; S. 159) – „die finanzwissenschaftliche Schuldenlehre von ihren Anfängen bis heute von der Frage bewegt [...], ob Schuldaufnahme überhaupt zulässig sein soll“. Dies gilt insbesondere für die bis Mitte der 1970er Jahre entwickelten älteren Schuldentheorien. Zwar lagen diesen Beiträgen entsprechende (Verhaltens-)Annahmen über vermutete Wirkungsverläufe der öffentlichen Verschuldung zugrunde. Der Kern der theoretischen Betrachtung war jedoch normativer Art im Sinne einer möglichen Rechtfertigung der öffentlichen Kreditaufnahme als – neben der Besteuerung – weiterer staatlicher Einnahmeart. Zu diesen älteren Ansätzen können sowohl

die stabilitätspolitischen Begründungsversuche (keynesianische Verschuldungslehre) als auch die auf intergenerative Lastenverschiebungseffekte abstellenden Ansätze („pay-as-you-use“-Verschuldung, Aggregate Investment Approach etc.) gerechnet werden. Die ab Mitte der 1970er Jahre entwickelten neueren Schuldentheorien lassen sich demgegenüber mit Stichworten wie der intergenerativen Wirkungsneutralität (Barro-Äquivalenz-Theorem) oder auch der positiven Effizienzwirkung einer öffentlichen Kreditaufnahme („tax smoothing“-Ansatz, „Stellvertreter“-Theorie) beschreiben.¹⁴⁷ Innerhalb der finanzwissenschaftlichen Literatur wird nach Richter und Wiegard (1993b; S. 383) jedoch einhellig die Meinung vertreten, dass weder traditionelle noch neuere Schuldentheorien „mit einer überzeugenden Erklärung einer langfristigen Staatsverschuldung dienen“ können.

Dieser Einschätzung, der auch aus aktueller Sicht beigespflichtet werden kann, lag und liegt nach von Weizsäcker (1997; S. 137f.) die These zugrunde, dass „es vor allem politökonomische Faktoren [...] sind, die sich in repräsentativen Demokratien hinter den aufgetürmten Staatsschulden verbergen“. Damit wird bei der Analyse der Staatsverschuldung das Augenmerk nicht mehr vorrangig auf deren ökonomische Wirkung, sondern auf das Entscheidungsverhalten der politisch relevanten Akteure (Politiker, Bürger) gerichtet. Es lassen sich dabei vor allem drei Ansätze einer *politökonomischen Erklärung* des staatlichen Verschuldungsverhaltens unterscheiden.¹⁴⁸ So soll zum einen unter der Annahme einer ausgeprägten ideologischen Polarisierung innerhalb des vorhandenen Parteienspektrums die öffentliche Kreditaufnahme von einer (noch) amtierenden Regierung dazu eingesetzt werden, die budgetpolitischen Gestaltungsspielräume zukünftiger Regierungen und damit des politischen Gegners zu beschränken. Folgt man diesem als „strategic debt“ bezeichneten Ansatz, werden die mit der Staatsverschuldung verbundenen Kosten aufgrund des strategischen Interaktionsverhaltens zwischen Regierung und Opposition nur noch unvollständig internalisiert. Gleichzeitig besteht eine Tendenz, bestehende Handlungsbeschränkungen durch eine zusätzliche Verschuldung zu kompensieren.

Zum anderen wird eine steigende Staatsverschuldung als ein Problem der politischen Konsensfindung in Mehrparteien-Koalitionen modelliert. Unter der Annahme einer großen Zahl an Koalitionspartnern sowie einer vergleichsweise kurzen Amtszeit einer jeweiligen Regierung gelten die Anreize für eine gemeinsame Politik des Schuldenabbaus als eher gering. Danach ist jeder Koalitionspartner daran interessiert, dem jeweils anderen die Anstrengung zur

¹⁴⁷ Siehe für einen Überblick zu den älteren wie neueren finanzwissenschaftlichen Verschuldungstheorien etwa Hansmeyer (1984), Caesar (1991), Stadler (1992), Gröske (1995), Weltring (1997), von Weizsäcker (1997), Wellisch (2000) oder auch Rossi/Wiedmer (2001).

¹⁴⁸ Siehe für einen Überblick zu den politökonomischen Erklärungsversuchen der Staatsverschuldung Hirte (1997), Persson/Tabellini (2000) oder auch Döring (2002).

Budgetkonsolidierung zu überlassen, um im eigenen Zuständigkeitsbereich Einsparungen zu vermeiden. Aufgrund dieser Dilemma-Situation kommt es jedoch zu einer budgetpolitischen Blockade innerhalb der Koalitionsregierung, wobei bestehende Ausgabenüberhänge auch weiterhin unter Einsatz des Verschuldungsinstruments finanziert werden. Für beide Ansätze findet sich empirische Evidenz in einer Reihe von Untersuchungen: Danach fällt die Staatsverschuldung in den OECD-Ländern umso höher aus, je größer die Polarisierung der Parteien im Parlament, je kürzer die durchschnittliche Amtszeit einer Regierung, je wahrscheinlicher die Abwahl einer Regierung, je größer die Parteien-Polarisierung in einer Mehrparteien-Koalition und je größer die Zahl der Koalitionspartner in einer Regierung ist.¹⁴⁹

Die beiden bislang genannten Ansätze enthalten jedoch noch keine umfassende Erklärung der öffentlichen Verschuldung, da sie allein auf das Verhalten von Politikern abstellen. Offen bleibt damit jedoch die Frage, warum in demokratisch verfassten Systemen ein solches Verhalten auch auf Zustimmung bei den Bürgern trifft bzw. von diesen nicht entsprechend sanktioniert wird. Eine politökonomische Begründung hierfür liefert der Verweis auf die Auflösung des *intertemporalen Verbundprinzips*, die sich – so Buchanan und Wagner (1977) – aus der mit der öffentlichen Verschuldung verbundenen Kostenillusion ergibt und die zu einer Interessenfusion zwischen Regierung und Bürgern führt.¹⁵⁰ Um ihre bisherige Machtposition abzusichern, neigen danach amtierende Regierungen zu einer Strategie der Ausweitung merklicher Ausgaben („concentrated benefits“) bei zugleich unmerklicher Finanzierung („diffused costs“). Auf Seiten der Bürger werden nur die Vorteile zusätzlicher Ausgaben, nicht jedoch die damit auf lange Sicht verbundenen Finanzierungslasten wahrgenommen. Oder anders formuliert: Die Wähler unterliegen einer *Schuldenillusion*.

Aus verhaltensökonomischer Sicht wurde bereits mit Blick auf die Besteuerung darauf verwiesen, dass das subjektive Belastungsgefühl und ein sich gemäß der Reaktanz-Theorie daraus ableitender Strafanreiz von der „Merklichkeit“ des staatlichen Finanzierungsinstruments abhängen.¹⁵¹ Diesbezüglich ist die öffentliche Kreditaufnahme die unmerklichste der verschiedenen Einnahmear-

¹⁴⁹ Siehe für diese Ergebnisse die Studien von Roubini/Sachs (1989), Grilli et al. (1991), Alt/Lowry (1992), Alesina et al. (1993), Poterba (1994), Alesina et al. (1996) sowie Alesina/Perotti (1996).

¹⁵⁰ Siehe hierzu auch Tollison/Wagner (1980) sowie – zusammenfassend – ebenso Grösche (1995).

¹⁵¹ Eine gegenteilige Position vertritt Barro (1974) mit seiner These der Wirkungsneutralität der öffentlichen Verschuldung. Wenn eine verstärkte Kreditfinanzierung zu einer Belastung zukünftiger Generationen führe, werden danach weitsichtige Eltern altruistisch die geplanten Erbschaften gerade so erhöhen, dass es zu einem Einkommensausgleich zwischen den Generationen kommt. Unter Ökonomen ist diese Sichtweise jedoch umstritten. Siehe hierzu auch Bernheim (1989).

ten, d.h. sie führt im Regelfall zu keiner unmittelbaren Widerstandsreaktion bei den Bürgern. Dies impliziert zwar nicht, dass es – vergleichbar dem Steuerwiderstand – keinerlei „Schuldenwiderstand“ gibt. Da jedoch der Erwerb staatlicher Schuldtitel – sieht man von staatlichen Zwangsanleihen einmal ab – marktvermittelt erfolgt und damit eine freiwillige Entscheidung der Käufer darstellt, besteht keinerlei Anreiz für reaktantes Verhalten. Von einem Schuldenwiderstand kann allerdings dann gesprochen werden, wenn die *psychologischen Grenzen* einer weiteren öffentlichen Kreditaufnahme erreicht sind. Nach Gandenderger (1980; S. 9) ist dies dann der Fall, wenn die allgemeine Überzeugung herrscht, dass die Staatsverschuldung sich in einer Größenordnung bewegt, die „den geordneten Fortbestand [des] Gemeinwesens gefährden könnte“.¹⁵²

5.1.2

Informationsdefizite, fehlende Lernprozesse und Schuldenillusion

Eine Schuldenillusion und die damit verknüpfte Fehlwahrnehmung der Kosten öffentlicher Leistungen hat aus psychologischer Sicht so lange Bestand, so lange die Bürger glauben, dass eine Steuerfinanzierung für sie die gegenüber der Kreditfinanzierung staatlicher Mehrausgaben „teurere“ Lösung darstellt.¹⁵³ Für eine (dauerhaft) wirksame Schuldenillusion wird jedoch von der Annahme ausgegangen, dass etwaige *Lernprozesse* über die ökonomischen Wirkungen der öffentlichen Verschuldung und damit verbundene Verschiebungen in der Einstellung der Bürger zur staatlichen Kreditaufnahme nicht stattfinden. Auf diesen Punkt hat bereits Gandenberger (1984; S. 7) mit der Feststellung hingewiesen, dass „the illusion hypothesis [...] implies the absence of learning“. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass politische Probleme wie eine zu hohe Staatsverschuldung nur dann die Einstellung der Bürger beeinflussen, wenn sie von diesen wahrgenommen und als bedeutsam empfunden werden. Damit gewinnen jenseits der objektiven Gegebenheiten die subjektiven Erwartungen und Beurteilungen der jeweiligen Handlungssituation eine nicht unerhebliche Bedeutung.¹⁵⁴ Steigt für den Bürger das Bewusstsein, dass die Konsequenzen einer heute hohen Staatsverschuldung nicht erst in ferner Zukunft, sondern schon in der Gegenwart auftreten und sie somit bereits heute – wie etwa mit Blick auf die laufenden Zinszahlungen und deren (Steuer-)Finanzierung – be-

¹⁵² Siehe zum „Schuldenwiderstand“ und den psychologischen Grenzen der Staatsverschuldung auch Stalder (1992; S. 108ff.).

¹⁵³ Siehe hierzu auch Abrams/Dougan (1986; S. 104) oder auch Leineweber (1988; S. 171).

¹⁵⁴ So stellt etwa Stalder (1992; S. 94) mit Blick auf Einstellung und Verhalten der Bürger in ihrer Rolle als Wähler fest: „Ausschlaggebend ist jedoch nicht der objektive Sachverhalt, sondern die individuelle, subjektive Wahrnehmung der persönlichen Situation, die durch politische Grundeinstellungen sowie gruppenspezifische Einflüsse geprägt wird“.

troffen sind, dürfte dieses Wissen die Bereitschaft zu einer stärkeren Kontrolle des Verschuldungsverhaltens regierender Politiker erhöhen.

Eine Fehlwahrnehmung der mit der öffentlichen Verschuldung verbundenen Folgewirkungen wird im Rahmen der ökonomischen Standarderklärung vor allem auf eine *unvollständige Information* der Bürger zurückgeführt. So kann unter der Annahme einer komplexen Umwelt das Feedback an Informationen zu schwach sein, um fehlerhafte Wahrnehmungen zu korrigieren. Im Ergebnis kann dies dazu führen, dass über einen längeren Zeitraum eine staatliche Kreditfinanzierung als vergleichsweise unbedenklich eingestuft wird. Um über die Wirkung der Staatsverschuldung annähernd vollkommen informiert zu sein, bedarf es nach Stalder (1992; S. 100) eines entsprechenden Wissens „über die Art und Höhe künftiger Belastungen und inwieweit und zu welchem Zeitpunkt sie sich in Steuererhöhungen oder in Ausgabenkürzungen niederschlagen“. Dies erfordert jedoch eine kostenintensive Suche und Auswertung von Informationen in einem Umfang, dass der Bürger – unabhängig von seinen kognitiven Fähigkeiten zur Informationsverarbeitung – bereits unter Abwägung der damit verbundenen Vor- und Nachteile in der Regel den Zustand geringer Information vorzieht. Die Schuldenillusion wäre danach das Ergebnis einer „rationalen Ignoranz“ der Bürger. Wenn diese Annahme zutreffend wäre, dann müsste allerdings die Einstellung der Bürger zur Staatsverschuldung über die Zeit mehr oder weniger konstant sein. Folgt man Stalder (1992; S. 109ff.) ebenso wie Döring (2002; S. 156ff.), zeigt jedoch die Auswertung von repräsentativen Umfrageergebnissen für Deutschland für den Zeitraum von 1970 bis 1997, dass die Einstellung der Bürger zur öffentlichen Kreditaufnahme über die Zeit erheblich schwankt. Danach erreicht die Forderung nach einem Abbau der Staatsverschuldung unter den Befragten eine durchschnittliche Zustimmung, die zwischen niedrigen 39 Prozent (1970) bzw. 41 Prozent (1990) und hohen 66 Prozent (1981) bzw. 70 Prozent (1997) variiert.

