



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

„Die Macht der Steuerbehörde:
Eine explorative Untersuchung der Wahrnehmung
selbstständiger Steuerzahler von der Macht der
Steuerbehörde und ihrer Wirkung auf das
Steuerverhalten“

Verfasserin

Lisa-Katrin Hofer

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, Januar 2015

Studienkennzahl:	298
Studienrichtung:	Psychologie
Betreuerin:	Dr. Eva Hofmann

HINWEISE

Der empirische Teil dieser Arbeit wurde in Kooperation mit Roman Fuchsjäger durchgeführt. Von ihm wird eine eigene Arbeit vorliegen, allerdings mit anderen inhaltlichen Schwerpunkten. Es sei darauf hingewiesen, dass es betreffend Datenerhebung und -analyse zu inhaltlichen Überschneidungen kommen kann. Darüber hinaus sind im Zuge der Empirie verwendete Dokumente in beiden Diplomarbeiten angeführt.

Zugunsten einer leichteren Lesbarkeit wurde in dieser Arbeit auf eine geschlechtsneutrale Schreibweise verzichtet. Unabhängig von der Formulierung sind selbstverständlich in jedem Fall beide Geschlechter angesprochen.

DANKSAGUNG

Zuallererst möchte ich Frau Dr. Eva Hofmann und Mag. Barbara Hartl danken, die mit Expertise und Rat für die Erstellung dieser Arbeit immer zur Seite standen.

Ein großer Dank gilt meinen Eltern Andrea und Ewald, meiner Oma Anna und meiner Patin Ruth für die stetige Unterstützung und die Möglichkeit, das Studium meiner Wahl zu machen.

Besonderen Dank möchte ich Elisabeth, Karina und Ulla aussprechen – für die vielfältigen Inspirationen und dafür, dass sie meine Begeisterung für die Psychologie immer wieder entfachten.

Danke an Diego für seine Fähigkeit zu Motivieren, den Glauben an mein Durchhaltevermögen und die gemeinsamen Zeiten als Pause und Belohnung.

Danke auch an Alexander und Jerome – für das ansteckende Interesse an der Wissenschaft, viele hilfreiche Tipps und das wertvolle Feedback von Alexander.

Abschließend danke allen Freunden die mich während des Studiums begleitet haben. Die gemeinsamen Gespräche, Erkenntnisse und Erlebnisse haben mich bereichert und bleiben eine wertvolle Erinnerung.

ZUSAMMENFASSUNG

Unter allen Faktoren für Steuerehrlichkeit wird dem Einfluss der Steuerbehörde besondere Bedeutung zugeschrieben. Das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl, Hofmann & Kirchler, 2015) differenziert diese Komponente in sechs unterschiedliche Formen (French & Raven, 1959; Raven, 1965), die zwei Gruppen zugeteilt werden: Coercive Macht umfasst Bestrafungsmacht und Belohnungsmacht, legitime Macht beinhaltet Legitimationsmacht, Identifikationsmacht, Expertenmacht und Informationsmacht. In dieser Arbeit wurde im Zuge von Einzelinterviews mit selbstständigen Steuerzahlern (N = 33) untersucht, wie diese Arten der Macht wahrgenommen, bewertet und auf ihre Wirkung in Hinblick auf Steuerehrlichkeit eingeschätzt werden. Die qualitative Analyse ergab ein Kategoriensystem mit diversen Unterkategorien. Dabei zeigt sich, dass alle genannten Formen von Macht bei den Steuerzahlern präsent oder zumindest nachvollziehbar sind. Die Machtformen werden in ihren verschiedenen Ausprägungen positiv als auch negativ bewertet. Weiters werden sowohl coercive als auch legitime Arten von Macht als einflussreich wahrgenommen, doch auch hier gibt es Unterschiede innerhalb der Machtarten. Großteils gehen positive Bewertungen mit der Einschätzung hoher Wirksamkeit einher, allerdings nicht durchgehend. Insgesamt lassen sich weder Bewertungen noch wahrgenommene Effektivität der Formen von Macht an der Zugehörigkeit zu legitimen oder coerciven Machtarten festmachen. Die Ergebnisse legen nahe, dass die Kriterien für die Unterteilung in diese zwei Gruppen generell zu überdenken sind.

ABSTRACT

Influence through actions of the tax authorities is said to be one of the strongest determinants of tax honesty. The extended slippery slope framework (Gangl, Hofmann & Kirchler, 2015) splits up this factor into six different types of influence, structured in two groups of different quality: Coercive power includes coercive power and reward power, while legitimate power includes legitimate power, referent power, expert power and information power. The present study aims to explore how these types of power are being perceived and evaluated in terms of their effectiveness on tax behavior. Therefore, 33 guided interviews are conducted with self-employed taxpayers. The qualitative analysis shows that each type of power is seen as a common and realistic way for tax authorities to act. The respective types are perceived as positive as well as negative. Coercive and also legitimate types of power are assumed to have influence on tax behavior, but strength and direction of this influence differ within the groups. In most cases, positive evaluation goes hand in hand with an estimation of effectiveness. Yet, there are exceptions concerning this relationship. In general, the group that it is subsumed under cannot explain high effectiveness as well as positive evaluation of a certain type of power. The results suggest that new criteria are needed in order to review the classification of the two main groups.

INHALTSVERZEICHNIS

ZUSAMMENFASSUNG	VII
ABSTRACT	IX
I. EINLEITUNG.....	1
II. THEORETISCHER TEIL.....	5
1. Steuerverhalten: Steuerehrlichkeit und Steuerunehrlichkeit	5
2. Macht der Steuerbehörde als Determinante von Steuerehrlichkeit	7
2.1. Macht und Vertrauen im Slippery Slope Framework	7
2.2. Macht der Steuerbehörde im erweiterten Slippery Slope Framework	10
2.3. Die Formen sozialer Macht	14
2.3.1. <i>Coercive Macht</i>	14
2.3.1. <i>Legitime Macht</i>	16
2.3.2. <i>Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen einzelnen Machtformen</i>	19
III. EMPIRISCHER TEIL	23
1. Forschungsfragen	23
2. Methode	25
2.1. Überblick und Begründung der Forschungsmethoden	25
2.2. Leitfaden.....	26
2.3. Durchführung	28
2.4. Stichprobe.....	30
3. Auswertungsverfahren.....	31
3.1. Transkription	31
3.2. Qualitative Analyse	32
4. Ergebnisse der Analyse	34
4.1. Wahrgenommene Arten von Macht im Steuerkontext.....	35
4.1.1. <i>Coercive Macht</i>	35
4.1.2. <i>Legitime Macht</i>	42
4.2. Effekt der Arten von Macht auf das Steuerverhalten	57
4.2.1. <i>Coercive Macht</i>	58
4.2.2. <i>Legitimer Macht</i>	61
4.3. Zusammenfassung der Ergebnisse	68
4.4. Untersuchung der theoretischen Annahmen.....	70
IV. DISKUSSION	73
1. Zusammenfassung der Untersuchung	73

2. Interpretation der Ergebnisse.....	74
2.1. Zusätzliche Einflussfaktoren.....	80
2.2. Schlussfolgerung auf die theoretischen Annahmen	82
3. Limitationen und Forschungsausblick.....	83
4. Implikationen für die Praxis	85
LITERATURVERZEICHNIS	87
ANHANG.....	95
Anhang A – In der Studie verwendete Materialien	95
Anhang B – Abbildungsverzeichnis und Tabellenverzeichnis.....	123
Anhang C – Übersicht der Ergebnisse	125
Eidesstattliche Erklärung.....	131
Lebenslauf.....	132

I. EINLEITUNG

„Die Steuerbehörde ist böse und das war's“
eine österreichische Steuerzahlerin im Interview, 36 Jahre

Hört man sich in Österreich um, ist von allen staatlichen Einrichtungen die Steuerbehörde eine der unbeliebtesten (WirtschaftsBlatt, 2014, 2015). Zu sehr werden damit unangenehme Dinge wie Abgaben, Mahnungen und Verlust in Verbindung gebracht. „Beim Geld hört die Freundschaft auf“, ist ein geläufiges Sprichwort, und so scheint es auch in den Köpfen der Menschen verankert zu sein: Kaum jemand äußert sich positiv über die Steuerbehörde.

Steuern garantieren den finanziellen Spielraum des Staates und ermöglichen die Finanzierung öffentlicher Güter, Dienstleistungen und Infrastruktur. Obwohl sie einerseits die wichtigste Einkommensquelle des Staates darstellen, bedeuten Steuern andererseits einen Eingriff in die Privatsphäre. Die Steuerbehörde als die dafür verantwortliche Instanz hat folglich eine undankbare Rolle. Sie ist jene Stelle, an der die finanziellen Interessen der Bürger auf die des Staates treffen, was das Potential für Konflikte impliziert. Denn nichtsdestotrotz ist gerade diese Einrichtung ganz wesentlich für das Funktionieren des Staates.

