

Jörn Basel · Sylvia Manchen Spörri
(Hrsg.)

Angewandte Psychologie für die Wirtschaft

Arbeit – Konsum – Gesellschaft

 Springer

Hrsg.
Jörn Basel
Hochschule Luzern – Wirtschaft
Luzern, Schweiz

Sylvia Manchen Spörrli
Hochschule Luzern – Wirtschaft
Luzern, Schweiz

Flüchtige Moderne – flüssige Wirtschaftswelt?

Laut dem polnisch-britischen Soziologen Zygmunt Bauman leben wir in der „flüchtigen Moderne“. Damit meinte er einen Zustand ständiger Veränderung, Instabilität und Ungewissheit, der die heutige Gesellschaft kennzeichnet. Bauman entwickelte 2003 dieses Konzept, um die einzigartigen Herausforderungen und die Dynamik der postmodernen Ära zu erfassen. Unsere Zeit ist durch rasche Veränderungen in verschiedenen Lebensbereichen, in der Technologie, Kultur, Wirtschaft sowie in den sozialen Strukturen gekennzeichnet. Sie mögen jetzt einwenden: „Das ist doch nicht neu, das beschrieben schon die alten Griechen“. Die Binsenweisheit „Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung“ wird schließlich dem griechischen Philosophen Heraklit von Ephesos zugeschrieben.

Und doch passiert in diesen Jahrzehnten etwas, das noch nie zuvor dagewesen ist, und es ist dabei, die meisten unserer Lebenswelten zu transformieren. Nach Bauman befinden wir uns im Übergang von der „festen“ Moderne, deren stärkstes Symbol die „fordistische Fabrik“ war, zur „flüchtigen“ Moderne, in der sich soziale Formen so schnell auflösen, dass sie schon verflüssigt sind, während sie noch geformt werden.

Nehmen wir das Beispiel der Arbeitswelt: Nahmen viele Vorgesetzte vor wenigen Jahren noch fälschlicherweise an, dass ihre Angestellten die Überwachung vor Ort benötigen, damit sie effizient arbeiten, so wurden sie mit dem ersten Corona-Lockdown im Frühling 2020 eines Besseren belehrt. Nach einer erstaunlich kurzen Eingewöhnungszeit funktionierten die allermeisten Betriebe auch unter den außergewöhnlichen Umständen einer Pandemie.

Es war der Durchbruch des Homeoffice, der Videokonferenzen, der hybriden Zusammenarbeit. Eine solch radikale und rasche Umstellung der Arbeits- und Produktionsweise wäre zur Zeit der Industrialisierung nicht möglich gewesen. Zum einen fehlten die dazu nötigen Technologien, die uns heute weltumspannend untereinander vernetzen: Wir können heute arbeiten, ohne einen Fuß aus dem Haus setzen zu müssen.

Zum anderen fehlte damals das heute vorherrschende Gebot, flexibel und kreativ zu sein. Im Taylorismus wurden die Arbeiter und Arbeiterinnen angewiesen, sich möglichst auf ein Teilgebiet zu spezialisieren – etwa auf eine Montagearbeit am Fließband einer Autofabrik –, um eine größtmögliche Effizienz zu erreichen. Die Anweisung von oben hatte mehr Gewicht als Vorschläge von unten. Kreativität und Autonomie waren etwas für diejenigen Menschen, die sich diesen Luxus leisten konnten. Die Gebote der festen Moderne lauteten: Sei diszipliniert! Sei gehorsam! Bleib an deinem Platz! In der festen Welt hatte jede und jeder seinen Platz: Man übernahm meist den Beruf der Vorfahren und blieb seinem Arbeitgeber oft ein Leben lang treu.

In der flüchtigen Moderne hingegen ist die Veränderung die Norm. Zudem ist alles viel stärker mit allem verbunden als je zuvor. Diese globale Hypervernetzung führt neben anderen Faktoren zu Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und

ISBN 978-3-662-68558-7 ISBN 978-3-662-68559-4 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-68559-4>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über [▶ https://portal.dnb.de](https://portal.dnb.de) abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer-Verlag GmbH, DE, ein Teil von Springer Nature 2024

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeichnungsinhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Marion Kraemer
Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Das Papier dieses Produkts ist recyclebar.

Eigennutz oder Gemeinschaftssinn?

Macht und Vertrauenswürdigkeit der Behörden

Erich Kirchler

Inhaltsverzeichnis

- 1 Soziale Dilemmata – 258
 - 2 Kontrollen und Strafen – 260
 - 3 Psychologische Verhaltensdeterminanten – 261
 - 4 Fehlschläge von Kontrollen und Strafen – 261
 - 5 Macht der Behörden und Vertrauen – 263
 - 6 Strategien zur Förderung der Kooperationsbereitschaft – 265
- Literatur – 268