Die Auswertung der Befragungsergebnisse für Deutschland zeigt allerdings auch, dass parallel zur Ablehnung der Staatsverschuldung auch Steuererhöhungen ebenso wie Ausgabenkürzungen negativ beurteilt werden. Eine solche Inkonsistenz im Meinungsbild spricht jedoch nur bedingt für eine Aufhebung der Schuldenillusion. Ähnliche Ergebnisse liegen auch für die USA vor. So kommt zwar Oates (1988; S. 78) in seiner Auswertung empirischer Untersuchungen zu verschiedenen Formen der Fiskalillusion (und damit auch zur Schuldenillusion) zu dem Ergebnis, dass „although all [...] cases entail plausible illusion hypotheses, none of them has very compelling empirical support“. Demgegenüber weisen Tabellini und Alesina (1990, S. 37) darauf hin, dass mehrere Umfragen in den USA jene auch für Deutschland feststellbare Inkonsistenz aufweisen, d.h. ein von den Bürgern mehrheitlich befürworteter Abbau der öffentlichen Verschuldung geht einher mit einer ebenso mehrheitlich ablehnenden Haltung gegenüber staatlichen Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen. Folgt man Weltring (1997; S. 218f.) können diese Ergebnisse

durchaus als Indiz für einen Fortbestand der Schuldenillusion interpretiert werden. Damit richtet sich das Augenmerk auf solche (psychologischen) Ansätze zur Begründung des Verschuldungsverhaltens, die ergänzend (bzw. alternativ) zu einer rein ökonomischen Erklärung der öffentlichen Kreditaufnahme weitere Bestimmungsfaktoren in den Blick nehmen.

5.1.3

Varianten der Schuldenillusion und kognitiver Kontrollverlust

Diesbezüglich hat schon früh Ricardo (1821, 1921) auf entsprechende psychologische Effekte als Ursache der Schuldenillusion verwiesen. Danach nehmen die Bürger nicht oder nur unzureichend wahr, dass die öffentliche Kreditaufnahme sie in Zukunft mit der Verpflichtung belastet, Zins- und Tilgungssteuern zu entrichten (sogenannte *Ricardo-Illusion*). Im Vergleich zur Steuerfinanzierung halten sich die Bürger im Fall der Schuldaufnahme für reicher als sie es in Wirklichkeit sind, weil sie sich nicht vor Augen führen, dass die in der Zukunft anfallenden Zins- und Tilgungssteuerbelastungen zu einer Reduzierung ihres zukünftigen Einkommens führen werden. D.h. anders als im Fall eines vollständig rationalen Verhaltens wird versäumt, die für die Zukunft zu erwartenden Einkommenseinbußen entsprechend abzudiskontieren, um die Entscheidung zugunsten einer Schuldenfinanzierung einer umfassenden Nutzen-Kosten-Analyse zu unterziehen. Aus psychologischer Sicht ließe sich dieses Verhalten dahingehend interpretieren, dass die Bürger die gegenwärtigen Vorteile der Staatsverschuldung (geringere Steuerbelastung) und ihre zukünftigen Nachteile (spätere Zins- und Tilgungsbelastungen) in unterschiedlichen „mentalen Konten“ ablegen und damit nicht unmittelbar zueinander in Beziehung setzen.¹⁵⁵

Eine ähnliche Argumentation findet sich auch schon bei Puviani (1903, 1960), der die Schuldenillusion der Bürger allerdings nicht nur darin sieht, dass diese es versäumen, den Barwert zukünftiger Zins- und Tilgungssteuern zu betrachten. Vielmehr gelte es zusätzlich zu berücksichtigen, dass im Unterschied zu einer Steuerfinanzierung, die mit einem Kontrollverlust bezüglich Einkommen und Vermögen verbunden ist, mit einer Schuldenfinanzierung auch ein Kontrollgewinn im Sinne wachsender Vermögenstitel einhergeht. Zwar sei sich der Bürger durchaus darüber bewusst, dass dem gegenwärtigen Vermögenszuwachs in der Zukunft ein vollständiger Tilgungs- und Zinsanspruch gegenüberstehe. Dennoch werde die Kontrolle über höhere Vermögensbestände einer Besteuerung vorgezogen, d.h. die Bürger unterliegen einer Vermögensillusion (sogenannte *Puviani-Illusion*). Aus verhaltensökonomischer Sicht spiegeln sich

¹⁵⁵ Ricardo (1821, 1921; S. 248) stellt hierzu fest, dass die Finanzierung durch Staatsverschuldung „eine System [ist], das uns weniger haushälterisch zu machen, uns für unsere tatsächliche Lage blind zu machen strebt“.

darin sowohl der Besitzstandseffekt als auch die Verlustaversion, die beide für einen Verhaltens-Bias in Richtung einer Schuldenfinanzierung sorgen.

Beiden Ansätzen gemeinsam ist, dass sie die Schuldenillusion aufgrund kognitiver Beschränkungen als falsche Wahrnehmung eines bestimmten Sachverhaltens interpretieren. Diese Falschwahrnehmung erstreckt sich auf die Belastung aus öffentlicher Kreditaufnahme sowie den Nutzen daraus finanzierter öffentlicher Ausgaben. Dabei ist entscheidend, dass diese Falschwahrnehmung systematisch erfolgt, d.h. sie wirkt bei mehr oder weniger allen Bürgern in dieselbe Richtung, wobei es – folgt man Buchanan und Wagner (1977; S. 129) – zu einer Unterschätzung der tatsächlichen fiskalischen Belastung kommt. Zusätzlich zu dieser auf subjektive Verzerrungen in der Wahrnehmung abstellenden Erklärung des Verschuldungsverhaltens lassen sich noch weitere psychologische Faktoren benennen, welche auf das Phänomen des „Kontrollverlusts“ im Zusammenhang mit der (öffentlichen) Kreditaufnahme abstellen. Hierzu zählt zum einen der Effekt, dass aufgrund von Gewohnheit oder auch Tradition ein früheres Verhalten das gegenwärtige Entscheidungsverhalten negativ beeinflussen kann. Übertragen auf die Staatsverschuldung bedeutet dies, dass ein (erfolgreicher) Einsatz von öffentlichen Krediten zur Überwindung von Finanzierungsengpässen in der Vergangenheit zu der leichtfertigen Kontrollüberzeugung führt, auch zukünftig dieses Finanzierungsinstrument bedenkenlos einsetzen zu können (Stichwort: Methodismus). Dabei werden jedoch die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der öffentlichen Verschuldung ebenso häufig überschätzt¹⁵⁶ wie die von einer wachsenden Staatsverschuldung ausgehende negative Haushaltsdynamik unterschätzt wird.¹⁵⁷ Diese Form des *kognitiven Kontrollverlustes* könnte man mit Frey und Schulz-Hardt (1997) auch als „gelernte Sorglosigkeit“ bezeichnen. Die Autoren verwenden diesen Begriff zwar bezogen auf ein wiederholt erfolgreiches Verhalten individueller

¹⁵⁶ So stellt etwa Wiswede (2012; S. 182) diesbezüglich fest: „Ein solcher Kontrollverlust mag [...] auftreten, wenn wir das Verhalten kollektiver Akteure im Rahmen der Staatsverschuldung betrachten. Auch hier bestehen Seitens der Politiker [...] vielfach leichtfertige Kontrollüberzeugungen – u.U. also eine Kontroll-Illusion –, durch die Kreditaufnahme wirtschaftliche Entwicklungen in Gang setzen zu können oder anderweitige Problemlagen durch Verschuldung zu beseitigen“. Eine Verstärkung dürfte diese Überschätzung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der öffentlichen Verschuldung zudem aufgrund der ohnehin allgemein wirksamen Wahrnehmungsverzerrungen erfahren. Dabei ist nicht allein von Relevanz, dass die Akteure hinsichtlich ihres Könnens und Wissens zu einem übersteigerten Selbstvertrauen neigen (overconfidence bias). Vielmehr dürfte auch die selektive Interpretation von Informationen gemäß einer bereits bestehenden Entscheidungsdisposition (self-serving bias) eine solche Überschätzung der finanzpolitischen Wirksamkeit staatlicher Verschuldung begünstigen. Schließlich kann nicht ausgeschlossen werden, dass einer Schuldenfinanzierung öffentlicher Ausgaben aufgrund der als sicher unterstellten gesamtwirtschaftlichen Effekte innerhalb des finanzpolitischen Entscheidungsprozesses ein zu hoher Stellenwert beigemessen wird (certainty effect).

¹⁵⁷ Von Relevanz ist diesbezüglich unter anderem der sogenannte Budget-Crowding-Out-Effekt. Siehe hierzu Hansmeyer (1984; S. 163) oder auch Döring (2002; S. 163ff.).

Steuerhinterziehung, er kann aber – wie hier praktiziert – auch auf entsprechende Gewöhnungseffekte in Verbindung mit dem kollektiven Verschuldungsverhalten angewendet werden.

Zum anderen lässt sich eine wachsende Staatsverschuldung – vergleichbar einer individuellen Überschuldung – aber auch als Ausdruck einer geringen kollektiven Fähigkeit zur Aufschiebung von Bedürfnissen deuten, wie sie in der psychologisch fundierten (Verhaltens-)Ökonomik unter den Stichworten der „Melioration“ und „Prokrastination“ als Ursachen zeitinkonsistenter Präferenzen diskutiert werden. So können Politiker wie Bürger zwar problemlos für eine künftige Begrenzung der Kreditfinanzierung votieren, sie antizipieren jedoch häufig nicht hinreichend, dass es zu einem späteren Zeitpunkt aufgrund einer kurzfristigen Bedürfnisbefriedigung (hier: neuen Ausgabenwünschen) zu Abweichungen von diesem Plan kommen kann. Thaler und Sunstein (2012; S. 62) sprechen diesbezüglich allgemein von einer Mischung aus „Versuchung und Gedankenlosigkeit“ und bezeichnen „ein solches Verhalten als dynamisch inkonsistent“. Dieser „myopische Effekt“ wird nach Wiswede (2012; S. 182) noch dadurch verstärkt, dass die aus der Staatsverschuldung resultierenden und erst langfristig zu erwartenden Kosten stark abdiskontiert werden. Dabei ist aus verhaltensökonomischer Sicht – folgt man Laibson und Zettelmeyer (2003) – auch die verbleibende Lebenserwartung der Bürger von besonderer Bedeutung: Je kürzer diese ist, desto ausgeprägter ist die Neigung, wenig an Morgen und mehr an das Hier und Jetzt zu denken. Dies führt zu der Konsequenz, dass Staaten, deren Bevölkerung durch ein hohes Durchschnittsalter gekennzeichnet ist, auch eine höhere Verschuldung aufweisen. Unter dem Blickwinkel ihrer Begrenzung ist die Schuldenpolitik von Staaten daher oft eine Geschichte „vom ewigen Aufschieben“ bzw. vom „Auf-die-lange-Bank-Schieben“, die in aller Regel nur durch wirksame (institutionelle) Mechanismen der Selbstdisziplinierung überwunden werden kann.¹⁵⁸

¹⁵⁸ Nach Ariely (2010; S. 169) lassen Verhaltensexperimente „darauf schließen, dass zwar jeder Mensch Probleme mit dem Hinausschieben hat, dass aber diejenigen, die diese Schwäche erkannt und sich eingestanden haben, eher das Instrument der Selbstverpflichtung zur Überwindung dieser Schwäche einsetzen können“. Siehe hierzu auch die experimentelle Untersuchung von Ariely/Wertenbroch (2002). Die jüngst erfolgte Einführung einer grundgesetzlichen Schuldenbremse in Deutschland kann vor diesem Hintergrund als eine solche Kombination aus kollektiver Problemeinsicht und Bereitschaft zur Selbstdisziplinierung interpretiert werden.