Im EU-Vergleich von 2012 liegt die Quote für Steuern und Abgaben in Österreich bei 43,8 Prozent des Bruttoinlandsproduktes und somit klar über dem Durchschnitt von 40,0 Prozent in der EU (Statistik Austria, 2014). Trotz dieser hohen Abgabepflicht zeigt sich eine überraschend hohe Steuerehrlichkeit (Schneider, Buehn, & Montenegro, 2010). Diese Tatsache unterstreicht das ambivalente Verhältnis zwischen Bürger, Steuern und der Behörde. Was sind also die Faktoren, die Steuerehrlichkeit beeinflussen? Welche Einflussmöglichkeiten hat dabei die Steuerbehörde? Dies sind brennende Fragen von Politik und Wissenschaft.

Die Anfänge der wissenschaftlichen Steuerforschung reichen in die 1960er Jahre zurück (Schmölders, 1960). Seit damals wurde versucht, mit adäquaten Modellen die Einflussfaktoren von Steuerehrlichkeit zu erfassen und in einen Zusammenhang zu bringen (Allingham & Sandmo, 1972; Kirchler, Hoelzl, & Wahl, 2008; Kirchler, 2007; Srinivasan, 1973). Aufgrund der großen volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Steuerverhaltens ist dieses Forschungsgebiet nach wie vor aktuell und unterliegt

ständigen Entwicklungen (Gangl et al., 2015). Immer präsent ist dabei die Frage nach der Macht der Steuerbehörde, definiert als Fähigkeit, das Verhalten der Steuerzahler zu beeinflussen (Kirchler et al., 2008). Im Laufe der Forschung haben sich zwei generelle Tendenzen herauskristallisiert, wie Macht im Steuerkontext verstanden werden kann (Turner, 2005).

Traditionellerweise wird Macht einerseits in Form von Kontrollen und Strafen als wirksame Einflussgröße beschrieben (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973). Dem ökonomischen Ansatz nach (Becker, 1968), ergibt sich das Steuerverhalten aus einer Kosten-Nutzen-Rechnung der Steuerzahler, die theoriegemäß nach Gewinnmaximierung streben. Das Steuerverhalten steht demnach in Abhängigkeit von der Prüfungswahrscheinlichkeit und dem Ausmaß der zu erwartenden Strafe. Zwar kann man annehmen, dass im Allgemeinen eine hohe Prüfwahrscheinlichkeit förderlich für steuerehrliches Verhalten ist, jedoch sind die Effekte schwach und zum Teil uneinheitlich (Fischer, Wartick, & Mark, 1992).

Den anderen Aspekt von Macht unterstreicht Tyler (2006). Seinem Ansatz nach ergibt sich Macht daraus, dass eine Behörde Anerkennung als die dafür berechtigte Autorität erfährt. Aspekte wie Gerechtigkeit, Vertrauen und soziale Normen spielen dabei eine größere Rolle (Tyler, 2001, 2006). Dadurch, dass die Behörde als kompetent und wohlwollend erlebt wird, entsteht ihre Legitimation, Macht auszuüben. Davon ausgehend fühlen sich die Steuerzahler verpflichtet, die politischen Entscheidungen der Behörde anzuerkennen und die entsprechenden Regeln einzuhalten, das heißt konformes Verhalten zu zeigen. Es liegt also nahe, dass Steuerzahler nicht rein rational und egoistisch agieren, sondern auch von anderen Prinzipien geleitet sind (Gangl et al., 2015).

In wirtschaftspsychologischen Modellen zur Erklärung von Steuerverhalten werden diese beiden Ansätze zunehmend vereint. Das Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) beachtet neben der Wirkung von Macht auch den Einfluss des psychologischen Faktors Vertrauen. Das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) geht noch einen Schritt weiter: Durch die Differenzierung in verschiedene Formen, wird Macht in legitime und coercive Macht unterschieden (French & Raven, 1959; Gangl et al., 2015; Raven, 1965) und in beiderlei Qualitäten als Einflussgröße berücksichtigt. Auch Vertrauen wird differenziert und in zwei Formen als Einflussfaktor integriert. Insgesamt wird nicht primär den objektiven Einflussgrößen sondern der

subjektiven Wahrnehmung durch die Steuerzahler verstärkt Aufmerksamkeit geschenkt (Kirchler et al., 2008).

Die Wahrnehmung von Macht im Steuerkontext ist das zentrale Thema der vorliegenden Arbeit. Um zu untersuchen, wie diese Dimension aus Sicht der Betroffenen erlebt wird, wurde eine explorative Herangehensweise gewählt. In Interviews mit selbstständigen Steuerzahlern soll deren Wahrnehmung von Macht im Steuerkontext erfasst werden. Basierend auf der sozialpsychologischen Klassifikation von Macht nach French und Raven (1959) sowie Raven (1965) und Kollegen (1998) werden die Antworten der Befragten schließlich in einem Kategoriensystem zusammengefasst.

Der theoretische Teil dieser Arbeit befasst sich mit der Frage nach der Macht im Steuerkontext. Ausgehend von einer Definition von Steuerehrlichkeit und -unehrlichkeit stellt sich die Frage, auf welche Arten die Steuerbehörde darauf Einfluss nehmen kann. Es wird ein Überblick über aktuelle wirtschaftspsychologische Modelle zur Erklärung des Steuerverhaltens gegeben, jeweils mit dem Blick auf die Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde, das heißt der Macht, steuerehrliches Verhalten zu steigern. Das Kapitel endet mit einer Darstellung der sozialpsychologischen Theorie der Arten von Macht, die auch in den zuvor genannten Modellen Berücksichtigung finden. Für ein besseres Verständnis werden die einzelnen Arten klar definiert und von einander abgegrenzt.

In der anschließenden Empirie wird in 33 Interviews mit selbstständigen Steuerzahlern deren Erleben von Macht im Steuerkontext exploriert. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Wahrnehmung der einzelnen Arten von Macht, deren Bewertung sowie der subjektiven Einschätzung der Wirksamkeit auf das Steuerverhalten. Dabei soll geprüft werden, inwieweit sich die Formen von Macht entlang der im erweiterten Slippery Slope Framework definierten Hauptkategorien in Bezug auf Wirksamkeit und Bewertung unterscheiden. Die Ergebnisse der qualitativen Analyse zeigen eine Kategorisierung, die die Formen von Macht nach French und Raven (1959) und Raven (1965) grundsätzlich bestätigt, zum Teil noch feiner untergliedert und Unterscheidungen betreffend Bewertung und Wirksamkeit setzt. In der abschließenden Diskussion werden die Ergebnisse auf einer Ebene höherer Abstraktion dargestellt und mit anderen Befunden aus der Literatur in Zusammenhang gebracht. Außerdem werden die Limitationen dieser Arbeit thematisiert und Implikationen für Forschung und Praxis gegeben.

Wenngleich in den genannten Modellen Vertrauen und Macht gleichermaßen große Wirkung zugeschrieben wird, fokussiert sich die vorliegende Arbeit ausschließlich auf die Dimension Macht. Zum Faktor Vertrauen liegt eine eigenständige Arbeit vor.

II. THEORETISCHER TEIL

1. Steuerverhalten: Steuerehrlichkeit und Steuerunehrlichkeit

Im Mittelpunkt der psychologischen Steuerforschung steht die Untersuchung von Steuerverhalten und seinen Einflussgrößen. Kirchler (2007) definiert den Begriff der Steuerehrlichkeit als das Ausmaß in dem der Steuerzahler den Abgabeforderungen im Sinne der Steuergesetzgebung nachkommt. Steuerunehrlichkeit hingegen meint alle Handlungen, bei denen ein Individuum seinen Steuerzahlungen nicht nachkommt, sei dies intendiert oder nicht (Kirchler, 2007). Dabei zeigt sich kein Entweder-oder, vielmehr können diese beiden Varianten von Steuerverhalten in unterschiedlicher Ausprägung auftreten (Kirchler, 2007). Dies entspricht auch dem Verständnis von James und Alley (2002), die Steuerehrlichkeit als „a continuum of definitions, which ranges from the narrow law enforcement approach to wider economic definitions and on to versions of taxpayers decisions to conform to the objectives of tax policy and cooperation with the society“ (S. 29) beschreiben. Demnach lassen sich alle Ausprägungen von Steuerverhalten auf einem Kontinuum orten, an dessen Polen einerseits freiwilliges, ehrliches und verlässliches Steuerverhalten und andererseits absichtliche Steuerhinterziehung steht (James & Alley, 2002). In dieser ganzen Bandbreite betrachtet, handelt es sich bei Steuerunehrlichkeit nicht in allen Fällen um einen Verstoß gegen das Gesetz (Kirchler, 2007). Vielmehr ist die gesetzliche Unterscheidung in illegale und legale Handlungen oft nicht eindeutig nachvollziehbar.