- Parguel, B., Benoit-Moreau, F., & Larceneux, F. (2011). How sustainability ratings might deter 'greenwashing': A closer look at ethical corporate communication. *Journal of Business Ethics*, 102(1), 13–28. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0901-2>.
- Parker, L. D. (2014). Corporate social accountability through action: Contemporary insights from British industrial pioneers. *Accounting, Organizations and Society*, 39(8), 632–659. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.aos.2014.10.001>.
- Pasewark, W. R., & Riley, M. E. (2010). It's a matter of principle: The role of personal values in investment decisions. *Journal of Business Ethics*, 93(2), 237–253. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0218-6>.
- Reichert, B. E., & Sohn, M. (2022). How corporate charitable giving reduces the costs of formal controls. *Journal of Business Ethics*, 176(4), 689–704. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04693-5>.
- Renneboog, L., ter Horst, J., & Zhang, C. (2011). Is ethical money financially smart? Nonfinancial attributes and money flows of socially responsible investment funds. *Journal of Financial Intermediation*, 20(4), 562–588. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2010.12.003>.
- Riedl, A., & Smeets, P. (2017). Why do investors hold socially responsible mutual funds? *The Journal of Finance*, 72(6), 2505–2550. ▶ <https://doi.org/10.1111/jof.12547>.
- Rodrigue, M., Magnan, M., & Boulianne, E. (2013). Stakeholders' influence on environmental strategy and performance indicators: A managerial perspective. *Management Accounting Research*, 24(4), 301–316. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.mar.2013.06.004>.
- Simnett, R., Vanstraelen, A., & Chua, W. F. (2009). Assurance on sustainability reports: An international comparison. *The Accounting Review*, 84(3), 937–967. ▶ <https://doi.org/10.2308/accr-2009-84-3-937>.
- Sohn, M., Sohn, W., Klaas-Wissing, T., & Hirsch, B. (2015). The influence of corporate social performance on employer attractiveness in the transport and logistics industry: Insights from German ju- ▶ <https://doi.org/10.1108/JPDLM-07-2014-0150>.
- Spiegel. (21. September 2015). *Abgas-Skandal: Volkswagen-Aktie verliert wegen abgas-skandals-13-prozent-a-1053918.html*.
- Statista. (2023). *Anteil von Bio-Lebensmitteln am Lebensmittelumsatz in Deutschland in den Jahren 2011 bis 2022*. ▶ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/360581/umfrage/markanteil-von-biolebensmitteln-in-deutschland/>.
- Stubbs, W., & Higgins, C. (2014). Integrated reporting and internal mechanisms of change. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1068–1089. ▶ <https://doi.org/10.1108/AAAJ-03-2013-1279>.
- Testa, F., Boiral, O., & Iraldo, F. (2018). Internalization of environmental practices and institutional complexity: Can stakeholders pressures encourage greenwashing? *Journal of Business Ethics*, 147(2), 287–307. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2960-2>.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). The framing of decisions and the evaluation of prospects. *Shir- ▶ [https://doi.org/10.1016/S0049-237X\(09\)70710-4](https://doi.org/10.1016/S0049-237X(09)70710-4)*.
- Walker, K., & Wan, F. (2012). The harm of symbolic actions and green-washing: Corporate actions and communications on environmental performance and their financial implications. *Journal of Business Ethics*, 109(2), 227–242. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1122-4>.
- Zahller, K. A., Arnold, V., & Roberts, R. W. (2015). Using CSR disclosure quality to develop social resilience to exogenous shocks: A test of investor perceptions. *Behavioral research in accounting*, 27(2), 155–177. ▶ <https://doi.org/10.2308/brria-51118>.

Insights

- Soziale Dilemmata sind Situationen, in denen die individuellen Interessen im Widerspruch zu den Interessen der Gruppe oder Gemeinschaft stehen.
- In sozialen Dilemmata sind Entscheidungen, zu kooperieren oder nicht zu kooperieren, Entscheidungen unter Unsicherheit. Je nach Kontrollwahrscheinlichkeit und drohenden Strafen bei eigenem Verhalten entscheiden sich nutzenmaximierende Menschen, für oder gegen die Gemeinschaft zu handeln.
- Kontrollen und Strafen sind Machsinstrumente der Behörde, die Kooperationsbereitschaft zum Teil erklären. Genauso wichtig ist das Vertrauen in die Behörde.
- Das „Slippery-Slope-Rahmenmodell“ beschreibt die Dynamik zwischen Macht und Vertrauen.

Einleitung

Wir stehen vor großen Herausforderungen. Laut dem Global Risk Report 2022 (World Economic Forum [WEF], 2022) zählen der Klimawandel und damit zusammenhängende extreme Wetterlagen, der Rückgang der Biodiversität mit folgenschweren Auswirkungen, Umweltverschmutzung und die Vernichtung von natürlichen Ressourcen zu den zehn schwerwiegendsten globalen Risiken in den kommenden Jahren. Zudem wird vor der Brüchigkeit der sozialen Kohäsion in vielen Ländern gewarnt. Infektionskrankheiten, die sich zu weltweiten Pandemien entwickeln können, stellen eine weitere Herausforderung dar. Die komplexen sozialen Probleme verschärfen sich zudem aufgrund des Verlustes der Lebensgrundlagen vor allem in wirtschaftlich armen Gebieten. Erschwerend kommen geopolitische Auseinandersetzungen und Kriege, wirtschaftliche Krisen, enorme Schulden und steigende Preise sowie verstärkter Fachkräftemangel hinzu, verbunden mit dem demografischen Wandel in vielen Ländern. Die westlichen Länder „müssen sich langfristig auf niedrige Wachstumsraten und kleiner werdende Verteilungsspielräume einstellen“, schreiben Goldschmidt und Küppers (2022, S. 12) und weiter: Werden die ökonomischen Spielräume kleiner, müssen wir verstärkt in den sozialen Zusammenhalt investieren. Die betroffenen Länder und auch die internationale Gemeinschaft müssen sich den Herausforderungen stellen und Lösungswege finden. „Länder“ und „internationale Gemeinschaft“ – das klingt ziemlich abstrakt. Tatsächlich sind *wir* selbst gemeint. Über die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen und über Lösungswege mögen Fachleute und Politikerinnen und Politiker diskutieren. Sie werden um Entscheidungen ringen, Kompromisse schließen und sich auf konkrete Maßnahmen einigen müssen. Zur Bewältigung der Herausforderungen müssen jedoch alle gemeinsam beitragen: die Politik, die öffentlichen Institutionen, Unternehmen und Medien und vor allem auch die Bürgerinnen und Bürger. Solidarität ist das Gebot, um den lokalen und globalen Herausforderungen erfolgreich begegnen zu können. Solidarität hält die Gesellschaft zusammen. Fairness, Kooperation und Altruismus sind die Grundpfeiler der Solidarität. Allerdings stehen diese konträr zur (egoistischen) Nutzenmaximierung, die als oberstes Ziel rational handelnder Individuen postuliert wird.

1 Soziale Dilemmata

Viele Herausforderungen stellen soziale Dilemmata (Dawes, 1980) dar. Ein soziales Dilemma ist eine Situation, in der die individuellen Interessen im Widerspruch zu den Interessen der Gruppe oder Gemeinschaft stehen. Konflikte zwischen der

Maximierung individueller und kollektiver Interessen bestehen, wenn sich beispielsweise Fahrgäste überlegen, ob sie eine Fahrkarte lösen oder den Preis des Tickets sparen und trotzdem öffentliche Verkehrsmittel nutzen; oder wenn in Zeiten einer Pandemie manche eine erfolgversprechende Impfung ablehnen, in der Annahme, viele andere würden sich impfen lassen und damit die Infektionswahrscheinlichkeit eindämmen. Wer seine Steuern nicht in voller Höhe bezahlt, gewinnt doppelt: zum einen den unterschlagenen Steuerbetrag und zum anderen können öffentliche Güter, die mit den Steuergeldern von vielen kooperierenden Steuerpflichtigen finanziert werden, trotzdem in Anspruch genommen werden. Betriebe, die sich weigern Filteranlagen zur Reduktion der Luftverschmutzung einzubauen, sparen nicht nur die nötigen Investitionsmittel, sondern profitieren als Trittbrettfahrer von sauberer Luft, wenn der überwiegende Teil der anderen nicht egoistisch handelt.