6

Verhaltensökonomische Schlussfolgerungen für die Ausgestaltung von Steuern und Steuersystemen sowie der Verschuldungspolitik

Aus den Erkenntnissen der Finanz- und Steuerpsychologie lassen sich sowohl mit Blick auf die Steuerpolitik als auch die Verschuldungspolitik eine Reihe von verhaltensökonomischen Empfehlungen ableiten. Wo diese Empfehlungen über traditionelle Schlussfolgerungen der finanzwissenschaftlichen Steuer- und Verschuldungslehre hinausreichen, können sie dazu dienen, die theoretisch wie empirisch abgeleiteten Handlungsoptionen der staatlichen Finanzpolitik zu erweitern. Aber auch in all jenen Fällen, in denen die verhaltensökonomische Perspektive zu keinen fundamental neuen politischen Erkenntnissen führt, lassen sich bekannte Handlungsempfehlungen dennoch zusätzlich fundieren. Da sich die verhaltensökonomische Analyse der Besteuerung vor allem mit Fragen des Steuerwiderstands, der Steuerhinterziehung sowie der Steuermoral beschäftigt, ist auch der überwiegende Teil der abgeleiteten Handlungsempfehlungen darauf ausgerichtet. Demgegenüber steht bei den verhaltensökonomischen Schlussfolgerungen zur Verschuldungspolitik vor allem die Lösung des Problems der hinreichenden Selbstdisziplinierung von Politikern und Bürgern im Zentrum der Empfehlungen. Im Einzelnen lassen sich die folgenden Ansatzpunkte für eine Verbesserung von Steuer- und Verschuldungspolitik benennen:

- *Pluralität der staatlichen Handlungsmöglichkeiten* – Hinsichtlich der Akzeptanz von einzelsteuerlichen Regelungen ebenso wie des Steuersystems in seiner Gesamtheit durch die Steuerzahler besteht nach Strotmann (2009; S. 74) eine der zentralen Erkenntnisse der Verhaltensökonomik darin, dass der Staat darauf durch sein eigenes politisches Handeln einen nicht unerheblichen Einfluss ausüben kann. Ein besonderes Augenmerk kommt dabei dem Verhalten der Finanzverwaltung zu, die den Staat im Rahmen der Besteuerung gegenüber dem Bürger vertritt. Ist das Interaktionsverhalten zwischen Steuerbürger und Finanzverwaltung dadurch gekennzeichnet, dass letztere vor allem auf Abschreckungsmaßnahmen und Kontrolle in der Umsetzung des bestehenden Steuerrechts setzen, kann daraus nach Kirchler und Pitters (2007; S. 373) eine Art „Räuber-und-Gendarm-Mentalität“ entstehen, bei der auf Seiten der Steuerpflichtigen der Eindruck kultiviert wird, seitens des Staat unter dem Generalverdacht der Steuerunehrlichkeit zu stehen. Eine Verschärfung von Kontrolle und Bestrafung können dabei sogar kontraproduktiv sein, wenn sie von den Steuerpflichtigen als inadäquat empfunden werden. Erfolgt staatlicherseits demgegenüber ein respektvoller Umgang mit dem Steuerbürger, kann aus verhaltensökonomischer Sicht mit einem steigenden Vertrauen in

die Finanzverwaltung gerechnet werden.¹⁵⁹ Loyalität und emotionale Bindung an den Staat werden auf diese Weise gefördert, was sich positiv auf die Steuermoral der Bürger auswirken kann.¹⁶⁰ Zudem trägt ein verbesserter Kontakt zwischen Finanzbehörden und Steuerpflichtigen – folgt man Enste und Hüther (2011; S. 52) – dazu bei, dass „aus dem anonymen Dritten (dem Staat) bei persönlichem Kontakt eine konkrete Person [wird], sodass das Betrügen nicht mehr so leicht fällt“.

- *Strafe und Gnade als komplementäre Maßnahmen* – Auch aus verhaltensökonomischer Sicht können in Abhängigkeit von den Kontextbedingungen die Steigerung von Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Strafmaß eine finanzpolitisch zweckmäßige Strategie im Umgang mit Steuerdelikten sein. Entsteht dabei jedoch auf Seiten der Steuerzahler ein Gefühl der Unverhältnismäßigkeit, dass sowohl auf das Ausmaß der Bestrafung als auch auf das Verhältnis aus eigener Steuerleistung und staatlicher Gegenleistung bezogen sein kann, wirkt eine solche Strategie nicht selten kontraproduktiv, da sie mit Torgler (2004) dazu führen kann, die intrinsische Motivation zur Steuerzahlung zu verdrängen. Folgt man Genesove und Mullin (2000), ist ein kooperatives Verhalten der Steuerpflichtigen eher zu erwarten, wenn die Möglichkeit zur Kommunikation zwischen Bürgern und Staat besteht. Appelle zur Steuerehrlichkeit können eine solche Kommunikationsfunktion erfüllen, wenn sie mit einer Offenlegung der mit der Steuererhebung verbundenen Ziele gekoppelt sind. Weniger eindeutig fällt die Bewertung des Instruments der Steueramnestie als Alternative zur Strafverfolgung aus. So variiert nach Torgler et al. (2003) nicht nur der fiskalische Erfolg von Steueramnestien sehr stark. Vielmehr zeigt sich zudem, dass eine Verstärkung von Steuerfahndung und strafrechtlicher Sanktionierung von Steuerhinterziehung sich nur in Verbindung mit einer Steueramnestie positiv auf die Steuerehrlichkeit auswirkt.¹⁶¹ Dies legt die Schlussfolgerung nahe, dass eine Sanktionierung von

¹⁵⁹ Feld/Frey (2007; S. 115f.) sprechen in diesem Zusammenhang von einem „psychologischen Steuervertrag“. Siehe hierzu auch Hofmann (2009; S. 53ff.), der zugleich auf Untersuchungsergebnisse von Schöbel (2008) verweist, die den positiven Effekt eines respektvollen Umgangs der Finanzverwaltung auf die Steuerehrlichkeit für die USA, die Niederlande und die Schweiz bestätigt.

¹⁶⁰ Siehe hierzu auch die Überlegungen von Kirchler (2007; S. 202ff.), der mittels seines „Slippery-Slope-Modells“ die unterschiedliche Wirkung von „Macht der Institution“ und „Vertrauen in die Institution“ auf die Steuerehrlichkeit der Bürger abzubilden versucht. Danach kann die Steuerehrlichkeit bzw. die Steuermoral vor allem mittels einer „kundenorientierten Steuerbehörde“ gesteigert werden, die sachlich und fair agiert und auf diese Weise das Vertrauen und die Kooperationsbereitschaft der Steuerpflichtigen fördert. Siehe hierzu auch Kirchler (2011; S. 759ff.).

¹⁶¹ Siehe zur Wirkung von Steueramnestien auf die Steuermoral auch Andreoni et al. (1998; S. 853f.) sowie Kirchler (2007; S. 89). Diesbezüglich gibt Hofmann (2009; S. 39) aber auch kritisch zu bedenken: „Die Einstellung, dass Steuerhinterziehung ein Kavaliersdelikt ist, kann durch Amnestieregelungen verstärkt werden. [...] Steueramnestie kann eine Art ‚Schlag ins Gesicht‘ für ehrliche Steuerzahler sein und untergräbt somit die Steuermoral“.

Steuerhinterziehung zwar erfolgreich sein kann, deren Wirksamkeit jedoch entscheidend von der Implementierung weiterer (komplementär wirkender) Maßnahmen abhängt. Die Gewährung von Steueramnestie kann dabei ein solch komplementäres Instrument zur Steigerung der Steuerehrlichkeit sein.

- *Direkt-demokratische Partizipation und dezentraler Staatsaufbau* – Soweit Steuermoral und Steuerehrlichkeit unter anderen davon abhängen, wie stark sich die Bürger mit den staatlichen Institutionen insgesamt identifizieren, kann – folgt man Strotmann (2009; S. 74) – ein stärker dezentraler (bzw. föderaler) Aufbau des Staates zu einer Steigerung des Identifikationsgefühls beitragen, da die Verbindung zwischen eigener steuerlicher Leistung und staatlicher Gegenleistung für die Bürger auf diese Weise transparenter wird.¹⁶² Dabei gilt vor allem die daraus resultierende, höhere Transparenz in der Verwendung der Steuereinnahmen als wichtiger Bestimmungsfaktor für eine bessere Steuermoral der Bürger. Aus dem gleichen Grund sollten die Möglichkeiten für eine direkt-demokratische Partizipation der Bürger am staatlichen Willensbildungsprozess verbessert werden.¹⁶³ Auch hier gilt die Formel, dass mit einer entsprechenden Einbindung der Bürger in die politische Entscheidungsfindung die Identifikation mit verabschiedeten (Steuer-)Gesetzen gesteigert werden kann. Nach Torgler et al. (2003) erhöhen entsprechende Entscheidungsverfahren insbesondere dann die Steuerehrlichkeit und Steuermoral, wenn sie im Vorfeld mit einer intensiven öffentlichen Diskussion über Form und Zweck der Besteuerung verbunden sind.
- *Verringerung von Steuer- und Abgabenquote* – Zusätzlich zu mehr Transparenz in der Mittelverwendung auf dem Weg einer verstärkten Dezentralisierung und politischen Partizipation kann der nach Schmolders (1970; S. 78) negativ auf die Steuermoral wirkende „Zwangscharakter der Steuergesetze, der die Steuer als Opfer ohne Gegenleistung empfinden lässt“, zudem durch eine Reduzierung der gesamten Steuer- und Abgabenbelastung verringert werden. Um den Strafanreiz der Besteuerung und ein damit verbundenes reaktantes Verhaltens abzuschwächen, ist es nach Strotmann (2009; S. 74) wiederum unerheblich, ob zu diesem Zweck bei den Steuern oder den sonstigen Abgaben (vor allem Sozialabgaben) angesetzt wird, da „die Steuerzahler

¹⁶² Dies steht im Einklang mit der Forderung nach mehr Subsidiarität und fiskalischer Äquivalenz im Staatsaufbau, um die Übereinstimmung von Nutznießern und Kostenträgern staatlicher Leistungen besser zu gewährleisten, wie dies auch aus Sicht der ökonomischen Föderalismustheorie gefordert wird. Siehe hierzu Döring (2001) oder auch Döring (1999).

¹⁶³ Anhand von Ergebnissen für Deutschland zu den auf der kommunalen Ebene in den zurückliegenden Jahrzehnten eingeführten direkt-demokratischen Elementen zeigt sich allerdings auch, dass eine Ausweitung der Beteiligungsrechte der Bürger unter Verzicht auf sogenannte Fiskal-Referenden zu Ineffizienzen – etwa in Form einer erhöhten Verschuldung – in der (kommunalen) Haushaltsführung beitragen kann. Siehe hierzu etwa Blume et al. (2008) sowie Blume et al. (2011).

[...] offensichtlich nicht zwischen Steuern und Sozialabgaben unterscheiden [...]“. D.h. um die vor dem Hintergrund von Besitzstands-Effekt und Verlustaversion negative Wirkung der Besteuerung abzuschwächen, spielt es keine Rolle, welche konkrete Steuer oder steuerähnliche Abgabe man zu diesem Zweck reduziert. Demgegenüber sollte die Belastung aus Äquivalenzabgaben (Entgelte, Gebühren, Beiträge) nicht oder lediglich nachrangig reduziert werden, da hier entsprechend der Equity-Theorie und den daraus abgeleiteten Fairnesserwägungen der Abgabewiderstand aufgrund des Austauschverhältnisses von Abgabentrachtung und staatlicher Gegenleistung erheblich niedriger ausfällt, als dies bei der Steuerfinanzierung nach Maßgabe des Leistungsfähigkeitsprinzips der Fall ist.

- *Vereinfachung des gesamten Steuersystems* – Da die Gerechtigkeitseinschätzung eines Steuersystems aus subjektiver Sicht nicht allein anhand der (wahrgenommenen) absoluten Höhe der Abgabenlast erfolgt, sondern zudem der Vergleich relativer Einkommenspositionen bzw. Belastungen für die Bewertung der Fairness einzelner Steuern oder des Steuersystems insgesamt bestimmend ist, kann neben einer Verringerung der gesamtwirtschaftlichen Steuer- und Abgabenquote auch eine Vereinfachung des Steuersystems die Akzeptanzbereitschaft der Besteuerung auf Seiten der Steuerpflichtigen erhöhen. Dies gilt nach Strotmann (2009; S. 74) umso mehr, wenn das bestehende Steuersystem „von den Bürgern als intransparent empfunden wird und nach verbreiteter Auffassung gerade den wohlhabenderen Bürgern die Chance bietet, Steuern einzusparen [...]“. Der mit einer solchen Vereinfachung des Steuersystems verbundene positive Effekt auf die Steuermoral könnte noch dadurch gesteigert werden, dass im Rahmen entsprechender Informationskampagnen über ebenso wohlhabende wie prominente Bürger berichtet wird, die ihren Steuerverpflichtungen vollständig nachkommen. Man könnte sich auf diese Weise die Wirkung der Verfügbarkeits-Heuristik positiv zunutze machen, indem man zur kognitiven Verankerung von Informationen zur Steuerehrlichkeit von „reichen“ Bürgern beiträgt, um damit zugleich dem Effekt der Repräsentativitäts-Heuristik entgegenzuwirken, wonach „Reiche“ häufig stereotyp als steuerunehrlich klassifiziert werden.¹⁶⁴
- *Einführung neuer Steuern zeitlich befristen* – Um den zu erwartenden Steuerwiderstand bei der Einführung einer neuer Steuer so gering wie möglich zu halten, sollte diese möglichst mit einer zeitlichen Befristung versehen sein. Dies hat den Vorteil, dass die mit der Besteuerung einhergehende Einkommens- oder Vermögenseinbuße nicht als dauer-