Die unterschiedlichen Tatbestände entlang des Kontinuums von Steuerunehrlichkeit können folgendermaßen unterschieden werden (Gassner, 1983 zitiert nach Kirchler, 2007, S. 23). Von Steuerhinterziehung spricht man, wenn ein Individuum oder ein Unternehmen gegenüber der Steuerinstitution illegale Handlungen setzt, um seine Steuerlast zu verringern. Dies kann passieren, indem in der Steuererklärung falsche Aussagen über Einnahmen und Ausgaben gemacht oder ungerechtfertigte Abschreibungen angeführt werden (Kirchler, 2007). Neben diesem eindeutig rechtswidrigen Verhalten gibt es Aktivitäten, die zwar faktisch legale Tatbestände bezeichnen, aber in eine gesetzliche Grauzone fallen. Steuervermeidung etwa bedeutet die geschickte Handhabung von Graubereichen mit dem Ziel, legal Steuerlasten zu reduzieren (Webley, 2004). Steuerzahler können beispielsweise durch gezielte Unterlassungen die geforderten Abgaben gering halten. Dies ist der Fall, wenn

ein Erwerbstätiger durch geringere Arbeitsleistung niedrigere Lohnabgaben zu erzielen versucht. Steuerumgehung stellt eine Unterform der Steuervermeidung dar und betrifft die Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der gegebenen Gesetze. Ohne das Recht zu verletzen, können immer noch individuell vorteilhafte Steuersituationen geschaffen oder Schlupflöcher gefunden werden (Gassner, 1983 zitiert nach Kirchler & Wahl, 2010). Auch Steuerflucht in Form einer Verlegung des Wohn- oder Unternehmenssitzes ins Ausland kann aus Gründen des Steuersparens motiviert sein (Kirchler, 2003). Eine weitere Facette der Steuerunehrlichkeit ist unbeabsichtigte Steuerhinterziehung, wie etwa durch falsche Information seitens der Steuerzahler, Missverständnisse oder Berechnungsfehler. Schließlich ist auch Schwarzarbeit eine Form der Steuerunehrlichkeit, da es dabei in den meisten Fällen um eine Reduzierung von Steuern und anderen Abgaben geht (Kirchler, 2007). Allen geschilderten Erscheinungsformen von steuerunehrlichem Verhalten gemeinsam ist ein negativer Effekt auf die Volkswirtschaft und somit das gesamtstaatliche Kollektiv. Im Folgenden werden alle diese Verhaltensweisen unter dem Begriff Steuerunehrlichkeit zusammengefasst.

Der dazu entgegengesetzte Pol im Steuerverhalten ist die Steuerehrlichkeit. Diese meint die Bereitschaft des Steuerzahlers, seinen Abgaben im Sinne des Gesetzes nachzukommen (Kirchler, 2007). Im Folgenden umfasst dieser Begriff alle Handlungen des ehrlichen, pünktlichen und transparenten Steuerzahlens (James & Alley, 2002). Die Steuerehrlichkeit hängt zusammen mit der Steuermoral, einer intrinsischen Motivation, Steuern zu zahlen (Ahmed & Braithwaite, 2005).

Das tatsächliche Steuerverhalten lässt sich jeweils auf einem Kontinuum zwischen den beiden Polen Ehrlichkeit und Unehrlichkeit definieren. Es ist ein fließender Übergang vom ehrlichen, gesetzestreuen Steuerverhalten hin zu absichtlicher Steuerhinterziehung, die sich im Extremfall auch illegaler Mittel bedient. Die individuelle Ausprägung von Steuerehrlichkeit hängt von wirtschaftlichen als auch psychologischen Faktoren ab und hat – im größeren Kontext betrachtet – einen entscheidenden Einfluss auf den staatlichen Finanzhaushalt. Daher stellt sich die Frage nach den Einflussfaktoren von Steuerehrlichkeit und im Besonderen, wie die Behörde auf das Steuerverhalten der Bürger Einfluss nehmen kann.

2. Macht der Steuerbehörde als Determinante von Steuerehrlichkeit

Macht bedeutet die Fähigkeit, auf das Verhalten anderer Einfluss zu nehmen. Die Macht der Steuerbehörde umfasst sämtliche Einflussmöglichkeiten, die darauf abzielen, dass der Steuerzahler konformes – also steuerehrliches – Verhalten zeigt. Die Möglichkeiten, einen solchen Einfluss zu realisieren sind vielfältig. Generell lassen sich zwei unterschiedliche Tendenzen hervorheben, mit denen versucht wird, Steuerehrlichkeit zu fördern. In den ökonomischen Ansätzen versteht sich Macht als die Möglichkeit, Prüfungen durchzuführen und Strafen zu verteilen (Allingham & Sandmo, 1972). Andere Ansätze sehen das Potential der Macht von Steuerbehörden darin, dass die Steuerzahler der staatlichen Instanz Legitimation zuschreiben und als Konsequenz kooperatives Verhalten zeigen (Tyler, 2006). Im Folgenden werden Modelle zur Erklärung von Steuerverhalten dargestellt, in denen beide Ansätze mit unterschiedlicher Gewichtung berücksichtigt werden (Gangl et al., 2015; Kirchler et al., 2008). Immer zentral ist dabei die Frage, wie die Behörde Einfluss ausüben kann, um die Steuerehrlichkeit der Bürger zu erhöhen.

2.1. Macht und Vertrauen im Slippery Slope Framework

Als Rahmenmodell zielt das Slippery Slope Framework (Kirchler, 2007) darauf ab, die bestehende Steuerforschung seiner Zeit zusammenzufassen. Dabei werden zur Erklärung von Steuerverhalten ökonomische als auch psychologische Faktoren berücksichtigt (Kirchler et al., 2008; Kirchler, 2007). Wie die Steuerzahler auf die Forderungen der Behörde reagieren, hängt in diesem Rahmenmodell maßgeblich von zwei Aspekten ab: Macht und Vertrauen.

Macht ist hier definiert durch die vom Steuerzahler wahrgenommenen Möglichkeiten der Behörde, unehrliches Steuerverhalten aufzudecken und zu bestrafen, etwa durch häufige und strenge Steuerprüfungen und hohe Strafen (Kirchler et al., 2008). Dem zugrunde liegt das Verständnis von ökonomischen Modellen zur Erklärung des Steuerverhaltens (Becker, 1968), wonach man für den Steuerzahler zwei Handlungsmöglichkeiten sieht: Er kann entweder das ganze Einkommen ehrlich versteuern oder einen geringeren Anteil an Steuern abführen (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973). In dieser rationalen Abwägung von erwarteten Kosten und Nutzen sollte die Entscheidung über Steuerverhalten einer nutzenorientierten Berechnung folgen. Sind Überprüfungswahrscheinlichkeit sowie Strafen entsprechend hoch, wird der Steuerzahler gemäß dieser Berechnung zu ehrlicherem Steuerverhalten

neigen (Allingham & Sandmo, 1972). Auch wenn Prüfungshäufigkeit und Strafausmaß im ökonomischen Modell entscheidende Faktoren darstellen, kann deren Effektivität nicht als universal gültig betrachtet werden (Kastlunger, Kirchler, Mittone, & Pitters, 2009). Entscheidender als die tatsächliche Prüfungsrate scheint die subjektive Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, geprüft zu werden (Kirchler et al., 2008). Folglich sind im Slippery Slope Framework nicht nur objektive Prüfwahrscheinlichkeit und Strafhöhe ausschlaggebend, sondern das subjektiv erlebte Ausmaß und dessen Interpretation (Kirchler, 2007).

Im Slippery Slope Framework spielt neben der wahrgenommenen Macht der Steuerbehörde auch Vertrauen in die Behörde eine Rolle beim Steuerverhalten. Vertrauen beschreibt in der Sozialpsychologie eine besondere Ausprägung von Beziehungsqualität, ausgedrückt durch ein positives Bild des Gegenübers sowie der intrinsischen Motivation, die Beziehung aufrecht zu erhalten (Eberl, 2003). Im Steuerkontext ist dieser Aspekt durch eine allgemeine positive Einstellung der Bevölkerung gegenüber der Steuerbehörde definiert, begründet in der Überzeugung, dass sie wohlwollend und im Sinne der Allgemeinheit agiere (Kirchler et al., 2008). Diese Aufgliederung von Einflussgrößen entspricht auch dem Verständnis von Tyler (2001), der als Bedingungen für die Anerkennung von Autorität neben Androhungen und Strafen auch die wahrgenommene Kompetenz, einen konstruktiven Umgang mit Problemen sowie das daraus resultierende Vertrauen nennt.