Wer in sozialen Dilemmata-Situationen nicht zum Gemeinwohl beiträgt, profitiert – sei es denn, die Mehrheit würde ihren Eigennutzen auf Kosten der Gemeinschaft maximieren. Dann könnten öffentliche Verkehrsmittel nicht finanziert werden, die Ansteckungsgefahr in Zeiten der Pandemie würde steigen, der Staat würde öffentliche Güter nicht zur Verfügung stellen können und die Umwelt würde schwer geschädigt werden. Letztlich würde egoistisches Handeln allen schaden.

Außer den sogenannten Beitragsdilemmata, wo jeder einen Beitrag für die Allgemeinheit leisten sollte, gibt es Spannungsfelder, in denen Einzelne zu viel von den gemeinsamen Gütern in Anspruch nehmen, sogenannte Nutzungsdilemmata. Die „Tragödie des Allmeinguts“ oder die „Allmendeklemme“ wurde von Garrett Hardin (1968) beschrieben, und Beispiele dafür finden sich dort, wo Ressourcen allen zur Verfügung stehen und viele versuchen, so viel Ertrag wie möglich zu erwirtschaften. Wenn im Freundeskreis die Restaurantrechnung zu gleichen Teilen gezahlt wird, profitiert der Einzelne bei der Bestellung teurer Speisen. Wenn viele in der Runde überlegen, wie sie ihren eigenen Nutzen maximieren können, dann zahlen am Ende alle mehr, als sie ausgeben wollten. Wenn Sozialleistungen im Übermaß in Anspruch genommen werden, auch von jenen, denen sie nicht zustehen, dann ist das Staatsbudget bald erschöpft und Unterstützung auch in sozialen Notfällen nicht möglich. Während der Corona-Pandemie boten viele Regierungen eine breite Palette an Hilfsinstrumenten an, um Unternehmen und Selbstständigen durch die Krise zu helfen und drohende gesamtwirtschaftliche Folgen abzuwehren (Alm et al., 2020). Bald wurde aber klar, dass finanzielle Hilfe auch dann kassiert wurde, wenn sie nicht notwendig war, und die Kosten der Überförderung von allen zu tragen sind. Die Schiefelage in diesem Nutzungsdilemma muss korrigiert werden, um Misstrauen zwischen den Akteuren im Staat zu vermeiden und zu verhindern, dass die Kooperationsbereitschaft erodiert.

Soziale Dilemmata bestehen nicht nur innerhalb von Gruppen, sondern auch zwischen Gruppen oder zwischen Ländern. Wenn sich beispielsweise manche Staaten für Klimaabkommen mit dem Ziel entscheiden, die Treibhausgasemissionen zu reduzieren und den Klimawandel einzudämmen, tragen sie hohe Investitionskosten, während die anderen die Ausgaben für die notwendigen Investitionen einsparen, aber die Vorteile einer besseren Umwelt allen global zugutekommen.

Soziale Dilemma-Situationen können gemeistert werden, wenn alle Beteiligten bereit sind zusammenzuarbeiten und ihre individuellen Interessen zugunsten der Gemeinschaft zurückzustellen. Wie kann verhindert werden, dass durch eigenütziges Verhalten letztlich allen geschadet wird? Die Bereitschaft zur Kooperation ist

fragil. Wenn angenommen werden muss, dass Menschen bestrebt sind, sich rational zu verhalten, mit dem Ziel, ihren Nutzen zu maximieren, dann müssen Verhaltensnormen verpflichtend für alle definiert und eingefordert werden. Die Befolgung der Normen – oder von Gesetzen, Geboten und Verbots – muss seitens der Gesellschaft und von staatlichen Institutionen kontrolliert werden und die Verletzung von Normen darf nicht ohne Konsequenzen bleiben.

2 Kontrollen und Strafen

Sind Kontrollen und Strafen die geeigneten Maßnahmen, um Kooperation sicherzustellen? Die Effizienz von Kontrollen und Strafen lässt sich anschaulich im Steuertext untersuchen. Ein Staat, der sich an den Bedürfnissen und Wünschen seiner Bürgerinnen und Bürger orientiert und versucht, deren Interessen bestmöglich zu vertreten, und der bestrebt ist, öffentliche Güter zu schaffen, die allen zugute kommen (z. B. Einrichtungen für Bildung, Gesundheit und Sicherheit, Verkehrswege und nicht zuletzt eine funktionierende öffentliche Verwaltung), benötigt finanzielle Ressourcen. Ein Großteil der Aufwendungen wird über Abgaben und Steuern finanziert. Es ist also notwendig, dass die Bürgerinnen und Bürger Steuern entrichten, und es ist wichtig, dass alle ihren fairen Beitrag leisten. Aber wer sich vor der Pflicht drückt, spart sein Geld und kommt trotzdem in den Genuss der öffentlichen Güter.

Die Entscheidung, Steuern zu zahlen oder nicht, ist eine Entscheidung unter Unsicherheit. Während die Entscheidung zur korrekten Zahlung den sicheren „Verlust“ der Steuerschuld bedeutet, behalten unehrliche Steuerpflichtige ihren Anteil und verfügen nicht nur über ihr Nettoeinkommen, sondern auch über den hinterzogenen Betrag. Allerdings riskieren sie bei einer Kontrolle, dass sie nicht nur die fällige Steuer nachzahlen, sondern auch eine Strafe, sodass sie letztlich weniger zur Verfügung haben als ihr Nettoeinkommen. Was also tun?

Laut der ökonomischen Theorie des kriminellen Handelns (G. S. Becker, 1968) und ihrer Übertragung auf das Steuerverhalten (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973) wägen Steuerpflichtige Kosten und Nutzen der Alternativen „Zahlen“ oder „Nicht-Zahlen“ gegeneinander ab und entscheiden sich für die attraktivere Alternative. Wenn die Wahrscheinlichkeit effizienter Kontrollen gering ist und Strafen milde sind, dann zahlt es sich aus, Steuern zu hinterziehen. Ist die Wahrscheinlichkeit einer Prüfung hoch und drohen harte Strafen, dann ist Ehrlichkeit angeregt. Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafe sind also die Werkzeuge, um Kooperation im Steuerdilemma zu fördern oder zu erzwingen.