¹⁶⁴ Enste/Hüther (2011; S. 52) stellen diesbezüglich zudem fest: „Das Vertrauen der Steuerzahler in den Staats steigt mit einem einfachen Steuersystem und führt – auch ohne steuerliche Entlastungen – zu mehr Steuerehrlichkeit. Wichtig ist, dass eine umfassende Vereinfachung umgesetzt wird, sodass nicht mehr einzelne Gewinner oder Verlierer identifiziert werden können. Der Identifiable-Victim-Effekt kann so umgangen und der Status-quo-Bias überwunden werden“.

haft, sondern lediglich als vorübergehend empfunden wird, was im Sinne der Reaktanz-Theorie – folgt man Pelzmann (2012; S. 43f.) – zu einer deutlich schwächeren Widerstandsreaktion als im Fall einer dauerhaft wirksamen Steuerbelastung führt. Ursächlich hierfür ist, dass aufgrund der zeitlichen Befristung die mit der Besteuerung verbundene Einschränkung der Handlungsfreiheit vom Steuersubjekt nicht als solche wahrgenommen bzw. interpretiert wird. Durch die zeitliche Begrenzung einer Steuer können der Status-quo-Bias und der damit verbundene Besitzstandseffekte ebenso wie die jederzeit vorhandene Verlustaversion in ihrer negativen Wirkung auf die Steuerehrlichkeit abgemildert werden. Umgekehrt gilt dies natürlich auch für Steuervergünstigungen, wenn vermieden werden soll, dass diese seitens der Steuerpflichtigen – vermittelt über den Ankereffekt – dauerhaft als neuer Status quo interpretiert werden.¹⁶⁵

- *Beeinflussung der Merklichkeit der Besteuerung* – Hierbei ist grundsätzlich zwischen jenen Steuern, die allein dem Fiskalzweck sowie der Einkommensumverteilung dienen, und solchen Steuern, mit denen sich ein (allokativer) Lenkungsweck verbindet, zu unterscheiden. Für die zuerst genannte Form der Besteuerung lautet dabei die steuerpolitische Schlussfolgerung, dass – bei geringer Steuermoral und einer bestehenden Gelegenheit zur Steuerhinterziehung – durch eine möglichst geringe Steuermerklichkeit der Steuerwiderstand und damit die Neigung zur Steuerunehrlichkeit reduziert werden können. Oder mit den Worten von Enste und Hüther (2011; S. 53): „Wenn Staaten weniger auf saliente, das heißt spürbare und auffällige Steuern setzen, können sie damit die Steuerhinterziehung verringern, da die Steuer kaum wahrgenommen wird“.¹⁶⁶ Dies führt nicht nur zur bekannten Forderung, dass der im Vergleich zu den direkten Steuern weniger merklichen indirekten Besteuerung steuerpolitisch ein größeres Gewicht beigemessen werden sollte. Da einer solche Gewichtsverschiebung jedoch unter anderem fiskalische Grenzen gesetzt sind, impliziert dies darüber hinaus, dass im Rahmen der direkten Besteuerung verstärkt Quellenabzugssteuern genutzt werden sollten, um die mit jeder Steuerzahlung verbundene Verlustaversion möglichst gering zu halten. Zu einer vollkommen anderen steuerpolitischen Schlussfolgerung ge-

¹⁶⁵ In gleicher Weise schlagen auch Enste/Hüther (2011; S. 23) vor: „Politisch kann zum Beispiel ein Verfallsdatum für Leistungs- und Steuergesetze (sunset legislation) [...] bewirken, dass nicht am Status quo festgehalten wird [...]. Die eindeutige und glaubwürdige zeitliche Begrenzung von steuerpolitischen Maßnahmen – zum Beispiel einer Mehrwertsteuerbefreiung – wäre eine weitere Vorsorgemaßnahme gegen das Schaffen eines neuen Status quo. Die Erfahrungen mit dem Solidaritätszuschlag zeigen, wie wichtig ein eindeutiges Verfallsdatum ist“.

¹⁶⁶ Für Enste/Hüther (2011; S. 53) ist eine wenig merkbare Steuer jedoch ambivalent zu bewerten: „Der Vorteil ist, dass eine solche Steuer kaum Einfluss auf die Nachfrageelastizität hat. Allerdings impliziert dies die Gefahr, dass Steuerzahler übervorteilt werden und der Staat so schleichend mehr Einnahmen erzielt. Ein Beispiel dafür ist die kalte Progression in der Einkommensteuer [...]“.

langt man jedoch, wenn die Besteuerung vorrangig allokativen Lenkungszwecken dient, wie dies etwa für den Fall einer Energiesteuer gilt. Um den erwünschten Lenkungseffekt so groß wie möglich ausfallen zu lassen, muss die Merklichkeit einer entsprechenden Steuer gesteigert werden. Gerade das Beispiel der Energiebesteuerung zeigt, dass – folgt man Enste und Hüther (2011; S. 54) – die „Höhe und die Kosten des Energieverbrauchs [...] vielen Menschen insbesondere im Haushalt nicht bewusst [sind]“. Durch die geringe Salienz merkt man jedoch weder den unmittelbaren Energieverbrauch noch die sich daraus ergebenden Konsequenzen. Eine höhere Energiesteuer macht sich lediglich über eine gestiegene Verbrauchsabrechnung am Jahresende bemerkbar, sie wirkt jedoch nicht in den Entscheidungssituationen des täglichen Energieverbrauchs. Solange jedoch der Zusammenhang zwischen Kosten und Verbrauch vergleichsweise locker ist, besteht kein merklicher Anreiz zu einem energiesparenden Verhalten. Oder allgemeiner formuliert: Eine Steuer wird nur dann den mit ihr intendierten Lenkungseffekt auch tatsächlich bewirken, wenn sie so ausgestaltet ist, dass sie in der konkreten Alltagssituation eine hinreichende Merklichkeit entfaltet.¹⁶⁷

- *Lernprozesse zur Überwindung der Schuldenillusion* – Um die im Zusammenhang mit der öffentlichen Verschuldung bestehende Fehlwahrnehmung der Kosten öffentlicher Leistungen und die daraus resultierende Schuldenillusion der Bürger zu durchbrechen, bedarf es der Initiierung von Lernprozessen, in deren Rahmen über die langfristigen ökonomischen Wirkungen der öffentlichen Verschuldung entsprechend aufgeklärt wird. Zu diesem Zweck ist eine kontinuierliche Bereitstellung verschuldungsbezogener Informationen erforderlich, um auf Seiten der Bürger ein tieferes Bewusstsein für die gegenwärtigen wie zukünftigen Konsequenzen einer dauerhaft hohen Staatsverschuldung zu erzeugen. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist dabei wichtig, dass diese Informationsbereitstellung regelmäßig erfolgt, um bestehenden myopischen Effekten ebenso wie dem „Abspeichern“ von Vorteilen und Nachteilen der öffentlichen Verschuldung in unterschiedlichen mentalen Konten wirksam entgegenzuwirken. Auf diese Weise könnte auch hier die Wirksamkeit der Verfügbarkeits-Heuristik positiv genutzt werden. Eine entsprechende Aufklärungsstrategie wird darüber hinaus nur dann die erhoffte Wirkung entfalten können, wenn die dargebotenen Informationen zum einen leicht verständlich sind und zum anderen mit ihnen im Sinne eines negativen Framing-Effekts die „Verlustdimension“ der öffentlichen Verschuldung verdeutlicht wird. Denkbar ist diesbezüglich sowohl die Kommunikation einfacher Verschuldungskennziffern (Zins-Steuerquote, Zinsausgabenquote, Schuldenquote etc.) ebenso wie medientauglich aufbereiteter Indikatoren einer nach-

¹⁶⁷ Hinweise darauf, wie die steuerliche Merklichkeit im Fall von Umweltschutz und Energieverbrauchs entsprechend erhöht werden kann, finden sich etwa in Thaler/Sunstein (2012, S. 251ff.).

haltigen Haushalts- und Finanzpolitik, aus denen sich die zu erwartende Belastung gegenwärtiger wie zukünftiger Generationen und die damit einhergehende Einbuße an – individueller wie kollektiver – Handlungsfreiheit durch die öffentliche Kreditaufnahme ableiten lassen.¹⁶⁸

- *Begrenzung der Schuldenfinanzierung durch Selbstbindung* – Eine Politik der Aufklärung und Informationsbereitstellung kann zwar ein wirksames Instrument zur Begrenzung der Staatsverschuldung sein. Diese allein dürfte aber wohl nicht ausreichen, um das in den zurückliegenden Jahren praktizierte Verschuldungsverhalten grundlegend zu ändern. Dies gilt insbesondere dann, wenn die politischen Entscheidungsträger – sei es aufgrund strategischer Überlegungen oder sei es ebenfalls aufgrund von Fehlwahrnehmungen – selbst einer Schuldenillusion unterliegen. Für eine wirksame Begrenzung der Staatsverschuldung bietet sich aus verhaltensökonomischer Sicht noch ein weiterer Anknüpfungspunkt, der zudem stärker auf die Phänomene der „Melioration“ und „Prokrastination“ im Umgang mit der öffentlichen Verschuldung abstellt. Um eine mangelnde Selbstkontrolle der politisch verantwortlichen Akteure (aber auch der Bürger) hinsichtlich der Möglichkeit zur Schuldenfinanzierung öffentlicher Leistungen zu vermeiden, bedarf es – in Anlehnung an Thaler und Sunstein (2012; 340) – eines „Nudges“, um jener mit der öffentlichen Verschuldung verbundenen „Versuchung zu widerstehen“. Einen solchen Nudge, mit dem eine positive Kanalisierung des politischen Entscheidungsverhaltens bewirkt werden kann, bietet dabei die verfassungsrechtliche Verankerung einer sogenannten Schuldenbremse, die eine institutionelle Selbstbindung des politischen Handelns darstellt und im günstigsten Fall zu einer Änderung des bisher praktizierten Verschuldungsverhaltens führt.¹⁶⁹

¹⁶⁸ Zu den einschlägigen Ansätzen ist hier zum einen das OECD-Konzept der „Fiscal Sustainability“ zu nennen, welches auf Ansätze von Blanchard (1985), Blanchard et al. (1990) oder auch Franco/Munzi (1997) zurückgeht. Zum anderen ist hier der Ansatz des „Generational Accounting“ zu nennen, für den stellvertretend auf Arbeiten von Auerbach et al. (1994) sowie Jägers/Raffelhüschen (1999) verwiesen werden kann.

¹⁶⁹ Als Beispiele für eine entsprechende Strategie der Selbstbindung kann die politische Implementierung solcher Schuldenbremsen in der Schweiz oder auch in Deutschland gelten. Siehe hierzu ausführlicher Feld (2011).

Literaturverzeichnis

- Abrams, B.A. und W.R. Dougan (1986): The Effects of Constitutional Re-straints on Government Spending, in: *Public Choice*, Vol. 49, S. 101-116.
- Aggarwal, P. (2004): The Effects of Brand Relationship Norms on Consumer Attitudes and Behavior, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 31, S. 87-101.
- Ainslie, G. und N. Haslam (1992): Hyperbolic Discounting, in: Loewenstein, G. und J. Elster (Hrsg.), *Choice over Time*, New York, S. 57-92.
- Akerlof, G.A. und J.L. Yellen (1988): Fairness and Unemployment, in: *The American Economic Review*, Vol. 78, S. 44-49.
- Akerlof, G.A. und R.J. Shiller (2009): *Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Frankfurt am Main.
- Alesina, A. und R. Perotti (1996): Income Distribution, Political Instability, and Investment, in: *European Economic Review*, Vol. 40, S. 1203-1228.
- Alesina, A., Cohen, G. und N. Roubin (1993): Electorel Business Cycles in Industrial Democracies, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 9, S. 1-23.
- Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N. und Ph. Swagel (1996): Political Instability and Economic Growth, in: *Journal of Economic Growth*, Vol. 1, S. 189-211.
- Allingham, M. und A. Sandmo (1972): Income Tax Evasion – A Theoretical Analysis, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 1, S. 323-338.
- Alm, J. und B. Trogler (2006): Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 27, S. 224-246.
- Alm, J., Jackson, B.R. und M. McKee (1993): Fiscal Exchange, Collective Decision Institutions, and Tax Compliance, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 22, S. 285-303.
- Alm, J., McClelland, G.H. und W.D. Schulz (1992): Why Do People Pay Taxes?, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 48, S. 21-38.
- Alm, J., McClelland, G.H. und W.D. Schulz (1999): Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting, in: *Kyklos*, Vol. 52, S. 141-171.
- Alm, J., Sanchez, I. und S. De Juan (1995): Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance, in: *Kyklos*, Vol. 48, S. 3-18.
- Alt, J.E. und R.C. Lowry (1992): Divided Government and Budget Deficits – Evidence from the States, in: *American Political Science Review*, Vol. 88, S. 811-828.
- Andreoni, J., Erard, B. und J. Feinstein (1998): Tax Compliance, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, S. 818-860.