Die beiden Faktoren – Macht und Vertrauen – erzielen Steuerehrlichkeit durch verschiedene Mechanismen. Während Macht erzwungene Steuerehrlichkeit bewirkt, lässt Vertrauen freiwillige Steuerehrlichkeit entstehen. Ist einer der Faktoren stark ausgeprägt, resultiert das laut dem Slippery Slope Framework in jedem Fall in hoher Steuerehrlichkeit, wie in Abbildung 1 dargestellt ist. Ein großes Ausmaß an Macht führt zu einem antagonistischen Klima, das von einer „Räuber-und-Gendarmen“-Attitüde (Kirchler et al., 2008, S. 211) gekennzeichnet ist. Steuerehrlichkeit wird dabei nur durch Druck und Strafen forciert und Vertrauen spielt eine untergeordnete Rolle. Dem gegenüber steht das synergistische Klima, in dem Steuerzahler auf Basis von Vertrauen in die Steuerbehörde freiwillig kooperieren und Druck und Strafen nicht nötig sind. Entscheidend in diesem zweiten Szenario ist die Wahrnehmung von Fairness. Hier wird Steuerehrlichkeit als moralische Verpflichtung angesehen und ist intrinsisch motiviert (Kirchler et al., 2008).

Die jeweilige Ausprägung von Vertrauen hat außerdem einen Einfluss darauf, wie Macht erlebt wird. Turner (2005) unterscheidet Macht in legitime und coercive Formen. Während erstere aus der Anerkennung der Autorität einer Instanz entsteht, ergibt sich letztere aus dem ausgeübten Druck mit dem die Instanz konformes Verhalten fordert. Im Slippery Slope Framework hat der Faktor Vertrauen Einfluss darauf, ob Macht als coerciv oder legitim wahrgenommen wird. So findet sich die legitime Form von Macht vor allem bei stark ausgeprägtem Vertrauen, wenn zum Beispiel Strafen als Beitrag zum Allgemeinwohl akzeptiert werden. Die coercive Form von Macht hingegen zeigt sich, wenn Vertrauen nur schwach vorhanden ist und das Vorgehen der Behörde als unfair empfunden wird (Kirchler et al., 2008). So wie hohes Vertrauen den Einfluss von Macht verstärken kann, führt geringes Vertrauen zu Einbußen in der Macht der Steuerbehörden (Kirchler et al., 2008). Umgekehrt kann auch wahrgenommene Macht das Vertrauen in die Behörden beeinflussen. Genauso wie häufige Strafen Vertrauen schwächen, kann ausgeübte Macht auch Vertrauen fördern. Das ist der Fall, wenn Strafen und Prüfungen im Sinne einer Gerechtigkeit erlebt und Steuern von ehrlichen Steuerzahlern als wichtige Beiträge anerkannt werden (Braithwaite, 2001). Tatsächlich zeigen Vergleichsstudien von unterschiedlichen Steuersystemen, dass als gerecht beurteilte Bestrafungen zu mehr Vertrauen und folglich höherer Steuerehrlichkeit führen (Bergman, 2003).

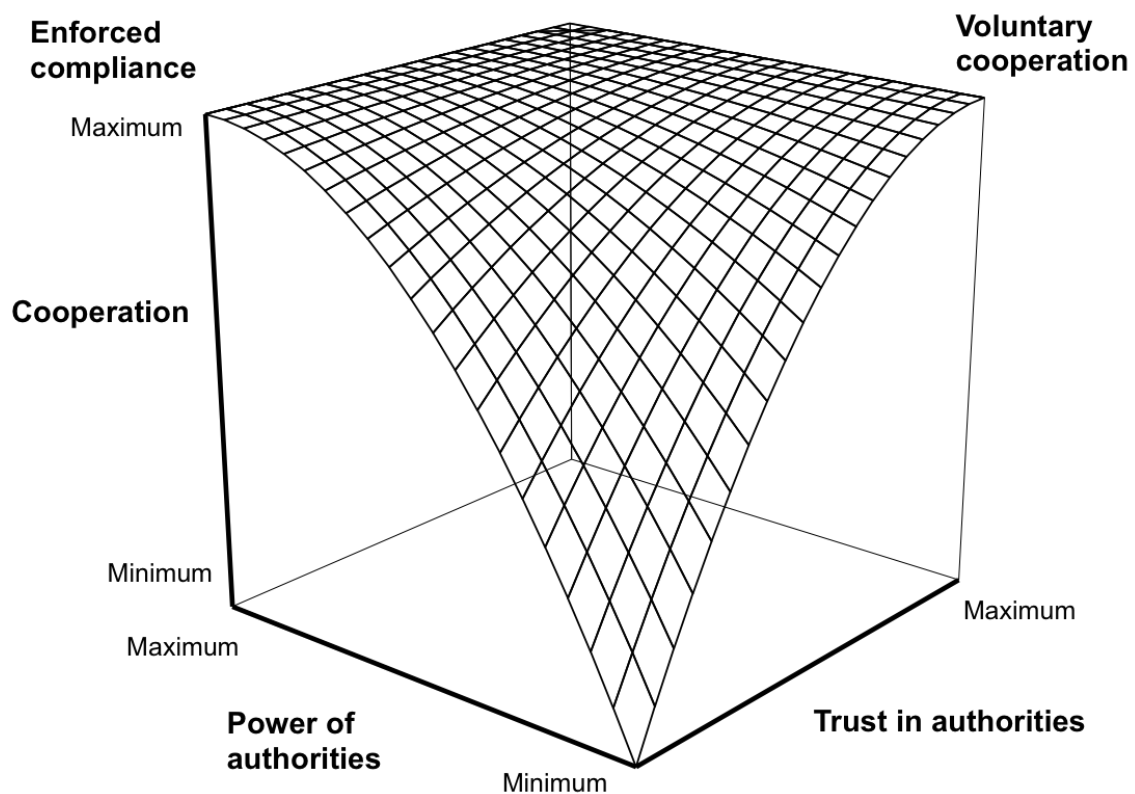


Abbildung 1. Die Wirkung von Macht und Vertrauen auf Steuerehrlichkeit im Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008, S. 212).

Das Slippery Slope Framework macht deutlich, dass Einfluss durch Macht nicht der einzige Bedingungsfaktor für Steuerehrlichkeit ist. Erst unter Berücksichtigung von psychologischen Faktoren wie Vertrauen und der subjektiven Wahrnehmung der Steuerzahler lassen sich weitere Einflussrichtungen auf Steuerehrlichkeit nachvollziehen. Zudem besteht zwischen den Faktoren eine Wechselwirkung, die den Effekt des jeweils anderen moderiert. Obschon das Slippery Slope Framework empirische Bestätigung findet (Wahl, Kastlunger, & Kirchler, 2010), lassen sich in der Interaktion von Macht und Vertrauen keine eindeutigen Aussagen über die Wirkungsrichtung machen (Muehlbacher, Kirchler, & Schwarzenberger, 2011; Wahl et al., 2010). Eine besondere Berücksichtigung beider Einflussfaktoren in ihren unterschiedlichen Ausprägungen ist im erweiterten Slippery Slope Framework beschrieben.

2.2. Macht der Steuerbehörde im erweiterten Slippery Slope Framework

In der Erweiterung des Slippery Slope Framework werden die beiden Faktoren Macht und Vertrauen weiter differenziert (Gangl et al., 2015) und in ein überarbeitetes Modell

zur Erklärung von Steuerverhalten integriert. Das erweiterte Slippery Slope Framework differenziert zwischen legitimer und coerciver Macht sowie zwischen implizitem und begründetem Vertrauen. Das Zusammenspiel der einzelnen Arten von Macht und Vertrauen und deren Einfluss auf das Steuerverhalten wird genauer betrachtet.

Macht, verstanden als das Potential, Verhalten anderer zu beeinflussen (French & Raven, 1959; Molm, 1994) zeigt sich in zwei unterschiedlichen Tendenzen: Zum einen in Form von coerciver Macht. Deren Wirksamkeit wird vor allem in ökonomischen Theorien betont (Allingham & Sandmo, 1972; Becker, 1968; Srinivasan, 1973). Demgegenüber steht legitime Macht, die in einigen Untersuchungen als angemessener und wirksamer beschrieben wird (Hofmann, Gangl, Kirchler, & Stark, 2014; Tyler, 2006).