Empirische Studien belegen, dass Kontrollen und Strafen gegen Steuerhinterziehung wirken. Zahlreiche Experimente wurden in Labors oder im Feld durchgeführt (Kirchner, 2007). Bereits in den 1970er Jahren wurden Laborexperimente konzipiert, in welchen die Studienteilnehmenden eine Arbeit verrichten mussten, für die sie entlohnt wurden, oder sie stellten sich vor, für eine Arbeit bezahlt worden zu sein. Sie erhielten ihren Bruttolohn und mussten Steuern entrichten. Dabei wurde nicht nur die Höhe der Steuern variiert, sondern auch die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung und von Strafen im Falle entdeckter Hinterziehung. In einem Experiment von Friedland et al. (1978) wurden die Prüfungswahrscheinlichkeit und die Strafhöhe sowie die Steuerrate variiert und deren Einfluss auf das deklarierte Einkom-

men erfasst. Wie hypothetisch angenommen, stieg die Steuerehrlichkeit mit zunehmenden Kontrollen und Strafen. Damit aber Strafen auch wirksam sind, müssen sie als *Strafe* empfunden werden. Wenn beispielsweise das Management von Kinderbetreuungszentren sich Strategien überlegt, Eltern dazu zu bewegen, ihre Kinder pünktlich abzuholen, dann kann eine geringe monetäre „Strafe“ als Preis für eine längere Betreuungzeit aufgefasst werden, und die Eltern holen ihre Kinder nicht nur weiterhin zu spät ab, sondern dann ohne Schuldgefühl, weil sie für ihre Verspätung bezahlen (Gneezy & Rustichini, 2000). Üblicherweise werden Steuerstrafen nach dem hinterzogenen Betrag bemessen. Wirksamer wäre aber die Bemessung einzelner finanzieller Strafe nach dem Einkommen oder Vermögen der nicht kooperativen Steuerpflichtigen, oder anstelle monetärer Strafen könnten Reputationsschäden oder Freiheitsentzug wirken (Muehlbacher et al., 2007). Die Wirkung von Kontrollen und Strafen scheint nicht so klar und direkt zu sein, wie theoretisch angenommen.

Außerdem erklären Kontrollen und Strafen nur unzureichend die allgemein hohe Kooperationsbereitschaft in der Gemeinschaft.

3 Psychologische Verhaltensdeterminanten

Alm et al. (2012) fassen Determinanten der Steuerehrlichkeit zusammen und listen neben ökonomischen auch eine Reihe nichtökonomischer Variablen auf. Neben der Prüfungswahrscheinlichkeit, Art und Höhe von Strafen, Grenzsteuersatz, Einkommen der Steuerpflichtigen, Möglichkeiten zur Steuervermeidung oder -hinterziehung sind die psychologischen Variablen, die in Tab. 1 gelistet sind, verhaltensbestimmend.

Auch wenn die Variablen in Tab. 1 im Steuerkontext untersucht sind und ihr Einfluss auf das Verhalten empirisch weitgehend bestätigt werden konnte (Kirchner, 2007), kann doch angenommen werden, dass in den meisten oben genannten sozialen Dilemma-Situationen Prüfungen und Strafen, Komplexität der Verhaltensregeln, Einstellungen und Moral, persönliche, soziale und gesellschaftliche Normen und Fairnessüberlegungen wichtig sind. Wie schon betont, dürfte der Einfluss der Kontrollwahrscheinlichkeit und der Strafen auf das Verhalten komplexer sein, als ursprünglich angenommen, und manchmal scheint es, dass Kontrollen und Strafen das Gegenteil dessen bewirken, was bezweckt wird.

4 Fehlschläge von Kontrollen und Strafen

Kontrollen und Strafen können manchmal den intendierten Auswirkungen entgegengesetzte Folgen haben. Beispielsweise können Prüfungen nach hinten losgehen, wenn sie zu oft eingesetzt werden (Mendoza et al., 2015) oder wenn die Prüfung in einem Klima wechselseitigen Misstrauens stattfindet und Prüfungsergebnisse als ungerecht erlebt werden und Angst und Ärger hervorrufen (Erard et al., 2019).

Mendoza et al. (2015) untersuchten den Zusammenhang zwischen Prüfungsintensität und Steuerverhalten in über 50 Staaten und über einen längeren Zeitraum. Außerdem der geschätzten Steuerhinterziehung und Prüfungsintensität wurden eine Reihe

Tab. 1 Psychologische Faktoren des Steuerverhaltens. (Nach Alm et al., 2012, S. 138)

Komplexität des Steuerrechts	Das Steuerrecht ist komplex, und auch bei hoher Motivation zur Steuerehrlichkeit können Angaben fehlerhaft oder strifrig sein
Einstellungen/Steuermoral	Einstellungen zur Regierung und zum Staat, zu Steuern und den Finanzbehörden sowie zu Steuermeidung und -hinterziehung wirken auf das Verhalten. Solche Einstellungen werden oft als Grundlage der Steuermental gesehen. Die Messung von Einstellungen ist ähnlich der Messung der Steuermoral
Normen	
Persönliche Normen	Persönliche Normen sind verinnerlichte Werte, die persönliche Tendenz zur Befolgung von Gesetzen. Oft sind religiöse Überzeugungen mit persönlichen Normen verbunden
Soziale Normen	Soziale Normen sind die im sozialen Umfeld geltenden Regeln und Werte, an denen sich viele Menschen orientieren
Gesellschaftliche Normen	Gesellschaftliche Normen beziehen sich auf die Werte der Gesellschaft und die Gesetze im Land
Gerechtigkeit	
Verteilungsgerechtigkeit	Verteilungsgerechtigkeit bezieht sich auf das Verhältnis zwischen der Steuerlast und den öffentlichen Gütern, an denen Steuerpflichtige teilhaben können. Es geht also um die Balance zwischen Geben und Nehmen. Dabei wird zwischen horizontaler Fairness (Steuerbelastung einer Person im Vergleich zu anderen mit vergleichbarem Einkommen) und vertikaler Fairness (Steuerbelastung einer Person im Vergleich zu anderen, die mehr oder weniger verdienen oder ein geringeres oder höheres Vermögen haben) unterschieden. Zudem wird die Steuerlast mit der Verfügbarkeit öffentlicher Güter verglichen
Verfahrensgerechtigkeit	Verfahrensgerechtigkeit bezieht sich auf die Fairness von Entscheidungsverfahren. Wichtige Bestandteile der Verfahrensgerechtigkeit sind Professionalität und Kompetenz der Behörde, Integrität und Umsicht im Umgang mit den Steuerpflichtigen, Wohlwollen und Wertekongruenz, Transparenz der Verfahren, Kohärenz und Neutralität sowie das Recht, angehört zu werden
Retributive Gerechtigkeit	Retributive Gerechtigkeit bezieht sich auf die Angemessenheit der Art und Höhe von Strafen im Falle von Regelverletzungen