- Ariely, D. (2010): Denken hilft zwar, nützt aber nichts – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen, 2. Auflage, München.
- Ariely, D. und K. Wertenbroch (2002): Procrastination, Deadlines, and Performance – Self-Control by Precommitment, in: *Psychological Science*, Vol. 13, S. 219-224.
- Ariely, D., Loewenstein, G. und D. Prelec (2003): Coherent Arbitrariness – Stable Demand Curves Without Stable Preferences, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, S. 73-105.
- Ariely, D., Loewenstein, G. und D. Prelec (2006): Tom Sawyer and the Construction of Value, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 60, S. 1-10.
- Asch, S.E. (1995): Opinions and Social Pressure, in: *Scientific American*, Vol. 193 (5), S. 31-35.
- Aschenfelder, P. und J. Heckman (1974): The Estimation of Income and Substitution Effects in a Model of Family Labour Supply, in: *Econometrica*, Vol. 42, S. 73-85.
- Atkinson, A.B. und J. Stiglitz (1976): The Design of Tax Structure – Direct versus Indirect Taxation, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 6, S. 123-162.
- Auerbach, A.J., Gokhale, J. und L.J. Kotlikoff (1994): Generational Accounting – A Meaningful Way to Evaluate Fiscal Policy, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8 (1), S. 73-94.
- Babcock, L., Camerer, C., Loewenstein, G. und S. Issacharoff (1993): Self-Serving Assessments of Fairness and Pretrial Bargaining, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 22, S. 135-159.
- Babcock, L., Camerer, C., Loewenstein, G. und S. Issacharoff (1995): Biased Judgments of Fairness in Bargaining, in: *American Economic Review*, Vol. 85, S. 1337-1343.
- Bach, S. und W. Wiegand (2002): Finanzwissenschaft, in: Zimmermann, K.F. (Hrsg.), *Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft*, Heidelberg, S. 43-112.
- Baldry, J.C. (1986): Tax Evasion is not a Gamble, in: *Economic Letters*, Vol. 22, S. 333-335.
- Baldry, J.C. (1987): Income Tax Evasion and the Tax Schedule – Some Experimental Results, in: *Public Finance*, Vol. 42, S. 357-383.
- Barro, J.R. (1974): Are Government Bonds Net Wealth?, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 82, S. 1095-1117.
- Bartos, O. (1972): Is Toughness Profitable, in: Sauermann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Band 3, Tübingen, S. 166-219.
- Bazerman, M.H., Curhan, J.R., Moore, D.A. und K.L. Valley (2000): Negotiation, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 51, S. 279-314.

- Becker, G.S. (1968): Crime and Punishment – An Economic Approach, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 76, S. 169-217.
- Becker, W.; Büchner, H.-J. und S. Sleeking (1987): The Impact of Public Transfer Expenditures on Tax Evasion, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 34, S. 243-252.
- Beckmann, K. (2003): Steuerhinterziehung – Individuelle Entscheidung und Finanzpolitische Konsequenzen, Tübingen.
- Behnke, J. (2013): Entscheidungs- und Spieltheorie, Baden-Baden.
- Bernheim, B.D. (1989): A Neoclassical Perspective on Budget Deficits, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3 (1), S. 55-72.
- Bettman, J.R. und W. Park (1980): Effects of Prior Knowledge and Experience and Phase of the Choice Process on Consumer Decision Processes: A Protocol Analysis, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 7, S. 234-248.
- Bettman, J.R., Luce, M.F. und J.W. Payne (1998): Constructive Consumer Choice Processes, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 25, S. 187-217.
- Bizer, K. (2008): Steuervereinfachung und Steuerhinterziehung – Eine experimentelle Analyse zur Begründung von Steuervereinfachung, Berlin.
- Blanchard, O., Chouraqui, J.-C., Hagemann, R.P. und N. Startor (1990): The Sustainability of Fiscal Policy – New Answers to an Old Question, in: *OECD Economic Studies*, No. 15, S. 7-36.
- Blanchard, O., Froot, K. und J. Sachs (1994): *The Transition in Eastern Europe*, Chicago.
- Blanchflower, D.G. und A.J. Oswald (2005): Happiness and the Human Development Index – the Paradox of Australia, in: *Australian Economic Review*, Vol. 38, S. 307-318.
- Blankart, Ch.B. (2003): *Öffentliche Finanzen in der Demokratie*, 5. Auflage, München.
- Blume, L., Döring, T. und S. Voigt (2008): Ökonomische Effekte der Kommunalverfassungsreformen der 1990er Jahre in Deutschland, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 228, S. 317-344.
- Blume, L., Döring, T. und S. Voigt (2011): Fiscal Effects of Reforming Local Constitutions – Recent German Experiences, in: *Urban Studies*, Vol. 48, S. 2123-2140.
- Bosco, L. und L. Mittone (1997): Tax Evasion and Moral Constraints – Some Experimental Evidence, in: *Kyklos*, Vol. 50, S. 297-324.
- Bottom, W. und P.W. Pease (1999): The Asymmetric Cost of Judgment Errors in Distributive Bargaining, in: *Group Decision and Negotiation*, Vol. 8, S. 349-364.
- Bottom, W.P. (1990): Adaptive Reference Points in Integrative Bargaining, in: Borcharding, K., Larichev, O.I. und D.M. Messik (Hrsg.), *Contemporary Issues in Decision Making*, Amsterdam, S. 429-447.

- Bottom, W.P. und A. Studt (1993): Framing Effects and the Distributive Aspect of Integrative Bargaining, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 56, S. 459-474.
- Bower, G.H. (1981): Mood and Memory, in: *American Psychologist*, Vol. 36, S. 129-148.
- Brickman, Ph., Coates, D. und R. Janoff-Bulman (1978): Lottery Winners and Accident Victims – Is Happiness Relative?, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, S. 917-927.
- Brunner, J.K. (2004): Optimale direkte und indirekte Steuern bei unterschiedlicher Anfangsausstattung, in: Genser, B. (Hrsg.), *Finanzpolitik und Umverteilung*, Berlin, S. 11-53.
- Buchanan, J.M. und R.E. Wagner (1977): *Democracies in Deficit*, New York.
- Caesar, R. (1991): Theoretische Grundfragen der Staatsverschuldung, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 20, S. 218-224.
- Calderwood, G. und P. Webley (1992): Who REsponds to Changes in Taxation? – the Relation Between Taxation and Incentive to Work, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 13, S. 735-748.
- Camerer, C.F. und G.F. Loewenstein (2004): Behavioral Economics: Past, Present, Future, in: Camerer, C.F., Loewenstein, G.F. und M. Rabin (Hrsg.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, S. 3-51.
- Camerer, C.F. und R.M. Hogarth (1999): The Effects of Financial Incentives in Experiments – A Review and Capital-Labour-Production Framework, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 19, S. 7-42.
- Camerer, C.F., Babcock, L., Loewenstein, G. und R. Thaler (1997): Labor Supply of New York City Cab Drivers – One Day at a Time, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, S. 407-441.
- Cansier, D. (2004): *Finanzwissenschaftliche Steuerlehre*, Stuttgart.
- Chang, O.H., Nichols, D.R. und J.J. Schulz (1987): Taxpayer Attitudes towards Tax Audit Risk, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 8, S. 299-309.
- Chapman, G.B. und B.H. Bornstein (1996): The More You Ask For, The More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts, in: *Applied Cognitive Psychology*, Vol. 10, S. 519-540.
- Chaudhuri, A., Sopher, B. und P. Strand (2002): Cooperation in Social Dilemmas, Trust and Reciprocity, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 23, S. 231-249.
- Clark, A.E. und A.J. Oswald (1996): Satisfaction and Comparison Income, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 61, S. 359-381.
- Clark, A.E., Kristensen, N. und N. Westergaard-Nielsen (2009): Economic Satisfaction and Income Rank in Small Neighbourhoods, in: *Journal of the European Economic Association*, Vol. 7, S. 519-527.

- Cochard, F., Nguyen, P.v. und M. Willinger (2004): Trusting Behavior in Repeated Investment Game, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 55, S. 31-44.
- Conlisk, J. (1996): Why Bounded Rationality?, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, S. 669-700.
- Corneo, G. und H.P. Grüner (2000): Social Limits to Redistribution, in: *American Economic Review*, Vol. 50, S. 1491-1507.
- Corneo, G. und H.P. Grüner (2002): Individual Preferences for Political Redistribution, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 83, S. 83-107.
- Cowell, F.A. (1992): Tax Evasion and Inequity, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 13, S. 521-543.
- Cox, D. und A. Plumley (1988): Analysis of Voluntary Compliance Rates for Different Income Source Classes, IRS International Revenue Service, Research Division, Washington (DC).
- Cullis, J.G. und A. Lewis (1997): Why People Pay Taxes – From A Conventional Economic Model to a Model of Social Convention, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18, S. 305-301.
- Davis, D.D. und C.A. Holt (1993): *Experimental Economics*, Princeton.
- De Dreu, C.K.W., Koole, S.L. und W. Steinel (2000): Unfixing the Fixed Pie – A Motivated Information-Processing Approach to Integrative Negotiation, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 76, S. 975-987.
- Deaton, A. (2008): Income, Health, and Well-Being Around the World – Evidence from the Gallup World Poll, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 22, S. 53-72.
- DellaVigna, S. (2009): Psychology and Economics, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 47, S. 315-372.
- Denzau, A.T. und D.C. North (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *Kyklos*, Vol. 47, S. 3-31.
- Diamond, P.A. und J.A. Mirrlees (1971a): Optimal Taxation and Public Production I - Production Efficiency, in: *American Economic Review*, Vol. 61, S. 8-27.
- Diamond, P.A. und J.A. Mirrlees (1971b): Optimal Taxation and Public Production II – Tax Rules, in: *American Economic Review*, Vol. 61, S. 261-278.
- Döring, T. (1999): Marktwirtschaftliche Ordnung und föderativer Staatsaufbau - Zu den Möglichkeiten einer ökonomischen Deutung des Subsidiaritätsprinzips und seiner Anwendung in der Europäischen Union, in: Mückl, W. (Hrsg.), *Subsidiarität – Gestaltungsprinzip für eine freiheitliche Ordnung in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft*, Paderborn, S. 63-91.
- Döring, T. (2001): *Institutionenökonomische Fundierung finanzwissenschaftlicher Politikberatung*, Marburg.

- Döring, T. (2002): Lässt sich ein Abbau der öffentlichen Verschuldung politisch-ökonomisch erklären?, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 51, S. 142-171.
- Döring, T. (2005): Steuerhinterziehung und Steuermoral in ökonomischer Sicht, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 6, S. 173-178.
- Döring, T. (2009): Douglass North und das Problem der „Shared Mental Models“, in: Pies, I. und M. Leschke (Hrsg.), Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Tübingen, S. 145-187.
- Dörner, D. (2011): Die Logik des Misslingens – Strategisches Denken in komplexen Situationen, 10. Auflage, Hamburg.
- Dornstein, M. (1987): Taxes – Attitudes and Perception and Their Social Base, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 8, S. 55-76.
- Elffers, H. (2000): But Taxpayers Do Cooperate!, in: Van Vugt, M., Snyder, M., Tyler, T.R. und A. Biel (Hrsg.), Cooperation in Modern Society – Promoting the Welfare of Communities, States and Organizations, London, S. 184-194.
- Elster, J. (1998): Emotions and Economic Theory, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 47-74.
- Engelhardt, G., Hegmann, H. und S. Panther (1994): Fiskalillusion aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Smekal, Ch. und E. Theurl (Hrsg.), Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie, Baden-Baden, S. 121-152.
- Englerth, M. (2004): Behavioral Law and Economics – eine kritische Einführung, Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Nr. 2004-11, Bonn.
- Enste, D.H. und M. Hüther (2011): Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik – Zur Psychologie der Freiheit, Köln.
- Falk, A. (2001): Wirtschaftswissenschaftliche Experimente – Homo oeconomicus auf dem Prüfstand, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 81, S. 300-304.
- Falk, A. und M. Kosfeld (2006): The Hidden Costs of Control, in: American Economic Review, Vol. 96, S. 1611-1630.
- Falk, A. und N. Szech (2013): Morals and Markets, in: Science, Vol. 340, S. 707-711.
- Falk, A., Fehr, E. und C. Zehnder (2006): Fairness Perception and Reversion Wages – The Behavioral Effects of Minimum Wages Law, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 121, 1347-1381.
- Fehr, E. (2001): Unvollständige Arbeitsverträge schaffen Arbeitslosigkeit – Die Folge von fairem Verhalten auf dem Arbeitsmarkt, in: Neue Zürcher Zeitung, Nr. 10 vom 13./14. Januar 2001, S. 27.
- Fehr, E. und A. Falk (2002): Psychological Foundation of Incentives, CESifo Working Paper No. 714 – IZA Working Paper No. 507, München und Bonn.