Das erweiterte Slippery Slope Framework vereint diese beiden Ansätze von Macht indem es die Theorie der sozialen Macht von French und Raven (French & Raven, 1959) und Raven (Raven, 1965) integriert. Darin unterscheiden die Sozialpsychologen sechs verschiedene Formen von Macht, die sich in die Kategorien legitim und coerciv zusammenfassen lassen. Jede dieser beiden Gruppen repräsentiert einen der genannten Ansätze von Macht der Steuerbehörde. Die Formen coerciver Macht folgen dem Verständnis von Macht im ökonomischen Modell (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973) und basieren auf dem Prinzip von Belohnung und Bestrafung. Diese können in Form finanzieller Strafen oder Zuwendungen auftreten. Maßnahmen wie Druck und Zwang einerseits und belohnende Anreize andererseits bewegen die Steuerzahler zu ehrlichem Verhalten (Gangl et al., 2015). Die Kategorie der legitimen Macht hingegen umfasst jene Formen von Macht, die in Legitimation, Wissen, Fähigkeiten, Identifikation mit dem Machtinhaber oder der Verbreitung von Information begründet sind. Somit stützt sich legitime Macht insgesamt auf andere Aspekte als Druck und Zwang.

Im erweiterten Slippery Slope Framework wird das Vertrauen der Bürger in die Steuerbehörde in begründetes und implizites Vertrauen unterschieden (Castelfranchi & Falcone, 2010). Von begründetem Vertrauen kann gesprochen werden, wenn eine Person basierend auf folgenden vier Aspekten die rationale Entscheidung trifft, einer anderen Person zu vertrauen: (a) Im Fall, dass die beiden dasselbe Ziel verfolgen, (b) wenn die eine auf die andere Person angewiesen ist, (c) wenn die andere Person als kompetent, motiviert oder harmlos wahrgenommen wird oder (d) in Abhängigkeit

davon, ob externe Bedingungen die Zielerreichung fördern oder hindern könnten. Begründetes Vertrauen wird auch als vernunftbasiertes Vertrauen bezeichnet. Implizites Vertrauen dagegen ist eine automatische, unbeabsichtigte und unbewusste Reaktion auf einen Stimulus. Diese ist rein emotional und kann durch Lernprozesse, Erfahrungen oder das Gefühl von Ähnlichkeit zum Gegenüber entstehen (Castelfranchi & Falcone, 2010).

Übertragen auf den Steuerkontext werden schließlich je nach Arten von Macht und Vertrauen und deren Zusammenspiel unterschiedliche Interaktionsklimata erwartet. Diese skizzieren verschiedene gesellschaftliche Stimmungsbilder und zeigen sich in den Varianten antagonistisches Klima, Serviceklima und confidence Klima (Gangl et al., 2015). Im antagonistischen Klima wird Steuerehrlichkeit durch Bestrafungen und Kontrolle erzwungen, dabei ist coercive Macht sehr stark und Vertrauen nur gering ausgeprägt. Steuerzahler streben nach egoistischer Nutzenmaximierung und müssen zu ehrlichem Steuerverhalten gezwungen werden. Aufgrund der fehlenden intrinsischen Motivation, Steuern zu zahlen, ist ein entsprechendes System sehr instabil. Im Serviceklima findet man freiwillige Steuerehrlichkeit, die auf festgelegten Regeln und diesbezüglichem Einverständnis basiert. Gekennzeichnet ist dieses Klima von legitimer Macht und begründetem Vertrauen. Steuerbehörde und -zahler stehen einander wie Dienstleister und Kunden gegenüber. Angesichts einer Behörde die wohlwollend Unterstützung und Information bereitstellt, ist es für die Steuerzahler selbstverständlich, zu kooperieren. Die Stärke des Serviceklimas liegt in seiner Stabilität. Als Nachteil kann der hohe bürokratische Aufwand genannt werden. Im confidence Klima entsteht Steuerehrlichkeit intuitiv und durch das Empfinden gemeinsamer Werte. Implizites Vertrauen spielt eine entscheidende Rolle, coercive Macht hingegen ist nicht vorhanden. Während die Behörde im Interesse der Bürger und somit des Gemeinwohls agiert, handeln die Steuerzahler aus persönlicher Überzeugung kooperativ. So sind kaum Gesetze oder Kontrollen notwendig, auch der bürokratische Aufwand ist gering. Schwäche dieses gesellschaftlichen Klimas ist seine Anfälligkeit für Hinterziehung. Das Zusammenspiel der verschiedenen Formen von Macht und Vertrauen und dessen Effekt auf Steuerehrlichkeit ist in Abbildung 2 dargestellt.

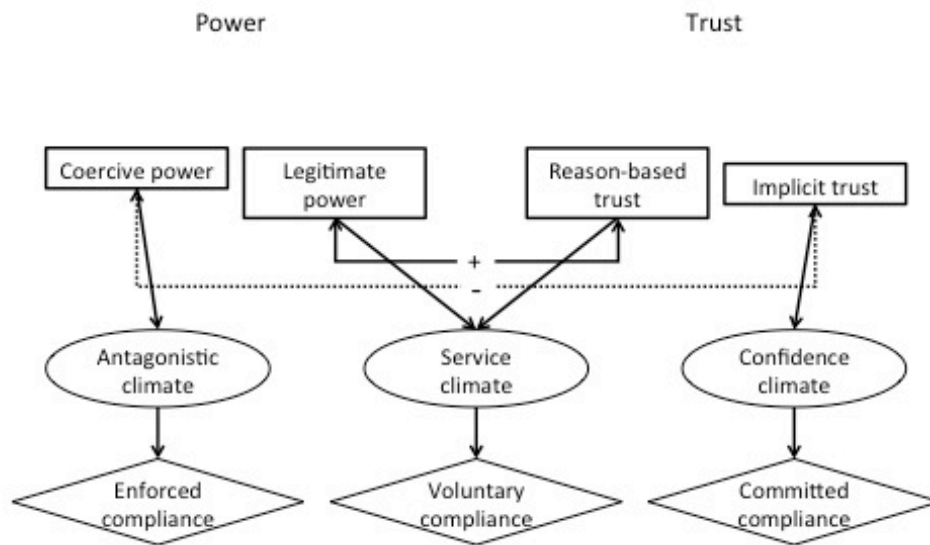


Abbildung 2. Das Zusammenspiel der verschiedenen Formen von Macht und Vertrauen und deren Effekt auf Interaktionsklimata und Steuerverhalten im erweiterten Slippery Slope Framework (adaptiert nach Hofmann et al., 2014, S.294).

Als Weiterentwicklung des Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) berücksichtigt das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) eine zusätzliche Differenzierung der Faktoren Macht und Vertrauen. Nicht nur das Zusammenspiel dieser Dimensionen, sondern auch die gegenseitige Beeinflussung der spezifischen Unterformen beider Komponenten wird dabei näher betrachtet. Macht kann in legitime und coercive Formen unterschieden werden. Durch die Kombination der jeweiligen Ausprägung von Macht und Vertrauen gestaltet sich ein Interaktionsklima, das die allgemeine gesellschaftliche Stimmung beschreibt. Gleichzeitig bietet dieses Klima den Rahmen für das Steuerverhalten der Bürger. Steuerehrlichkeit hängt somit vom Zusammenspiel psychologischer sowie ökonomischer Komponenten ab. Macht ist nicht als alleinstehender Faktor entscheidend, sondern entfaltet seine Wirkung in einer komplexen Interaktion. Erste empirische Ergebnisse stützen die Annahmen dieses Modells (Hofmann et al., 2014; Lozza, Kastlunger, Tagliabue, & Kirchler, 2013), wobei die Wirkung von Macht nicht vollständig klar ist. Einige Ergebnisse sprechen für eine höhere Wirksamkeit von legitimer Macht gegenüber coerciver Macht (Hofmann et al., 2014) und widersprechen

der intuitiven Annahme, dass eine Situation die auf erzwungene Steuerehrlichkeit abzielt, auch tatsächlich zu ehrlichem Verhalten führt (Lozza et al., 2013). Das dem erweiterten Slippery Slope Framework zugrundeliegende Verständnis von Macht wird im nächsten Kapitel näher ausgeführt und in all seinen Formen dargestellt.