weiterer Merkmale berücksichtigt (z. B. Bruttosozialprodukt, Vertrauen in die Regierung, Strafen im Falle eines Vergehens). In Abb. 1 ist der Zusammenhang zwischen Prüflingensintensität und Steuerhinterziehung dargestellt. Was sich zeigt, ist überraschend: Steuerunehrlichkeit wurde nicht nur bei geringer Prüflingensintensität festgestellt, sondern auch in Ländern, wo die Prüflingensintensität überdurchschnittlich hoch war. Bei niedriger Prüflingensintensität sind Steuerpflichtige wahrscheinlich der Meinung, dass ihre Unehrlichkeit ohnehin nicht entdeckt wird und sie keine Strafe riskieren. Aber in Ländern mit sehr vielen Kontrollen werden häufig auch kooperative Bürgerinnen und Bürger geprüft; die Prüfungen werden als Signal des Misstrauens interpretiert, was Misstrauen aufseiten der Pflichten bewirkt und die Bereitschaft zur Kooperation unterminiert.

S. Beer et al. (2015, 2017) stellten bei US-amerikanischen Selbstständigen fest, dass Betriebsprüfungen einen positiven langfristigen Einfluss auf die Compliance

Steuerhinterziehung

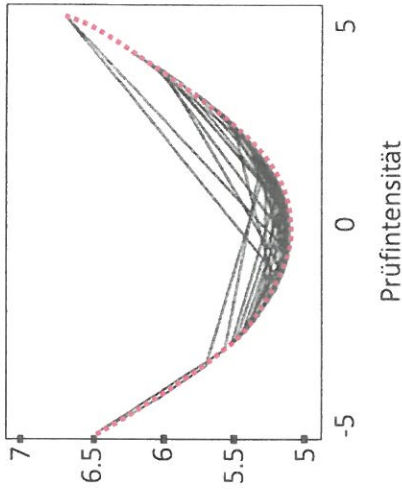


Abb. 1 Zusammenhang zwischen Prüflingensintensität und Hinterziehungshöhe in verschiedenen Staaten. (Nach Mendoza et al., 2015, S. 290)

der Steuerpflichtigen haben, wenn diese ihr Einkommen und ihre Ausgaben falsch deklariert hatten. Steuerpflichtige, denen bei einer Prüfung korrektes Steuerverhalten bescheinigt wurde, meldeten jedoch in den Folgejahren weniger zu versteuernde Gewinne. Gemmill und Ratto (2012) berichten von ähnlichen Effekten: Stichprobenartige Steuerprüfungen führen zu geringerer Compliance bei Steuerpflichtigen, die sich gesetzeskonform verhalten haben. Vielleicht schätzen diese Steuerpflichtigen die Wahrscheinlichkeit zukünftiger Betriebsprüfungen falsch ein und meinen, die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Kontrolle würde sinken (Kastlunger et al., 2009; Mittone et al., 2017), oder sie erleben Prüfungen als Ausdruck von Misstrauen, als zeit- und kostenaufwendig und ärgerlich. Deshalb könnte die Kooperationsbereitschaft in den Folgejahren sinken (Lederman, 2019). Ein niederländisches Forscherteam kommt zu ähnlichen Erklärungen (Mooijman et al., 2017). Die Motivation zur Compliance scheint abzunehmen, weil Kontrollen Misstrauen signalisieren und das Vertrauen in die Behörde sinkt. Es scheint also, dass Prüfungen und Strafen wirksame Machtinstrumente der Behörden sind, aber dass sie mit Bedacht eingesetzt werden müssen und dass das Vertrauen in die Behörde genauso wichtig ist.

5 Macht der Behörden und Vertrauen

Das Zusammenspiel verschiedener Akteure im Staat ist komplex. Bürgerinnen und Bürgern, Unternehmen, Medien, Behörden und die politisch Verantwortlichen interagieren miteinander, und abhängig vom Interaktionsklima wird solidarisch gehandelt oder nicht. Im Steuerkontext kann Solidarität und Kooperation dann erwartet werden, wenn die Akteure einander vertrauen. Das Vertrauen der Steuerpflichtigen basiert vor allem auf

- den Einstellungen, die Menschen zu Steuern, zum Staat und zur Politik haben,
- dem Wissen über Regeln und der Kenntnis von Gesetzen,
- der Überzeugung, andere würden auch kooperieren,
- der Wahrnehmung fairer Verteilung von Pflichten und Vorteilen sowie
- als fair erlebten Verfahren.

Wenn das wechselseitige Vertrauen hoch ist und ein synergistisches Interaktionsklima besteht, dann wird auch die Bereitschaft zur Kooperation und damit zu ehrlichem Steuerverhalten groß sein. Bei geringem Vertrauen, in einem antagonistischen Interaktionsklima, steht der Eigennutz und nicht die Gemeinschaft im Vordergrund. Kooperation kann allenfalls erzwungen werden. Das Interaktionsklima ist ausschlaggebend dafür, ob Kooperation freiwillig erfolgt oder erzwungen werden muss.

Wenn die Kooperationsbereitschaft gering ist, muss sie erzwungen werden, um öffentliche Güter finanzieren zu können. Kooperation wird durch die Machtinstrumente der Autoritäten durchgesetzt. Kontrollen und Sanktionen sind die wichtigsten Instrumente, um sicherzustellen, dass alle im Sinne des Kollektivs handeln.

Im „Slippery-Slope-Rahmenmodell“ (Kirchner, 2007; Kirchner et al., 2008; Kirchner et al., 2014) wird das Zusammenspiel von Macht und Vertrauen beschrieben (Abb. 2). Vereinfacht besagt das Modell, dass mittels Kontrollen und Strafen Kooperation erzwungen werden kann, während mit zunehmendem Vertrauen in die