- Fehr, E. und K.M. Schmidt (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, S. 817-868.
- Fehr, E. und S. Gächter (2000): Fairness and Retaliation – The Economics of Reciprocity, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, S. 159-181.
- Fehr, E. und S. Gächter (2002): Altruistic Punishment in Humans, in: *Nature*, Vol. 415, S. 137-140.
- Fehr, E., Kirchler, E., Weichbold, A. und S. Gächter (1998): When Social Norms Overpower Competition – Gift Exchange in Experimental Markets, in: *Journal of Labor Economics*, Vol. 16, S. 321-354.
- Feld, L.P. (2011): Krise der Staatsfinanzen – Institutionelle Rahmenbedingungen für eine solide Finanzpolitik, in: Theurl, T. (Hrsg.), *Institutionelle Hintergründe von Krisen*, Berlin, S. 19-56.
- Feld, L.P. und B.S. Frey (2002): Trust breeds Trust – How Taxpayers are treated, in: *Economics of Governance*, Vol. 3, S. 87-99.
- Feld, L.P. und B.S. Frey (2007): Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract – The Role of Incentives and Responsive Regulation, in: *Law & Policy*, Vol. 29, S. 102-120.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005): Income and Well-Being – An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 89, S. 997-1019.
- Fiske, A. (1992): The Four Elementary Forms of Sociality – Framework for a Unified Theory of Social Relations, in: *Psychological Review*, Vol. 99, S. 689-723.
- FORES – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomie e.V. (2009): *Steuermentalität und Steuermoral in Deutschland 2008*, Köln.
- Franco, D. und T. Munzi (1997): Ageing and Fiscal Policy in the European Union, in: *European Economy, Reports and Studies*, No. 4, S. 239-388.
- Franzen, W. (2008a): Was wissen wir über Steuerhinterziehung? – Teil 1: Theoretische Erklärungsansätze für eine weitverbreitete Ausnahme von der Regel, in: *Neue Kriminalität*, Bd. 2, S. 72-79.
- Franzen, W. (2008b): Was wissen wir über Steuerhinterziehung? – Teil 2: Empirische Forschung – außer Spesen nichts gewesen?, in: *Neue Kriminalität*, Bd. 3, S. 94-101.
- Frey, B.S. (1997): *Markt und Motivation – Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen*, München.
- Frey, B.S. und L.P. Feld (2002): *Deterrence and Morale in Taxation – An Empirical Analysis*, CESifo Working Paper No. 760, München.
- Frey, B.S. und M. Osterloh (2002): *Managing Motivation – Wie Sie die neue Motivationsforschung für ihr Unternehmen nutzen können*, 2. Auflage, Wiesbaden.

- Frey, D. und S. Schulz-Hardt (1997): Eine Theorie der gelernten Sorglosigkeit, in: Mandl, H. (Hrsg.), Bericht über den 40. Kongress der DGP, Göttingen, S. 604-611.
- Frey, R.L. und B. Torgler (2002): Entwicklung und Stand der Steuermoralforschung, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 31, S. 130-135.
- Friedland, N., Maital, S. und A. Rutenberg (1978): A Simulation Study of Income Tax Evasion, in: Journal of Political Economics, Vol. 10, S. 107-116.
- Frohlich, N., Oppenheimer, J. und J.B. Moore (2001): Some Doubts about Measuring Self-Interest Using Dictator Experiments – The Costs of Anonymity, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 46, S. 271-290.
- Fuest, C. und B. Huber (1997): Steuerprogression und Arbeitslosigkeit, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 117, S. 567-584.
- Gandenberger, O. (1980): Grenzen der Staatsverschuldung – Theoretische Erkenntnisse und Anwendung auf die Bundesrepublik Deutschland, in: Probleme der Staatsverschuldung, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 27, Berlin, S. 9-18.
- Gandenberger, O. (1984): On Government Borrowing and False Political Feedback. Paper presented at the 40th Congress of IIPF, Innsbruck.
- Garboua, L., Masclet, D. und C. Montmarquette (2009): A Behavioral Laffer Curve - Emergence of a Social Norm of Fairness in a Real Effort Experiment, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 30, S. 147-161.
- Genesove, D. und W. P. Mullin (2000): Rules, Communication and Collusion – Narrative Evidence from the Sugar Institute Case, in: American Economic Review, Vol. 91, S. 379-398.
- Geroms, H. und H. Wilmots (1985): An Empirical Model of Tax Invasion and Tax Avoidance, in: Public Finance, Vol. 40, S. 190-209.
- Gigerenzer, G. (2002): Calculated Risks – How to Know When Numbers Deceive You, New York.
- Gigerenzer, G. (2008): Bauchentscheidungen – Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, München.
- Gneezy, U. und A. Rustichini (2000): A Fine is a Price, in: Journal of Legal Studies, Vol. 29, S. 1-18.
- Goerke, L. (1997): Taxes in an Efficiency Wage Economy in the Short-Run and in the Long-Run, in: Finanzarchiv, Bd. 54, S. 447-470.
- Grabitz-Gniesch, G. und H.J. Grabitz (1973): Psychologische Reaktanz – Theoretisches Konzept und experimentelle Untersuchungen, in: Zeitschrift für Sozialpsychologie, Jg. 4, S. 19-35.

- Graumann, C.F. und A. Fröhlich (1957): Ansätze zu einer psychologischen Analyse des sogenannten Steuerwiderstands, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 17, S. 418-430.
- Grilli, V., Masciandaro, D., Tabellini, G., Malinvaud, E. und M. Pagano (1991): Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial Countries, in: Economic Policy, Vol. 6, S. 342-392.
- Groenland, E.A.G. und G.M.v. Veldhoven (1983): Tax Evasion Behavior – A Psychological Framework, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 3, S. 129-144.
- Grund, Ch. und D. Sliwka (2007): Reference-Dependent Preferences and the Impact of Wage Increases on Job Satisfaction – Theory and Evidence, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 163, S. 313-335.
- Grüske, K.-D. (1995): Staatsverschuldung im Spannungsfeld zwischen politischer Forderung und ökonomischer Rationalität, in: Schachtschneider, K.A. (Hrsg.), Wirtschaft, Gesellschaft und Staat im Umbruch, Berlin, S. 276-302.
- Güth, W. und K. Mackscheidt (1985): Die Erforschung der Steuermoral durch Experimente. Mimeo, Universität Köln.
- Güth, W., Schmittberger, R. und B. Schwarze (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 3, S. 367-388.
- Gutmann, P.M. (1977): The Subterranean Economy, in: Financial Analyst Journal, Vol. 33, S. 26-27.
- Gutmann, P.M. (1979): Statistical Illusions, Mistaken Politics, in: Challenge, Vol. 22, S. 14-17.
- Haller, H. (1973): Zur Diskussion über das Leistungsfähigkeitsprinzip, in: FinanzArchiv, NF, Jg. 31, S. 461-494.
- Haller, H. (1981): Die Steuern, 3. Auflage, Tübingen.
- Hansjürgens, B. (2001): Äquivalenzprinzip und Staatsfinanzierung, Berlin.
- Hansmeyer, K.-H. (1984): Der öffentliche Kredit, Bd. 1, 3. Auflage, Frankfurt am Main.
- Häring, N. und O. Storbeck (2007), Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse, Stuttgart.
- Hartmann, M. (2011): Die Praxis des Vertrauens, Berlin.
- Hasseldine, J. (1998): Prospect Theory and Tax Reporting Decision – Implication for Tax Administrators, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Vol. 52, S. 501-505.
- Hayek, F.A.v. (1960): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.
- Hegtvedt, K.A. (1989): Fairness Conceptualizations and Comparable Worth, in: Journal of Social Issues, Vol. 45, S. 81-97.

- Heiner, R.A. (1983): The Origin of Predictable Behavior, in: *American Economic Review*, Vol. 73, S. 560-595.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E. und H. Gintis (2004): *Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford.
- Hernstein, R.J. (1991): Experiments on Stable Suboptimality in Individual Behavior, in: *American Economic Review*, Vol. 81, S. 360-364.
- Hernstein, R.J. und D. Prelec (1992): Melioration, in: Loewenstein, G. und J. Elster (Hrsg.), *Choice over Time*, New York, S. 331-360.
- Hessing, D.J., Elffers, H. und R.H. Weigel (1988): Exploring the Limits of Self-Reports and Reasoned Action – An Investigation of the Psychology of Tax Evasion Behavior, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 54, S. 405-413.
- Heyman, J.E. und D. Ariely (2004): Effort for Payment – A Tale of Two Markets, in: *Psychological Science*, Vol. 15, S. 787-793.
- Hirte, G. (1997): Normative und positive Theorien öffentlicher Verschuldung – Ein Überblick, *Diskussionsbeiträge der Katholischen Universität Eichstätt*, Nr. 97, Ingolstadt.
- Hite, P.A. (1990): An Experimental Investigation of the Effect of Tax Shelters on Taxpayer Noncompliance, in: *Public Finance*, Vol. 45, S. 90-108.
- Hoel, M. (1990): Efficiency Wages and Income Taxes, in: *Journal of Economics*, Vol. 51, S. 89-99.
- Hofmann, Ph. (2009): *Steuer-moral – Eine wirtschaftspsychologische Analyse*, Hamburg.
- Hoggatt, A.C. (1959): An Experimental Business Game, in: *Behavioral Sciences*, Vol. 4, S. 192-203.
- Homburg, S. (2000): Der optimale Einkommensteuertarif, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 29, S. 136-142.
- Homburg, S. (2012): *Allgemeine Steuerlehre*, 6. Auflage, München.
- Hutton, J. und A. Ruocco (1999): Tax Reform and Employment in Europe, in: *International Tax and Public Finance*, Vol. 3, S. 263-287.
- Jägers, T. und B. Raffelhüschen (1999): Generational Accounting in Europe – An Overview, in: *European Economy, Reports and Studies*, No. 6, S. 1-16.
- James, S. (1992): Taxation and Female Participation in the Labour Market, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 13, S. 715-734.
- Jatzke, H. (2011): Belastungswirkungen der Umsatzsteuer und der besonderen Verbrauchsteuern, in: *Zeitschrift für Zölle und Verbrauchsteuern*, Jg. 87 (4), S. 109-116.
- Jolls, Ch., Sunstein, C.R. und R. Thaler (1998), A Behavioral Approach to Law and Economics, in: *Stanford Law Review*, Vol. 50, S. 1471-1550.

- Joseph, M.F.W. (1939): The Excess Burden of Indirect Taxation, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 6, S. 226-231.
- Jungmann, H., Pfister, H.-R. K. Fischer (1998): *Die Psychologie der Entscheidung*, Heidelberg.
- Kagel, J.H. und A.E. Roth (Hrsg.) (1995): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton.
- Kahneman, D. (1994): New Challenges to the Rationality Assumption, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, S. 18-36.
- Kahneman, D. (2003): Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, in: *American Economic Review*, Vol. 93, S. 1449-1475.
- Kahneman, D. (2011): *Thinking, Fast and Slow*, London.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1972): Subjective Probability – A Judgment of Representativeness, in: *Cognitive Psychology*, Vol. 3, S. 430-454.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1979): Prospect Theory – An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica*, Vol. 47, S. 263-291.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1984): Choices, Values and Frames, in: *American Psychologist*, Vol. 39, S. 341-350.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1992): Advances in Prospect Theory – Cumulative Representation of Uncertainty, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 5, S. 297-323.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L. und R. Thaler (1991), Anomalies – The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, S. 193-206.
- Kaplan, S.E. und P.M.J. Reckers (1985): A Study of Tax Evasion Judgements, in: *National Tax Journal*, Vol. 38, S. 263-291.
- Kaplan, S.E., Reckers, P.M.J. und K.D. Reynolds. (1986): An Application of Attribution and Equity Theories to Tax Evasion Behavior, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 7, S. 461-476.
- Katona, G. (1951): *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York.
- Keynes, J.M. (1936, 2009): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, 11. Auflage, Berlin.
- Kirchler, E. (1997): Balance between Giving and Receiving – Tax Morality and Satisfaction with Fiscal Policy as They Relate to the Perceived Just Distribution of Public Resources, in: *International Journal of Economic Studies*, Vol. 5, S. 59-70.
- Kirchler, E. (1999): Reactance to Taxation – Employers' Attitudes Toward Taxes, in: *Journal of Socio Economics*, Vol. 28, S. 131-138.
- Kirchler, E. (2007): *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge.
- Kirchler, E. (2011): *Wirtschaftspsychologie – Individuen, Gruppen, Märkte, Staat*, 4. Auflage, Göttingen et al.