2.3. Die Formen sozialer Macht

Die wohl bekannteste Klassifizierung unterschiedlicher Arten von Macht bietet die sozialpsychologische Theorie nach French und Raven (1959), Raven (1965) und deren Weiterentwicklungen (Raven et al., 1998; Raven, 1992). Demnach ist Macht die mögliche und wahrgenommene Fähigkeit einer Partei, auf das Verhalten einer anderen Partei Einfluss zu nehmen (French & Raven, 1959). Diese Klassifikation berücksichtigt Macht in seinen unterschiedlichen Formen. So unterscheidet man (a) Bestrafungsmacht, (b) Belohnungsmacht, (c) Legitimationsmacht (Raven et al., 1998), (d) Identifikationsmacht, (e) Expertenmacht und (f) Informationsmacht (Raven, 1965). In einer faktorenanalytischen Herangehensweise wurden diese Ausprägungen von Macht in zwei Gruppen zusammengefasst. Raven, Schwarzwald und Koslowsky (1998) unterscheiden in weiche und harte Formen von Macht (vgl. „harsh and soft bases“ Raven et al., 1998, S. 315). In Einklang mit der gebräuchlichen Terminologie der psychologischen Steuerforschung (Gangl et al., 2015; Kirchler et al., 2008) werden diese Kategorien in der vorliegenden Arbeit als coercive und legitime Macht bezeichnet. Während coercive Macht auf der Anwendung von Strafen, Kontrollen oder Belohnungen basiert, ergibt sich legitime Macht aus der Anerkennung der Behörde als staatliche Instanz, aus ihrer Expertise und der Handhabung von Informationen sowie aus Identifikationsprozessen (Kirchler, 2007). Diese Unterscheidung in zwei Kategorien von Macht entspricht auch anderen theoretischen Modellen zur Erklärung von Einfluss (Turner, 2005; Tyler, 2006).

2.3.1. Coercive Macht

Coercive Macht bedeutet Einfluss auf Verhalten durch ausgeübten Druck in Form von Belohnung oder Bestrafung. Belohnungsmacht ist Einfluss durch die Möglichkeit, Belohnungen zu verteilen oder vorzuenthalten. Diese können sich in Bevorteilungen, Gütern oder persönlicher Wertschätzung ausdrücken. Bestrafungsmacht bedeutet Einfluss durch die Androhung oder den tatsächlichen Einsatz von Bestrafung in Form von Sanktionen, Benachteiligung oder persönlicher Abwertung. Je nachdem, ob

konformes Verhalten gezeigt wird, sind finanzielle, physische, soziale oder psychologische Kosten oder Vorteile zu erwarten (Raven et al., 1998).

Coercive Macht in den beiden genannten Formen kann weiter in unpersönliche und persönliche Ausprägungen unterschieden werden (Raven et al., 1998). Letztere bedeuten Belohnung und Bestrafung durch persönliche Auf- oder Abwertung bzw. Anerkennung oder Missbilligung des Gegenübers je nach Konformität. In Abhängigkeit davon, welchen Stellenwert der Machtausüßer für sein Gegenüber hat, ergibt sich die Intensität der persönlichen Macht (Raven, 1965). So wäre etwa Abweisung durch eine Person mit hohem persönlichen Stellenwert eine starke Form von persönlicher coerciver Macht (Raven, 1992).

Bei der coerciven Macht gibt es außerdem Wechselwirkungen in der zwischenmenschlichen Beziehung zwischen den Beteiligten: Während Belohnungsmacht zwischenmenschliche Anziehung fördert, vermindert Bestrafungsmacht die Anziehungskraft jener, die diese Art von Macht ausüben. Bei zu starker Bestrafungsmacht besteht sogar die Gefahr, dass sich das beeinflusste Gegenüber zurückzieht oder Widerstand ausübt (French & Raven, 1959; Raven & French, 1958).

Beide Arten der coerciven Macht haben gemeinsam, dass sie einer Überwachung bedürfen. Die Wirksamkeit der Einflussstrategien ist abhängig von der subjektiven Überwachung und den wahrgenommenen Möglichkeiten jener Person oder Instanz, die Macht ausübt (French & Raven, 1959; Raven & French, 1958). Diese Eigenschaft macht die coercive Macht im Vergleich zur legitimen Macht sehr viel aufwändiger (Raven, 1965), was auch für entsprechende Einflussstrategien im Steuerkontext gilt (Kirchler, 2007). Die Autoren heben hervor, dass die Grenze zwischen coerciver Macht und Manipulation mitunter unklar ist, und empfehlen, falls es keine Alternative gibt, den Einsatz von coerciver Macht nur jeweils „just sufficient“ (vgl. Raven, 1965, S. 380), also gerade stark genug, anzuwenden.

Coercive Macht gründet auf Ankündigung oder tatsächlicher Verteilung von Belohnungen oder Bestrafungen. Im Steuerkontext findet man dieses Konstrukt zum Beispiel in der Steuerfahndung, wo Strafen zum Einsatz kommen. Besonderheiten, wie die Erfordernis von Überwachung und der Einfluss auf die Sympathie der machtausübenden Instanz lassen sich auf den Steuerkontext übertragen.

2.3.1. Legitime Macht

Die Formen der legitimen Macht basieren auf anderen Grundlagen als Druck und Zwang. Faktoren wie Legitimation, Charisma, Expertise und Informationen sind die Voraussetzungen für konformes Verhalten.

2.3.1.1. Legitimationsmacht

Im Fall der Legitimationsmacht resultiert Einfluss aus einer wahrgenommenen Berechtigung, die als solche vom Gegenüber anerkannt wird. Dies kann unterschiedliche Gründe haben: (a) Legitimation durch Position, (b) Legitimation durch Ausgleich, (c) Legitimation durch Gegenseitigkeit und (d) Legitimation durch Abhängigkeit.

Legitimation durch Position oder auch Positionsmacht bedeutet Einfluss auf Basis einer berechtigenden Position, die dem Machtausüßer erlaubt, Vorschriften zu machen. Ein Amt, eine Norm, ein Recht oder eine Wahl sind legitimierende Faktoren im Sinne der Positionsmacht, da sie jeweils eine Partei dazu legitimieren, Einfluss auszuüben und bestimmtes Verhalten einzufordern. Kulturelle Werte als gemeinsame Grundlage für Legitimation spielen dabei eine wichtige Rolle (French & Raven, 1959). Zu diesen zählen auch Aspekte wie Alter, Geschlecht, Intelligenz oder physische Eigenschaften (Weber, 1947, zitiert nach French & Raven, 1959). Legitimation durch Position basiert auf sozialen Normen. Entsprechend ist die Anerkennung von sozialen Strukturen eine Voraussetzung für ihre Wirkung. Man findet diese unter anderem in militärischen Strukturen mit klaren Hierarchien und Befehlsketten. Nachdem Positionsmacht auf Werten und Anerkennung von sozialen Strukturen basiert, liegen die Gründe für konformes Verhalten verstärkt in der beeinflussten Person, die jene Werte und Strukturen anerkennt. Somit ist die Wirkung auch langanhaltender als durch coercive Macht (French & Raven, 1959). Personen oder Instanzen, die Positionsmacht ausüben, werden zudem oft als sympathischer wahrgenommen als jene, die coercive Macht ausüben (Raven & French, 1958). Außerdem bedarf sie nicht der Präsenz der machtausübenden Instanz. Allerdings bezieht sich die positive Wirkung von Positionsmacht nur auf jeweils den Bereich, für den die Legitimierung gilt.

Legitimation durch Gegenseitigkeit basiert auf dem Prinzip der Reziprozität (Gouldner, 1960). Dadurch, dass der Machtausüßer etwas für den anderen getan hat, ist er legitimiert, Verhalten vorzuschreiben. Sein Gegenüber zeigt konformes Verhalten als Reaktion auf vergangene Taten oder empfangene Unterstützung. Diese Strategie folgt

einem intuitiven Gleichgewicht von Geben und Nehmen und zeigt ihre Wirksamkeit unter anderem im Kontext von Unternehmen (Regan, 1971).

Legitimation durch Ausgleich folgt dem Prinzip der Gleichheit (Walster, Walster, & Berscheid, 1978). Im Kontext von sozialem Austausch hat eine Person Einfluss, weil sie vorher Aufwände oder Nachteile auf sich genommen hat. Konformes Verhalten, motiviert durch ein Gefühl der Verpflichtung und des Schuldig-seins, stellt folglich Ausgleich dar um den zugefügten Schaden kompensieren (Raven et al., 1998).

Legitimation durch Abhängigkeit basiert auf der Norm der sozialen Verantwortung. Diese verpflichtet Menschen dazu, anderen zu helfen wenn diese als schwach oder hilfsbedürftig gelten (Berkowitz & Daniels, 1963). Darum wird diese Art von Legitimationsmacht auch die Macht der Machtlosen genannt.