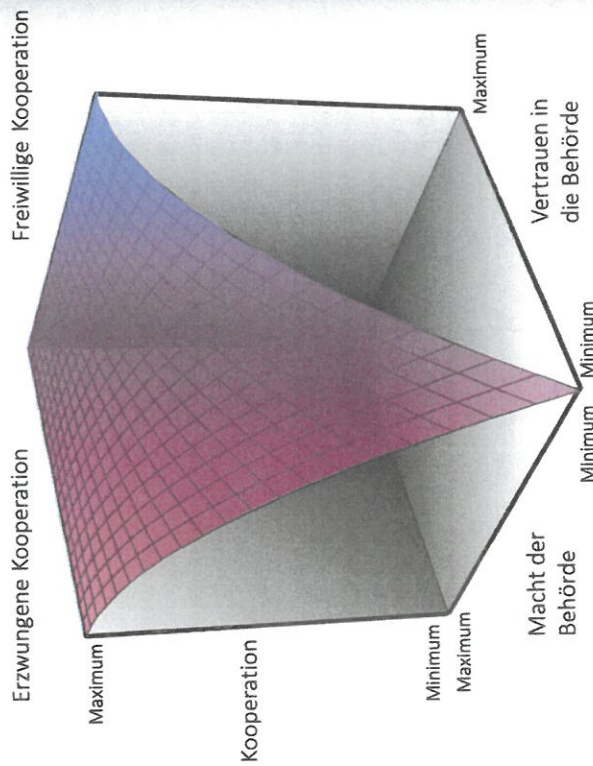


Abb. 2 „Slippery-Slope-Rahmenmodell“. (Nach Kirchner, 2007; Kirchner et al., 2008, S. 212)

Behörden und anderen Akteure im Staat freiwillig kooperiert wird und egoistische Motive den kollektiven weichen. Macht und Vertrauen wurden anfänglich als Antagonisten gesehen, wobei mit zunehmender Macht das Vertrauen schwindet. Empirische Studien legen jedoch nahe, dass in einem gut funktionierenden Staat die Kooperationsbereitschaft steigt, wenn Macht und Vertrauen groß sind. Wenn Macht auf Vertrauen aufbaut, dann können selbst Zwang und harte Strafen für die Nichtbefolgung von Regeln und Gesetzen das Vertrauen in der Bevölkerung weiter stärken und die Kooperationsbereitschaft im Staat erhöhen.

Das Wechselspiel zwischen Macht und Vertrauen erscheint auf den ersten Blick widersprüchlich. Dieser Widerspruch löst sich aber in sozialen Dilemmata-Situationen schnell auf. Wenn eine Gemeinschaft ihr Zusammenleben verhandelt und Kooperation zur verbindlichen Regel wird, dann gefährden einzelne Gruppenmitglieder, die ihren Eigennutz auf Kosten der Allgemeinheit maximieren, die verhandelten Werte. Je häufiger egoistisches Verhalten Einzelner beobachtet wird, umso mehr werden anfänglich kooperative Mitglieder auch ihren eigenen Nutzen zu maximieren versuchen, um nicht letztlich als Betrogene dazustehen, bis schließlich das System der Kooperation kippt. Deshalb ist es wichtig, dass kontrolliert und unsolidarisches Verhalten streng geahndet wird. Allerdings dürfen Kontrollen nicht nach dem Zufallsprinzip erfolgen und kooperative Mitglieder „verdächtigen“, sondern müssen gezielt gegen Trittbrettfahrende eingesetzt werden. Wenn dies gelingt, dann müssen sich kooperative Mitglieder nicht vor Kontrollen fürchten, sondern können sie als Strategie zum Schutz von Kooperationswilligen vor der Ausbeutung durch Trittbrettfahrende erleben.

Die Dynamik zwischen Macht und Vertrauen im Steuerkontext lässt sich auf viele Situationen im Staat und in Organisationen übertragen (Wahl et al., 2023). Solidarität und Kooperation sind Werte, die geschützt werden müssen. Egoistisch handelnde Personen müssen daran gehindert werden, das System auszubeuten, damit kooperativ handelnde vor Schäden geschützt sind.

6 Strategien zur Förderung der Kooperationsbereitschaft

Was muss unternommen werden, um die Kooperationsbereitschaft im Staat im Allgemeinen und bezogen auf Steuerehrlichkeit im Besonderen zu fördern? Generell muss ein Klima des wechselseitigen Vertrauens zwischen allen Akteuren geschaffen und stabilisiert werden. Dann ist es notwendig, dass die Behörden professionell arbeiten, die Mitarbeitenden Expertise in ihrem Arbeitsfeld besitzen und ihnen genügend Mittel zur Verfügung stehen, um professionell und gezielt Kontrollen durchzuführen. Unsolidarisches Verhalten muss bestraft werden, sodass es sich für Trittbrettfahrer nicht lohnt, ihren Eigennutz auf Kosten der Gemeinschaft zu maximieren. Kurz: Vertrauen ist die Basis für Kooperation, und Macht – in Form von Expertise und Professionalität, aber auch Zwang – unterbindet eigennützigen Opportunismus.

Ausgehend von praktischen Empfehlungen im Steuerkontext (Alm & Torgler, 2011; James et al., 2003) lassen sich allgemeine Empfehlungen zur Stärkung der Kooperation in sozialen Dilemmata-Situationen ableiten:

1. Verhaltensregeln (z. B. Gesetze, Gebote, Verbote) müssen so gestaltet sein, dass sie der Förderung des Gemeinwohls dienen und ihre Ziele von den Mitgliedern der Gruppe oder Gemeinschaft befürwortet werden.
2. Verhaltensregeln müssen klar formuliert sein, sodass sie klar verständlich sind. Steuergesetze sind häufig äußerst kompliziert, mit vielen Ausnahmen und mit Interpretationsspielraum. Deshalb sollte überlegt werden, ob anstelle einer Fülle von Regeln nicht Verhaltensgrundsätze formuliert werden.
3. Die Kontrolle der Befolgung der Verhaltensregeln ist notwendig. Behörden und deren Mitarbeitende müssen professionell geschult sein. Die Expertise bezieht sich dabei nicht nur auf die Kenntnis der geltenden Verhaltensregeln, sondern auch auf das Wissen, dass Menschen unterschiedlich sind, unterschiedliche motivationale Tendenzen aufweisen und trotz bester Absicht Fehler machen können. Im Steuerkontext unterscheidet Braithwaite (2003) fünf motivationale Muster, die von hohem Commitment bis zur Abkehr von der Gemeinschaft reichen. Zudem werden im Steuerkontext Fehler beobachtet, die von Missverständnissen und Fehlinterpretationen bis hin zu intendierter Hinterziehung reichen. Kontrollen und Strafen dürfen die Motivationsmuster und Absichten nicht ignorieren.
4. Kontrollen müssen effizient und effektiv sein und Strafen müssen als Strafe erlebt werden. Deshalb ist weder die Art noch die Höhe von Strafen unerheblich. In manchen Fällen kann die Verordnung von Arbeit für die Gemeinschaft, die Veröffentlichung des Fehlverhaltens und damit einhergehend ein Reputations-schaden oder gar Freiheitsentzug weitaus stärker wirken als eine Geldstrafe.
5. Kooperation muss zur verbindlichen sozialen Norm werden. Deshalb ist es wichtig zu kommunizieren, dass der Großteil der Gruppe oder Gemeinschaft kooperativ handelt.
6. Gerechtigkeit ist von größter Bedeutung, sowohl Verteilungs- und Verfahrens- als auch Vergeltungsgerechtigkeit. Zum einen muss klar sein, wer welche Lasten trägt und welche Vorteile genießt, und die Relationen müssen als fair akzeptiert werden. Zum anderen müssen Prozesse und Verfahren als fair empfunden werden. Nach Leventhal (1980) müssen Verfahren bestimmten Regeln genügen:
 - a) Konsistenzregel: Festgelegte Regeln müssen unabhängig von Person oder Zeit konsistent sein; niemand darf bevorzugt oder benachteiligt werden.
 - b) Unvoreingenommenheitsregel: Interessen und Parteilichkeit von Entscheidungsbefugten müssen vermieden werden.
 - c) Genauigkeitsregel: Alle relevanten Informationsquellen müssen ausgeschöpft werden, um eine Entscheidung basierend auf verlässlichen und vollständigen Informationen zu treffen.
 - d) Korrekturmöglichkeitenregel: Anpassungen und Revisionen von Entscheidungen müssen möglich sein, falls nachträglich Fehler bemerkt werden.
 - e) Repräsentativitätsregel: Interessen und Meinungen aller vom Entscheidungsprozess Betroffenen sind zu berücksichtigen.
 - f) Regel der ethischen Vertretbarkeit: Die angewandten Verfahren müssen mit den kulturellen und ethischen Werten der Gruppe oder Gemeinschaft vereinbar sein.