- Kirchler, E. und B. Maciejovsky (2001): Tax Compliance within the Context of Gain and Loss Situation, Expected and Current Asset Position, and Profession, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 22, S. 173-194.
- Kirchler, E. und B. Maciejovsky (2007): Steuermoral und Steuerhinterziehung, in: Frey, D. und L.v. Rosenstiehl (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie – Wirtschaftspsychologie*, Göttingen et al., S. 203-234.
- Kirchler, E. und J. Pitters (2007): Kontraproduktives Verhalten durch Schädigung öffentlicher Güter, in: Moser, K. (Hrsg.), *Wirtschaftspsychologie*, Heidelberg, S. 357-374.
- Kirchler, E., Fehr, E. und R. Evans (1996): Social Exchange in the Labor Market - Reciprocity and Trust versus Egoistic Money Maximation, in: *Journal of Economic Psychology*, in: Vol. 17, S. 313-341.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. und F. Schneider (2001): Everyday Representations of Tax Avoidance, Tax Evasion, and Tax Flight – Do Legal Differences Matter?, *ECONSTOR Discussion Papers*, No. 2001-43.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. und H. Schwarzenbergerr (2001): Mental Accounting and the Impact of Tax Penalty and Audit Frequency on the Declaration of Income – An Experimental Analysis. *SFB-373 Discussion Paper 16 – Humboldt-Universität Berlin*.
- Klopp, K. (2007): *Steuerhinterziehung – Empirie und Experimente*, Norderstedt.
- Körner, M. und H. Strotmann (2006): *Steuermoral – Das Spannungsfeld von Freiwilligkeit der Steuerzahlung und Regelverstoß durch Steuerhinterziehung*, Tübingen.
- Koskela, E. und J. Vilmunen (1996): Tax Progression is Good for Employment in Popular Models of Trade Union Behaviour, in: *Labour Economics*, Vol. 3, S. 65-80.
- Laibson, D. und J. Zettelmeyer (2003): Die Neue Ökonomie der Ungeduld, in: Fehr, E. und G. Schwarz (Hrsg.), *Psychologische Grundlagen der Ökonomie – über Vernunft und Eigennutz hinaus*, Zürich, S. 39-46.
- Laibson, D.I. (1997): Golden Eggs and Hyperbolic Discounting, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, S. 443-477.
- Layard, R. (2005): *Happiness – Lessons from a New Science*, New York.
- Lea, S.E.G., Tarpy, R.M. und P. Webley (1987): *The Individual in the Economy – A Survey of Economic Psychology*, Cambridge.
- Leineweber, N. (1988): *Das säkulare Wachstum der Staatsausgaben*, Göttingen.
- Leuthold, J.H. (1983): Home Production and the Tax System, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 3, S. 145-157.
- Lewin, K. (1920): Die Sozialisierung des Taylor-Systems, in: *Schriftenreihe Praktischer Sozialismus*, Jg. 4, S. 3-36.
- Lewis, A. (1979): An Empirical Assessment of Tax Mentality, in: *Public Finance*, Vol. 34, S. 245-257

- Lewis, A. (1982): *The Psychology of Taxation*, Oxford.
- Lippman, S.A. und J.J. McCall (1976): *The Economics of Job Search – A Survey*, in: *Economic Inquiry*, Vol. 14, S. 347-368.
- Lockwood, B. und A. Manning (1993): *Wage Setting and the Tax System – Theory and Evidence for the United Kingdom*, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 52, S. 1-29.
- Loewenstein, G. und R.H. Thaler (1989): *Anomalies – Intertemporal Choice*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, S. 181-193.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T. und M. Rabin (2003): *Projection Bias in Predicting Future Utility*, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, S. 1209-1248.
- Luttmer, E.F.P. (2000): *Inequality and Poverty Dynamics in Transition Economics - Disentangling Real Events from Noise Data*, in: *Policy research Working Paper Series 2549*, World Bank.
- Mackscheidt, K. (1994): *Die Entwicklung der Kölner Schule der Finanzpsychologie*, in: Smekal, C. und E. Theurl (Hrsg.), *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden, S. 41-62.
- Mackscheidt, K. (2004): *Die Entwicklung der Steuermoralforschung*, in: Bizer, K. Falk, A. und J. Lange (Hrsg.), *Am Staat vorbei – Transparenz, Fairness und Partizipation kontra Steuerhinterziehung*, Berlin, S. 15-28.
- Maital, Sh. (2004): *Daniel Kahneman – On Redefining Rationality*, in: *Journal of Socio-Economics*, Vol. 22, S. 1-14.
- Mankiw, N.G. und M.P. Taylor (2008): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, 4. Auflage, Stuttgart.
- March, J.G. (1978): *Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice*, in: *Bell Journal of Economics*, Vol. 9, S. 587-608.
- Martenstein, H. (2013): *Über ein ganz neues Steuerdelikt*, in: *Zeitmagazin vom 16. Mai 2013*, Nr. 21, S. 8.
- Martensen, J. und M. Hetmank (2009): *Die ökonomische Theorie der Kriminalität*, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 38, S. 301-305.
- Mazar, N. und D. Ariely (2006): *Dishonesty in Everyday Life and its Policy Implications*, in: *Journal of Public Policy and Marketing*, Vol. 25, S. 117-126.
- Mazar, N., Amir, O. und D. Ariely (2008): *The Dishonesty of Honest People – A Theory of Self-Concept Maintenance*, in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 45, S. 633-644.
- Meier, S. und A. Stutzer (2006): *Is Volunteering Rewarding in Itself?*, Center for Behavioral Economics and Decision Making, Federal Reserve.
- Miljkovic, D. (2005): *Rational Choice and Irrational Individuals or Simply an Irrational Theory – A Critical Review of the Hypothesis of Perfect Rationality*, in: *Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, S. 621-634.

- Mirrlees, J.A. (1971): An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 38, S. 175-208.
- Moscovici, S. (1981): On Social Representations, in: Forgas, J. (Hrsg.), *Social Cognition – Perspectives on Everyday Understanding*, London, S. 181-210.
- Moser, H. (1994): Zur Kritik der Sprache von Gesetzen – Anmerkungen eines Sprachwissenschaftlers, in: Smekal, C. und E. Theurl (Hrsg.), *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden, S. 171-184.
- Neumark, F. (1970): *Grundsätze gerechter und ökonomisch rationale Steuerpolitik*, Tübingen.
- Ng, Y.-K. (2008): Happiness Studies – Ways to Improve Comparability and Some Public Policy Implications, in: *Economic Record*, Vol. 84, S. 253-266.
- Northcraft, G.B. und M.A. Neale (1987): Experts, Amateurs, and Real Estate – An Anchoring and Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 39, S. 84-97.
- Nowak, M., Page, K. und K. Sigmund (2000): Fairness versus Reason in the Ultimatum Game, in: *Science*, Vol. 289, S. 1773-1775.
- Ockenfels, A. (1999): *Fairneß, Reziprozität und Eigennutz*, Tübingen.
- Ockenfels, A. (2007): Daten statt Dogmen, in: Häring, N. und O. Storbeck (2007), *Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse*, Stuttgart, S. 1-6.
- OECD (1975): *Theoretical and Empirical Aspects of the Effects of Taxation on the Supply of Labour*, Paris.
- Payne, J.W., Bettman, J.R. und E.J. Johnson (1992): Behavioral Decision Research: A Constructive Processing Perspective, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 43, S. 87-131.
- Pelzmann, L. (2012): *Wirtschaftspsychologie – Behavioral Economics, Behavioral Finance, Arbeitswelt*, 6. Auflage, Wien.
- Persson, T. und G. Tabellini (2000): *Political Economics*, Cambridge (MA).
- Pillutla, M. und J.K. Murnighan (1996): Unfairness, Anger, and Spite – Emotional Rejections of Ultimatum Offers, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 68, S. 208-224.
- Pisauro, G. (1994): Social Security Contributions and Efficiency Wages Theory – Incidence and Effects on Employment, in: Baldassarri, M. und P. Roberti (Hrsg.), *Fiscal Problems in the Single Market Europe*, London, S. 127-151.
- Pissarides, C.A. (1998): The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and Wages – The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure, in: *European Economic Review*, Vol. 42, S. 155-183.
- Plott, C. und V. Smith (Hrsg.) (2008): *Handbook of Experimental Economics Results*, North Holland.

- Pogarsky, G. und L. Babcock (2001): Damage Caps, Motivated Anchoring, and Bargaining Impasses, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 30, S. 143-159.
- Polanyi, K. (1957): The Economy as Instituted Process, in: Polanyi, K., Arensberg, C.M. und H.W. Pearson (Hrsg.), *Trade and Market in the Early Empire*, New York, S. 243-270.
- Pommerehne, W.W. (1985): Was wissen wir eigentlich über Steuerhinterziehung?, in: *Rivista Internazionale de Scienze Economiche e Commerciali*, Vol. 32, S. 1155-1186.
- Pommerehne, W.W. und H. Weck-Hannemann (1996): Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland, in: *Public Choice*, Vol. 88, S. 161-170.
- Porschke, C. und E.H. Witte (2002): Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit, in: Witte, E.H. (Hrsg.), *Sozialpsychologie wirtschaftlicher Prozesse*, Lengerich, S. 256-288.
- Poterba, J.M. (1994): State Responce to Fical Crisis – The Effects of Budgetary Institutions and Politics, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 102, S. 799-821.
- Praag, B.M.S.v. und P. Frijters (1999): The Measurement of Welfare and Well-Being – The Leyden Approach, in: Kahneman, D., Diener, E. und N. Schwarz (Hrsg.), *Well-Being – The Foundations of Hedonic Psychology*, New York, S. 413-433.
- Pryor, F. (1977): The Origins of Money, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 9, S. 391-409.
- Puviani, A. (1903, 1960): Die Illusion in der Finanzwirtschaft, in: *Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten*, Neue Folge, Heft 22, Berlin, S. 51-53.
- Pyle, D.J. (1991): The Economics of Taxpayer Compliance, in: *Journal of Economic Surveys*, Vol. 5, S. 163-198.
- Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, in: *American Economic Review*, Vol. 83, S. 1281-1302.
- Rabin, M. (1998): Psychology and Economics, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, S. 11-46.
- Rachlinsky, J. und J. Forest (1998): Remedies and the Psychology of Ownership, in: *Vanderbilt Law Review*, Vol. 51, S. 1541-1582.
- Ramsey, F.P. (1927): A Contribution to the Theory of Taxation, in: *Economic Journal*, Vol. 37, S. 47-61.
- Rätzel, S. (2009): Revisiting the Neoclassical Theory of Lobaour Supply – Disutility of Labour, Working Hours, and Happiness, FEMM Working Papers Sries, No. 09005, Universität Magdeburg.
- Ravallion, M. und M. Lokshin (2000): Who Wants to Redistribute? – The Tunnel Effect in 1990s Russia, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 76, S. 87-104.

- Reding, K. und W. Müller (1999): Einführung in die Allgemeine Steuerlehre, München.
- Reinhardt, C. und K.S. Rogoff (2010): Dieses Mal ist alles anders – Acht Jahrhunderte Finanzkrisen, München.
- Reynaud, P.L. (1954): Economic Psychology, New York.
- Ricardo, D. (1821, 1921): Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, 2. Auflage, Jena.
- Richter, F. und W. Wiegard (1993a): Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“ – Teil I: Überblick und Theorie des Marktversagens, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 113, S. 169-224.
- Richter, F. und W. Wiegard (1993b): Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“ – Teil II: Steuern und Verschuldung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 113, S. 337-400.
- Rincke, J. und Ch. Traxler (2009): Deterrence through Word of Mouth, Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, No. 2009/4, Bonn.
- Robben, H.S.J., Webley, P., Elffers, H. und D.J. Hessing (1991): Decision Frames, Opportunity and Tax Evasion – An Experimental Approach, in: Journal of Economic Behaviour and Organisation, Vol. 4, S. 353-361.
- Robben, H.S.J., Webley, P., Weigel, R.H., Waerneryd, K-E, Kinsey, K.A., Hessing, D.J., Alvira Martin, F., Elffers, H., Wahlund, R., Langenhove, L.v., Long, S.B. und J. Scholz (1990): Decision Frame and Opportunity as Determinants of Tax Cheating – A Cross-Cultural Study, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 11, S. 341-364.
- Roberts, M.L., Hite, P.A., C.F. Bradley (1994): Understanding Attitudes Toward Progressive Taxation, in: Public Opinion Quarterly, Vol. 58, S. 165-190.
- Rolph, E.R. (1954): The Theory of Fiscal Economics, Berkley und Los Angeles.
- Rossi, E. und T. Wiedmer (2001): Ist ein vollständiger Abbau der Staatsverschuldung ökonomisch sinnvoll?, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 27, S. 272-285.
- Rothschild, K.W. (1978): Arbeitslose – Gibt's die?, in: Kyklos, Jg. 31, S. 21-35.
- Roubini, N. und J.D. Sachs (1989): Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies, in: European Economic Review, Vol. 55, S. 903-933.
- Sandmo, A. (1976): Optimal Taxation – An Introduction to the Literature, in: Journal of Public Economics, Vol. 6, S. 37-54.
- Sauermann, H. (1967)(Hrsg.): Zur Entwicklung der experimentellen Wirtschaftsforschung, Tübingen.