Neben der ursprünglichen Legitimation durch Position gibt es auch andere Formen von Legitimationsmacht. Allen gemeinsam ist eine anerkannte Legitimierung, die auf sozialen Normen basiert (Raven, 1992). Diese betreffen Gleichheit, Gegenseitigkeit und soziale Verantwortung. So ist im Steuerkontext die Finanzbehörde als staatliche Instanz dazu legitimiert, Steuern vorzuschreiben und konformes Verhalten im betreffenden Bereich zu fordern. Gleichzeitig ist die Anerkennung dieser Legitimation als zuständige Behörde auf den Bereich der Steuerhandhabung beschränkt. Auch die wahrgenommene Rolle der Behörde als Repräsentantin eines großzügigen Staates verleiht ihr im Sinne der Legitimation durch Gegenseitigkeit Macht. Die erlebte Abhängigkeit von der Steuerbehörde sowie das Gefühl, dieser Vertreterin des Staates „etwas zurückgeben zu wollen“, können ebenso zu konformem Verhalten motivieren.

2.3.1.2. Identifikationsmacht

Das Gefühl von Verbundenheit ist die Grundlage für Identifikationsmacht. Identifikation mit dem Machtinhaber oder auch nur der Wunsch danach bewirkt konformes Verhalten. Ziel ist die Herstellung oder Aufrechterhaltung einer guten Beziehung zwischen Machtausüßer und Machtempfänger. Entsprechend werden Verhaltensmuster, Einstellungen und Werthaltungen angepasst (French & Raven, 1959). Besonders in Situationen von sozialer Unsicherheit werden verstärkt Denkweisen übernommen oder ähnliche soziale Gruppen aufgesucht (Festinger, 1950). Bemerkenswert am Konstrukt der Identifikationsmacht ist, dass sich die machtausübende Person oder Instanz ihres Einflusses gar nicht bewusst sein muss. Dementsprechend ist Identifikationsmacht zwar stark vom Machtausübenden abhängig,

nicht jedoch von dessen Präsenz und Überwachung. Je stärker die tatsächliche oder angestrebte Identifikation ist, desto größer der Einfluss (French & Raven, 1959). Genauso gibt es auch negative Identifikationsmacht. Wird die Bezugsperson negativ bewertet, werden eher gegensätzliche Meinungen übernommen und Distanz gesucht (Raven, 1992).

Identifikationsmacht hängt ab von der Beziehung zum Machtinhaber. Tatsächliche oder angestrebte Übereinstimmung mit der machtausübenden Instanz fördert konformes Verhalten. Im Steuerkontext kann das Gefühl von Verbundenheit mit dem Staat und seinen Behörden ein Beweggrund für ehrliches Steuerverhalten sein. Dass Identifikationsmacht nicht der Überwachung durch den Machtausüßer bedarf sondern in der subjektiven Repräsentation des Machtempfängers verankert ist, macht sie zu einer effizienten und daher anstrebenswerten Grundlage für Einfluss.

2.3.1.3. Expertenmacht

Expertenmacht hat eine Person, wenn ihr besondere Kenntnisse und Fähigkeiten zugeschrieben werden. Ausgangslage ist der Vergleich vom Ausmaß eigenen Wissens mit dem einer anderen Person oder mit einem allgemeineren Standard. Expertenmacht gilt immer nur in dem Bereich, in welchem Expertise oder besondere Fähigkeiten bestehen. So hat etwa ein Rechtsanwalt Macht, da er auf seinem Gebiet Experte ist und über größeres Wissen verfügt. Obgleich Expertenmacht jeweils an eine bestimmte Person gekoppelt ist, ist das Ausmaß der Wirkung unabhängig von Überwachung (French & Raven, 1959). Expertenmacht erweist sich als brüchig, wenn durch Ereignisse oder neue Informationen die Expertise der jeweiligen Person in Frage gestellt wird (Raven, 1965). Außerdem verliert Expertenmacht ihre Wirksamkeit, wenn sie auf manipulative Art genutzt wird (Raven, 1992).

Einfluss im Sinne von Expertenmacht ergibt sich aus einer subjektiven Differenz an Expertise, Wissen oder Erfahrung zugunsten jener Instanz, die Macht ausübt. So wie die Expertise von Mitarbeitern des Finanzamtes nur im Bereich von Steuerfragen ihre Wirkung entfaltet, ist der Einfluss von Expertenmacht immer auf die betreffende Person im jeweiligen Kontext beschränkt.

2.3.1.4. Informationsmacht

Informationsmacht galt in den ersten Entwürfen der Klassifikation als eine Sonderform von Expertenmacht (French & Raven, 1959), wurde aber bald abgekoppelt und als

eigene Form von Macht identifiziert (Raven, 1965). Ein grundlegender Unterschied zur Expertenmacht ist, dass Informationsmacht unabhängig von Personen besteht. Sie wirkt, wie der Name sagt, durch Information. Relevant sind nicht die Eigenschaften der Person, die Macht ausübt, sondern rein der vermittelte Inhalt. Ist die Veränderung auf kognitiver Ebene einmal erfolgt, ist der Einfluss unabhängig von der Person die es ursprünglich ausgelöst hat. Vor diesem Hintergrund scheint es die stabilste Art von Einfluss zu sein (Raven, 1965). Im Steuerkontext scheint Informationsmacht in ihren vielfältigen Ausprägungen eine bedeutende Rolle zu spielen. Macht durch Informationsvermittlung, Manipulation, oder auch Aspekte der Öffentlichkeitsarbeit haben Einfluss auf das Steuerverhalten.

Die weichen Formen der legitimen Macht gründen in der Anerkennung von sozialen Strukturen, Werten oder Normen. Genauso können Expertise, Verbundenheit und Informationen eine Legitimation für die Ausübung von Einfluss darstellen.

Sämtliche Formen von legitimer als auch coerciver Macht unterscheiden sich in gewissen Aspekten. So variiert etwa die Dauerhaftigkeit der Verhaltensveränderung, Notwendigkeit von Überwachung, entstandene Sympathie oder Antipathie gegenüber dem Machtausüber und ob Veränderung äußerlich oder internal angesiedelt ist (Raven et al., 1998; Raven, 1992). Wechselwirkungen und Überschneidungen sind nicht ausgeschlossen. Um trotz bestehender Ähnlichkeiten zwischen den Konstrukten klare Grenzen zu ziehen, sollen im nächsten Kapitel Unterscheidungsmerkmale aufgezeigt werden.

2.3.2. Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen einzelnen Machtformen

Mitunter ist die Unterscheidung von Belohnungsmacht und Bestrafungsmacht unklar. Zurückhaltung von Belohnungen kann auch als Bestrafung verstanden werden (French & Raven, 1959) und eine Person die über Belohnungen verfügt, kann oft auch Bestrafungen austeilen (Raven et al., 1998). Zum einen hängt die Differenzierung davon ab, wie die Interaktion von der abhängigen Person wahrgenommen wird. Zum anderen kann auch die Zurückhaltung von Schaden als Belohnung verstanden werden (French & Raven, 1959). Zielt konformes Verhalten darauf ab, Anerkennung und Akzeptanz zu erfahren ist das Ausdruck von Belohnungsmacht und unterscheidet sich von einer Konformität, die Zurückweisung verhindern und vorbeugen möchte (Dittes & Kelley, 1956). Die Unterscheidung ist wichtig, da die dahinterstehenden Dynamiken grundlegend unterschiedlich sind. Die Wirksamkeit von Bestrafungsmacht bleibt immer

abhängig, während die Effekte von Belohnungsmacht auch unabhängig von der machtausübenden Person wirken können (French & Raven, 1959). Ein weiterer Unterschied ist, dass Belohnungsmacht die Sympathie steigert, während Bestrafungsmacht größere Distanzen zwischen den Interagierenden schafft (French, Morrison, & Levinger, 1960). Dies kann so weit gehen, dass die beeinflusste Person sich schließlich ganz aus der Interaktion zurückzieht (French & Raven, 1959).

Identifikationsmacht muss von anderen Formen der Macht abgegrenzt werden, bei denen Identifikation oder Verbundenheit eine Rolle spielen. Verhält man sich etwa konform um von einer Gruppe nicht ausgeschlossen zu werden, ist dies primär Einfluss durch Bestrafungsmacht. Das ausschlaggebende Kriterium für die Formen coerciver Macht ist, dass der Machtausüßer über den Einsatz von Belohnungen und Bestrafungen verfügt. Sobald die Motivation für Zugehörigkeit auf dem Wunsch nach Identifikation basiert – unabhängig von Strafen oder Belohnungen – handelt es sich um Identifikationsmacht (French & Raven, 1959). Konformität mit der Meinung einer Mehrheit kann auch auf Respekt vor der kollektiven Weisheit dieser Gruppe basieren. In diesem Fall handelt es sich um Expertenmacht (French & Raven, 1959). Es ist wichtig, zwischen diesen Phänomenen, die man in vielen Fällen als *Tendenz zur Uniformität* bezeichnen könnte, zu unterscheiden. Podsakoff und Schriesheim (1985) beschreiben, dass Identifikationsmacht auch Expertenmacht fördern könne. Demnach trete ein Halo-Effekt bei jenen Personen auf, die ohnehin positiv bewertet werden. Ihnen wird auch Expertentum zugeschrieben.