2 Fazit

Wir stehen vor großen Herausforderungen: ökologischen, sozialen, gesundheitsbedrohenden und wirtschaftlichen. Diese sind nur gemeinsam zu meistern, durch solidarisches Handeln, Kooperation und Fairness. Viele der Herausforderungen lassen sich als soziale Dilemmata beschreiben, in welchen das Ziel, den Eigennutz zu fördern, mit dem Ziel, den Nutzen für die Gemeinschaft zu fördern, kollidiert. Deshalb muss in sozialen Dilemmata-Situationen eigennütziges Verhalten auf Kosten der Allgemeinheit verhindert werden.

Verbindliche Verhaltensregeln müssen formuliert und durchgesetzt werden. Kontrollen und Strafen sind starke Machtmittel zur Stabilisierung von Kooperation. Aber Kontrollen und Strafen können den beabsichtigten Auswirkungen entgegengesetzte Folgen haben, und sie erklären Kooperation nur zum Teil. Wesentliche psychologische Faktoren betreffen die Einstellungen und die Moral der Mitglieder einer Gruppe oder Gemeinschaft, ihre Normen und Gerechtigkeitsvorstellungen. Die psychologischen Faktoren bilden die Grundlage für wechselseitiges Vertrauen in der Gruppe oder Gemeinschaft. Im „Slippery-Slope-Rahmenmodell“ wird das Wechselspiel zwischen Macht und Vertrauen beschrieben; unter anderem davon lassen sich Strategien zur Förderung der Kooperation in sozialen Dilemmata-Situationen ableiten, die sich auf die vereinbarten Verhaltensregeln beziehen, auf die Art von Kontrollen und Strafen, auf die Expertise der kontrollierenden Behörde, auf soziale Normen und die wahrgenommene Gerechtigkeit von Lasten und Vorteilen sowie Verfahren.

Dank Ich danke Dr. Gisela Kirchner und Dr. Erwin Kirchner für kritische Kommentare und Verbesserungsvorschläge einer vorherigen Version des Beitrags.

Schlüsselbegriffe

- **Soziales Dilemma:** Konflikt zwischen individuellen und gemeinschaftlichen Interessen.
- **Macht der Behörde:** Kontrollen und Strafen als Instrumente, um Kooperation zu erzwingen.
- **Vertrauen in die Behörde:** Resultat des Wissens über und der Einstellungen zu Behörden, den Zielen der Gemeinschaft und Verhaltensregeln, sozialen Normen und Gerechtigkeitsleben.
- **„Slippery-Slope-Rahmenmodell“:** ökonomisch-psychologisches Konzept zur Beschreibung der Kooperation zwischen Behörden und Bürgern, welches im Kontext der Steuerpsychologie entwickelt wurde.

2 Verständnisfragen

1. In welcher Weise stellen gemeinsam zu bewältigende Herausforderungen im Staat ein soziales Dilemma dar?
2. Wie wirken Kontrollen und Strafen in Entscheidungen unter Unsicherheit (z. B. ehrlich Steuern zu entrichten oder nicht)? Welche nicht intendierten Effekte können auftreten, wenn zu viele Kontrollen stattfinden beziehungsweise Strafen nicht als Strafe empfunden werden?

3. Wie kann das Wechselspiel zwischen Macht der Behörde und Vertrauen in die Behörde in Bezug auf Kooperationsbereitschaft der Bürgerinnen und Bürger beschrieben werden?
4. Welche Maßnahmen zur Förderung der Kooperationsbereitschaft lassen sich aus dem „Slippery-Slope-Rahmenmodell“ ableiten?