- Schepanski, A. und D. Kelsey (1990): Testing for Framing Effects in Taxpayer Compliance Decisions, in: *Journal of the American Taxation Association*, Vol. 12, S. 60-77.
- Schepanski, A. und T. Shearer (1995): A Prospect Theory Account of the Income Tax Withholding Phenomenon, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 63, S. 174-186.
- Scherf, W. (2009): *Öffentliche Finanzen – Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, Stuttgart
- Schmidt, K. (1994): Wertewandel, Politikverdrossenheit und Schattenwirtschaft, in: *Wirtschaftsdienst*, Jg. 74, S. 303-306.
- Schmidtchen, D. (1994): Vom nichtmarginalen Charakter der Steuermoral, in: Smekal, C. und E. Theurl (Hrsg.), *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden, S. 185-209.
- Schmiel, U. (2005): Steuerhinterziehung als Straftatbestand – Eine Analyse in wirtschaftsethischer Perspektive, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 6, S. 155-172.
- Schmölders, G. (1951): Finanzpsychologie, in: *FinanzArchiv*, NF, Jg. 13, S. 1-36.
- Schmölders, G. (1960): *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft – Probleme der Finanzpsychologie*, Hamburg.
- Schmölders, G. (1966): *Psychologie des Geldes*, Berlin.
- Schmölders, G. (1970): *Finanz- und Steuerpsychologie*, Hamburg.
- Schmölders, G. und K.-H. Hansmeyer (1980): *Allgemeine Steuerlehre*, 5. Auflage, Berlin.
- Schnellenbach, J. (2012): Weicher Paternalismus? – Normative Implikationen beschränkter individueller Rationalität, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 41, S. 595-600.
- Schöbel, E. (2008): *Steuerehrlichkeit – Eine politisch-ökonomische und zugleich finanzsoziologische Analyse der Einkommensteuerrechtsanwendung und -befolgung in Deutschland*, Frankfurt am Main.
- Schoon, I., Hansson, L. und K. Salmela-Aro (2005): Combining Work and Family Life – Life Satisfaction Among Married and Divorced Men and Women in Estonia, Finland and the UK, in: *European Psychologist*, Vol. 10, S. 309-319.
- Schoorman, F., Mayer, R. und J. Davis (2007): An Integrative Model of Organizational Trust – Past, Present, and Future, in: *Academy of Management Review*, Vol. 32, S. 344-354.
- Schorer, E. (1947): Allgemeine Steuerpsychologie, in: *FinanzArchiv*, Jg. 9, S. 338-368.
- Schubert, Ch. (2013): Politische Implikationen der Verhaltensökonomik, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 42, S. 84-89.

- Schwartz, R. und S. Orleans (1967): On Legal Sanctions, in: *University of Chicago Law Review*, Vol. 34, S. 274-300.
- Schwarz, N., Wänke, M. und H. Bless (1994): Subjective Assessment and Evaluation of Change – Some Lessons from Social Cognition Research, in: *European Review of Social Psychology*, Vol. 5, S. 181-210.
- Schweizer, M.E. und L.A. DeChurch (2001): Linking Frames in Negotiations – Gains, Losses and Conflict Frame Adoption, in: *The International Journal of Conflict Management*, Vol. 12, S. 100-113.
- Seidl, Ch. und S. Traub (2001): Taxpayers' Attitudes, Behavior, and Perception of Fairness, in: *Pacific Economic Review*, Vol. 6, S. 255-267.
- Selten, R. (1970): Ein Marktexperiment, in: Sauer mann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Tübingen, S. 33-98.
- Selten, R. und C. Berg (1970): Drei experimentelle Oligopolserien mit kontinuierlichem Zeitablauf, in: Sauer mann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Band 2, Tübingen, S. 162-221.
- Sherif, M. (1937): An Experimental Approach to the Study of Attitudes, in: *Sociometry*, Vol. 1, S. 90-98.
- Shiller, R.J. (2008): *The Subprime Solution*, Princeton.
- Sillamaa, M.A. (1999): Taxpayer Behavior in Response to Taxation – Comment and New Experimental Evidence, in: *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 18, S. 165-177.
- Simon, H.A. (1947): *Administrative Behavior*, New York.
- Simon, H.A. (1957): *Models of Man – Social and Rational*, New York et al.
- Simon, H.A. (1972): Theories of Bounded Rationality, in: McGuire, C.B. und R. Radner (Hrsg.), *Decision and Organization*, North-Holland, S. 161-176.
- Simon, H.A. (1978): Rationality as a Process and as a Product of Thought, in: *American Economic Review*, Vol. 68 (2), S. 1-16.
- Simon, H.A. (1979): Rational Decision-Making in Business Organizations, in: *American Economic Review*, Vol. 69, S. 493-513.
- Simonsohn, U. und G. Loewenstein (2006): Mistake #37 – The Impact of Previously Faced Prices on Housing Demand, in: *Economic Journal*, Vol. 116, S. 175-199.
- Slemrod, J.B. (1994): Fixing the Leak in Orkun's Bucket – Optimal Tax Progressivity When Avoidance Can be Controlled, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 55, S. 41-51.
- Smekal, Ch. und E. Theurl (1994)(Hrsg.): *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden.
- Smith, V.L. (2005): Behavioral Economics Research and the Foundations of Economics, in: *Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, S. 35-150.

- Snir, R. und I. Harpaz (2002): Work-Leisure Relations – Leisure Orientation and the Meaning of Work, in: *Journal of Leisure Research*, Vol. 34, S. 178-202.
- Snyder, M.L. und R.A. Wicklund (1976): Prior Exercise of Freedom and Reactance, in: *Journal of Experimental and Social Psychology*, Vol. 12, S. 120-130.
- Sorenson, P.B. (1999): Optimal Tax Progressivity in Imperfect Labour Markets, in: *Labour Economics*, Vol. 6, S. 435-452.
- Spicer, M.W. und L.A. Becker (1980): Fiscal Inequity and Tax Evasion – An Experimental Approach, in: *National Tax Journal*, Vol. 33, S. 171-175.
- Spicer, M.W. und S.B. Lundstedt (1975): A Reexamination of Taxpayer Behavior, Ohio State University.
- Spicer, M.W. und S.B. Lundstedt (1976): Understanding Tax Evasion, in: *Public Finance*, Vol. 31, S. 295-305.
- Stalder, I. (1992): Staatsverschuldung aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, Nürnberg.
- Stevenson, B. und J. Wolfers (2008): Happiness Inequality in the United States, IZA Discussion Paper 3624, Bonn.
- Stiglitz, J.E. und B. Schönfelder (1989): Finanzwissenschaft, 2. Auflage, München und Wien.
- Storbeck, O. (2010): Verhaltensökonomie – Die Stunde der Verführer, Zeit-Online vom 18. Mai 2010 (<http://www.zeit.de/wirtschaft/2010-05/wirtschaftswissenschaften>).
- Strack, F. und T. Mussweiler (1997): Explaining the Enigmatic Anchoring Effect - Mechanisms of Selective Accessibility, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, S. 437-446.
- Strotmann (2009): Vertrauen ist gut, Kontrolle nicht zwingend besser, in: Hochschule Pforzheim (Hrsg.), Konturen 2009, Pforzheim, S. 70-74.
- Strümpel, B. (1970): Die neue Fachdisziplin ‚Finanzpsychologie‘, in: Schmolders, G. (1970), Finanz- und Steuerpsychologie, Hamburg, S. 225-238.
- Sunstein, C., Kahneman, D., Schkade, D. und I. Ritov (2002): Predictably Incoherent Judgments, in: *Stanford Law Review*, Vol. 54, S. 1153-1215.
- Sunstein, C.S. (1999): Behavioral Law and Economics – A Progress Report, in: *American Law and Economics Review*, Vol. 1, S. 115-157.
- Sutter, M. und H. Weck-Hannemann (2003): Taxation and the Vail of Ignorance – A Real Effort Experiment on the Laffer Curve, in: *Public Choice*, Vol. 115, S. 217-240.
- Swenson, C. (1988): Taxpayer Behavior in Response to Taxation – An Experimental Analysis, in: *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 7, S. 1-28.

- Szende, P. (1932): Steuerpsychologie, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 93, S. 427-464.
- Tabellini, G. und A. Alesina (1990): Voting on the Budget Deficit, in: American Economic Review, Vol. 80, S. 37-49.
- Thaler, R. (1985): Toward A Positive Theory of Consumer Choice, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 1, S. 39-60.
- Thaler, R. (1988): Anomalies – The Ultimatum Game, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, S. 195-206.
- Thaler, R.H. (1992): The Winner's Curse – Paradoxes and Anomalies of Economic Life, New York.
- Thaler, R.H. und C.R. Sunstein (2012): Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt, 2. Auflage, Berlin.
- Theile, C. (1996): Die Belastungswirkung der Umsatzsteuer, in: Steuer und Wirtschaft, Jg. 73, S. 154-164.
- Thibaut, J.W. und H.H. Kelly (1959): The Social Psychology of Groups, New York.
- Tietz, R. und W. Weber (1980): Experimentelle Wirtschaftsforschung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart et al., S. 518-524.
- Todd, P. und G. Gigerenzer (2000): Précis of Simple Heuristics That Make Us Smart, in: Behavioral and Brain Science, Vol. 23, S. 727-780.
- Tollison, R.D. und R.E. Wagner (1980): Balanced Budget, Fiscal Responsibility, and the Constitution, Washington (DC).
- Torgler, B. (2003): Tax Morale and Institutions, WWZ-Discussion Paper 02-07, Basel.
- Torgler, B. (2004): Wirtschaftspolitische Erkenntnisse aus der Steuermoralforschung, in: Schaltegger, C.A. und S.C. Schaltegger (Hrsg.), Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Zürich, S. 165-176.
- Torgler, B. (2006): The Importance of the Faith – Tax Morale and Religiosity, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 61, S. 81-109.
- Torgler, B. (2008): What Do We Know About Tax Fraud? – An Overview of Recent Developments, in: Social Research, Vol. 75, S. 1239-1270.
- Torgler, B., Schaltegger, C.A. und M. Schaffner (2003): Is Forgiveness Divine? – A Cross-Cultural Comparison of Tax Amnesties, in: Swiss Journal of Economics and Statistics, Vol. 139, S. 375-396.
- Torgler, B. und F. Schneider (2009): The Impact of Tax Morale and Institutional Quality on the Shadow Economy, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 30, S. 228-245.
- Tversky, A. (1972): Elimination by Aspects – A Theory of Choice, in: Psychological Review, Vol. 79, S. 281-299.

- Tversky, A. und D. Kahneman (1974): Judgment and Uncertainty – Heuristics and Biases, in: Science, Vol. 185, S. 1124-1131.
- Tyler, T.R. (2006): Psychological Perspectives on Legitimacy and Legitimation, in: Annual Review of Psychology, Vol. 57, S. 375-400.
- Vogel, J. (1974): Taxation and Public Opinion in Sweden – An Interpretation of Recent Survey Data, in: National Tax Journal, Vol. 37, S. 499-514.
- Vohs, K., Mead, N. und M. Goode (2006): The Psychological Consequences of Money, in: Science, Vol. 314, S. 1154-1156.
- Wallschutzky, I.G. (1984): Possible Causes of Tax Evasion, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 5, S. 371-384.
- Wärenryd, K.E. und B. Walerud (1982): Taxes and Economic Behavior – Some Interview Data on Tax Evasion in Sweden, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 2, S. 187-211.
- Webley, P., Robben, H., Elffers, H. und D. Hessing (1991): Tax Evasion – An Experimental Approach, Cambridge.
- Weimann, J., Knabe, A. und R. Schöb (2012): Geld macht doch glücklich – Wo die ökonomische Glücksforschung irrt, Stuttgart.
- Weizsäcker, R.K.v. (1997): Finanzpolitik, in: Hagen, J.v., Welfens, P.J.J. und A. Börsch-Supan (Hrsg.), Springers Handbuch der Volkswirtschaftslehre, Bd. 2, Berlin et al., S. 123-180.
- Wellisch, D. (2000): Finanzwissenschaft – Teil III: Staatsverschuldung, München.
- Weltring, S. (1997): Staatsverschuldung als Finanzierungsinstrument des deutschen Vereinigungsprozesses, Frankfurt am Main et al.
- Wiegard, W. (1987): Was brachte – oder bringt – die Optimalsteuertheorie?, in: Rahmann, B. und O. Roloff (Hrsg.), Beschäftigungspolitik zwischen Abgabewiderstand und Ausgabenwachstum, Regensburg, S. 99-137.
- Windisch, R. (1981): 'Neue Finanztheorie' – Einführung in Modelle optimaler Besteuerung, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 10, S. 210-218.
- Wiswede, G. (1979): Soziologie abweichenden Verhaltens, Stuttgart.
- Wiswede, G. (2012): Einführung in die Wirtschaftspsychologie, 5. Auflage, München und Basel.
- Witte, E.H. und C. Mölders (2007): Einkommensteuergesetz – Begründung der vorhandenen Ausnahmetatbestände ethisch bedenklich, in: Wirtschaftspsychologie, Heft 3, S. 65-81.
- Wortmann, C.B. und J.W. Brehm (1975): Responses to Uncontrollable Outcomes – An Integration of Reactance Theory and the Learned Helplessness Model, in: Berkowitz, L. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 8, New York und London, S. 277-336.

- Yaniv, G. (1999): Tax Compliance and Advance Tax Payment – A Prospect Theory Analysis, in: National Tax Journal, Vol. 52, S. 753-764.
- Zimmermann, H. (1999): Ökonomische Rechtfertigung einer kontinuierlichen Staatsverschuldung, in: Henke, K.-D. (Hrsg.), Zur Zukunft der Staatsfinanzierung, Baden-Baden, S. 157-171.
- Zimmermann, H., Henke, K.-D. und M. Broer (2012): Finanzwissenschaft, 11. Auflage, München.