Literatur

- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, *1*(3-4), 323-338. ▶ [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2).
- Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, *101*(4), 635-651. ▶ <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0761-9>.
- Alm, J., Blaufus, K., Fochmann, M., Kirchler, E., Mohr, P. N. C., Olson, N. E., & Torgler, B. (2020). Tax policy measures to combat the SARS-CoV-2 pandemic and considerations to improve tax compliance: A behavioral perspective. *FinanzArchiv*, *76*(4), 396. ▶ <https://doi.org/10.1628/fa-2020-0014>.
- Alm, J., Kirchler, E., & Muehlbacher, S. (2012). Combining psychology and economics in the analysis of compliance: From enforcement to cooperation. *Economic Analysis and Policy*, *42*(2), 133-151. ▶ [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(12\)50016-0](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(12)50016-0).
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, *76*(2), 169-217. ▶ <http://www.jstor.org/stable/1830482>.
- Beer, S., Kasper, M., Kirchler, E., & Erard, B. (2017). Do audits deter future noncompliance? Evidence on self-employed taxpayers. In *6th Annual IRS-TPC Joint Research Conference on Tax Administration*. Symposium im Rahmen der Tagung von IRS (S. 9-11). ▶ <https://www.irs.gpub/irs-sof/16res-convkirchler.pdf>.
- Beer, S., Kasper, M., Kirchler, E., & Erard, B. (2015). *Audit impact study: Taxpayer advocate service annual report to Congress*. ▶ <https://www.iaxpayradvocate.irs.gov/reports/2015-annual-report-to-congress/full-report/>.
- Braithwaite, V. (Hrsg.) (2003). *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion*. Ashgate.
- Dawes, R. M. (1980). Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology*, *31*(1), 169-193. ▶ <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.001125>.
- Erard, B., Kasper, M., Kirchler, E., & Olsen, J. (2019). What Influence do IRS Audits Have on Taxpayer Attitudes and Perceptions? Evidence from a National Survey. *TAS Research and Related Studies* (78-130). ▶ https://taxpayeradvocate.irs.gov/Media/Default/Documents/2018-ARC/ARC18_Volume2_04_InfluenceAudits.pdf.
- Friedland, N., Maital, S., & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, *10*(1), 107-116. ▶ [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(78\)90008-7](https://doi.org/10.1016/0047-2727(78)90008-7).
- Gemmel, N., & Ratto, M. (2012). Behavioral responses to taxpayer audits: Evidence from random taxpayer inquiries. *National Tax Journal*, *65*(1), 33-58. ▶ <https://doi.org/10.17310/njt.2012.1.02>.
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). A fine is a price. *The Journal of Legal Studies*, *29*(1), 1-17. ▶ <https://doi.org/10.1086/468061>.
- Goldschmidt, N., & Küppers, A. (2022). Ökonomie der Versöhnung: Wirtschaftlicher Erfolg und sozialer Zusammenhalt gehören zusammen. In *Impulse 2023* (S. 12-13). Roman Herzog Institut (RHI). ▶ https://www.romanherzoginstitut.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/Impulse_2023/RHI-Impulse_2023_Ökonomie_der_Versöhnung_Nils_Goldschmidt_Arnd_Küppers.pdf.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, *162*(3859), 1243-1248. ▶ <https://doi.org/10.1126/science.162.3859.1243>.
- James, S., Hasseldine, J. D., Hite, P. A., & Toumi, M. (2003, December). *Tax compliance policy: An international comparison and new evidence on normative appeals and auditing* [Paper presented at the ESRC Future Governance Workshop]. Institute for Advanced Studies, Vienna, Austria.
- Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L., & Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. *Journal of Economic Psychology*, *30*(3), 405-418. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.10.004>.
- Kirchler, E. (2007). The economic psychology of tax behavior. *Cambridge University Press*. ▶ <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238>.
- Kirchler, E., Kogler, C., & Muehlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: From deterrence to defiance. *Current Directions in Psychological Science*, *23*(2), 87-92. ▶ <https://doi.org/10.1177/0963721413516975>.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, *29*(2), 210-225. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.004>.
- Lederman, L. (2019). Does enforcement reduce voluntary tax compliance? *Brigham Young University Law Review Collections*, *2018*(3), 623-693. ▶ <https://digitalcommons.law.byu.edu/lawreview/vol2018/iss3/6/>.
- Leventhal, G. S. (1980). What should be done with equity theory? In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Hrsg.), *Social exchange* (S. 27-55). Springer US. ▶ https://doi.org/10.1007/978-1-4613-3087-5_2.
- Mendoza, J. P., Wielhouwer, J., & Kirchler, E. (2015). The backfiring effect of auditing on tax compliance. *SSRN Journal*.
- Mittone, L., Panebianco, F., & Santoro, A. (2017). The bomb-crater effect of tax audits: Beyond the misperception of chance. *Journal of Economic Psychology*, *61*, 225-243. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.04.007>.
- Mooijman, M., van Dijk, W. W., van Dijk, E., & Ellemers, N. (2017). On sanction-goal justifications: How and why deterrence justifications undermine rule compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *112*(4), 577-588. ▶ <https://doi.org/10.1037/pspi0000084>.
- Muehlbacher, S., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2007). Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommens in der Strafbemessung. *Wirtschaftspsychologie*, *9*, 116-121.
- Srinivasan, T. N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, *2*(4), 339-346. ▶ [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(73\)90024-8](https://doi.org/10.1016/0047-2727(73)90024-8).
- Wahl, I., Brügger, M., & Walenta, C. (2023). Effects of teleworkers' perceptions of superiors' power and trust on their working behavior: An application of the slippery slope model. *International Journal of World Economic Forum* (WEF). (2022). *The global risks report 2022*. Insight report, 17th ed. ▶ <https://wef.ch/risks22>.

- Kirchler, E., Kogler, C., & Muehlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: From deterrence to defiance. *Current Directions in Psychological Science*, *23*(2), 87-92. ▶ <https://doi.org/10.1177/0963721413516975>.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, *29*(2), 210-225. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.004>.
- Lederman, L. (2019). Does enforcement reduce voluntary tax compliance? *Brigham Young University Law Review Collections*, *2018*(3), 623-693. ▶ <https://digitalcommons.law.byu.edu/lawreview/vol2018/iss3/6/>.
- Leventhal, G. S. (1980). What should be done with equity theory? In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Hrsg.), *Social exchange* (S. 27-55). Springer US. ▶ https://doi.org/10.1007/978-1-4613-3087-5_2.
- Mendoza, J. P., Wielhouwer, J., & Kirchler, E. (2015). The backfiring effect of auditing on tax compliance. *SSRN Journal*.
- Mittone, L., Panebianco, F., & Santoro, A. (2017). The bomb-crater effect of tax audits: Beyond the misperception of chance. *Journal of Economic Psychology*, *61*, 225-243. ▶ <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.04.007>.
- Mooijman, M., van Dijk, W. W., van Dijk, E., & Ellemers, N. (2017). On sanction-goal justifications: How and why deterrence justifications undermine rule compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *112*(4), 577-588. ▶ <https://doi.org/10.1037/pspi0000084>.
- Muehlbacher, S., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2007). Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommens in der Strafbemessung. *Wirtschaftspsychologie*, *9*, 116-121.
- Srinivasan, T. N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, *2*(4), 339-346. ▶ [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(73\)90024-8](https://doi.org/10.1016/0047-2727(73)90024-8).
- Wahl, I., Brügger, M., & Walenta, C. (2023). Effects of teleworkers' perceptions of superiors' power and trust on their working behavior: An application of the slippery slope model. *International Journal of World Economic Forum* (WEF). (2022). *The global risks report 2022*. Insight report, 17th ed. ▶ <https://wef.ch/risks22>.