Informationsmacht unterscheidet sich von Expertenmacht dahingehend, als dass sie unabhängig von Personen wirkt. Informationsmacht überzeugt durch Inhalte, Expertenmacht hingegen braucht eine Person, die das Expertentum verkörpert. Allerdings ist die Wirksamkeit von Informationsmacht oft auf ein gewisses Vorwissen angewiesen. Erst wenn bei den Untergebenen genügend Wissen vorhanden ist, wirkt die Information stärker als die legitimierende Position (Raven, 1965). Nimmt ein Steuerzahler erstmals Beratung durch einen Mitarbeiter der Steuerbehörde in Anspruch, besteht anfangs Expertenmacht aufgrund der zugeschriebenen Expertise und des fachspezifischen Wissensvorsprungs. Später, wenn beim Steuerzahler genügend Wissen vorhanden ist, wird konformes Verhalten unabhängig von der Stellung des Mitarbeiters und entscheidend ist primär die kognitive Veränderung durch Informationen.

Im Zusammenspiel von legitimer und coerciver Macht zeichnet sich ein positiver Einfluss von wahrgenommener Legitimation auf die Wirkung der coerciven Macht ab. Diese wird folglich positiver erlebt (Raven, 1965). French, Morrison und Levinger (1960) fanden heraus, dass ein gemeinsames Auftreten dieser beiden Machttypen zu weniger Rückzug führt als die alleinige Anwendung von coerciver Macht (Raven, 1965).

Die von French und Raven (1959; Raven 1965, Raven 1992) ausgeführte Klassifikation der Formen von Macht wurde ursprünglich entwickelt um den Einfluss von Vorgesetzten auf das Verhalten Untergebener zu verstehen. Sie erklärt also interpersonelle Beziehungen zwischen Individuen. Dennoch kann angenommen werden, dass die genannten Formen von Macht und deren Wirkweisen auch im Bereich von Organisationen, öffentlichen Institutionen und dem Gesamtstaat auf gleiche Weise für das Verhalten von untergebenen Parteien, Gruppen und Instanzen funktionieren (Tyler, 2006). Gleichmaßen finden sie in psychologischen Modellen zur Erklärung von Steuerverhalten Berücksichtigung (Gangl et al., 2015)

III. EMPIRISCHER TEIL

1. Forschungsfragen

Im vorhergehenden Kapitel wurde die Rolle von Macht im Steuerkontext aufgezeigt. Die Macht der Steuerbehörde als Einflussfaktor für Steuerehrlichkeit ist seit den 1970er Jahren (Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973) zentrales Thema der Steuerforschung. In Abhängigkeit vom theoretischen Rahmenmodell wird Macht in unterschiedlichen Erscheinungsformen beschrieben. Das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) als aktuell junges Modell betrachtet Macht als vielschichtiges Konstrukt, das in unterschiedlichen Ausprägungen auftritt. Darüber hinaus steht es in Wechselwirkung mit dem psychologischen Aspekt Vertrauen. Im Zusammenspiel dieser beiden Komponenten entstehen gesellschaftliche Klimata, die wiederum die Wirkungsweise von Macht beeinflussen. Trotz erster empirischer Bestätigungen dieses Modells gibt es offene Fragen zu Interpretation und Wirkung der diversen Formen von Macht.

Das erweiterte Slippery Slope Framework und seine Bestandteile wurden von Hofmann und Kollegen (2014) empirisch überprüft. Die Ergebnisse stehen zwar zum Großteil in Einklang mit dem Modell, allerdings tun sich auch Unklarheiten auf. So etwa zeigt sich beim gemeinsamen Auftreten der beiden Formen ein auffällender Vorsprung in der Wirkung von legitimer Macht gegenüber coerciver Macht. Dass diese „weiche“ Form von Macht so viel größeren Einfluss auf Steuerehrlichkeit zeigt, widerspricht anderen Befunden (Raven et al., 1998) und gibt Grund zu weiterer Untersuchung.

Auch in anderen Experimenten wird deutlich, dass das Zusammenspiel der verschiedenen Formen von Macht und anderen relevanten Aspekten in der gegenseitigen Bedingtheit sehr komplex ist. Über die Wirkungsrichtung lassen sich zum Teil keine eindeutigen Aussagen machen (Muehlbacher et al., 2011; Wahl et al., 2010). Einen Grund dafür stellen unklare Konzeptualisierung und Operationalisierung der verwendeten Konstrukte dar (Kirchler & Wahl, 2010). Zudem gibt es allgemeine Kritik an den Methoden der sozialpsychologischen Forschung zu Macht. Podsakoff und Schriesheim (1985) äußern die Notwendigkeit einer Entwicklung neuer Items und Maßeinheiten. Dies sei wichtig als Grundlage für weitere empirische Forschung.

In der vorliegenden Arbeit soll diesen offenen Punkten im Zuge einer explorativen Untersuchung begegnet werden. Die genannten Arten von Macht im Steuerkontext werden in einem qualitativen Ansatz näher untersucht. Es soll überprüft werden, ob die im erweiterten Slippery Slope Framework vorkommenden Formen von Macht auch in der Realität als solche empfunden und voneinander abgegrenzt werden. Ergänzend wird die jeweilige Bewertung als ein besonderer Aspekt subjektiver Wahrnehmung von Machtarten in der Fragestellung berücksichtigt. Während in Grundlagenforschung zu Macht untersucht wurde wie sich eine Art von Macht auf die Sympathie gegenüber der Person, die sie ausübt, soll in dieser Untersuchung genereller erfasst werden, inwieweit konkrete Ausprägungen von Macht im Steuerkontext positiv, negativ oder neutral wahrgenommen und bewertet werden. Diese Analysen sollen weiteren Aufschluss darüber geben, wie Macht vom Steuerzahler wahrgenommen und bewertet wird. Daraus resultieren die folgenden Fragestellungen:

Forschungsfrage 1a: Welche Arten von Macht im Steuerkontext werden von Steuerzahlern wahrgenommen?

Forschungsfrage 1b: Wie werden die verschiedenen Formen von Macht bewertet?

Zudem wird exploriert, wie die Wirksamkeit der einzelnen Einflussstrategien im Steuerkontext eingeschätzt wird. Auf Grundlage der Ergebnisse soll tieferes Verständnis über die Wirkung der verschiedenen Aspekte von Macht in Bezug auf Steuerverhalten gewonnen werden. So kann die qualitative Analyse der Wahrnehmungen von Steuerzahlern helfen, Wirkungsrichtungen, -unterschiede und Effekte zu interpretieren. Dies zu erfassen ist Ziel der zweiten Fragestellung:

Forschungsfrage 2: Wie schätzen Steuerzahler den Effekt der genannten Arten von Macht auf das Steuerverhalten ein?

Das neu gewonnene Verständnis soll Ausgangslage für die Entwicklung und Anpassung von Items in zukünftigen empirischen Untersuchungen sein. Nicht zuletzt sollen aus der subjektiven Wahrnehmung, Beschreibung und Bewertung der Steuerzahler Implikationen für die Praxis abgeleitet werden können.

Bezugnehmend auf die Forschungsfragen liegen der Arbeit folgende theoretische Annahmen zugrunde:

- I. *Es werden coercive als auch legitime Arten von Macht wahrgenommen, denen ein positiver Einfluss auf Steuerehrlichkeit zugeschrieben wird.*
- II. *Legitime Macht wird positiver bewertet als coercive Macht.*
- III. *Legitime Formen von Macht werden wirksamer eingeschätzt als coercive.*
- IV. *Positiv bewertete Formen von Macht werden wirksamer eingeschätzt als negativ bewertete.*

Im Zuge der Beantwortung der Fragestellungen soll die Gültigkeit dieser theoretischen Annahmen untersucht werden.

2. Methode

2.1. Überblick und Begründung der Forschungsmethoden

Im Sinne einer breiten Exploration der Fragestellungen wurde eine qualitative Herangehensweise gewählt. Zu diesem Zweck wurden leitfadengestützte Einzelinterviews mit Bruttolohnempfängern durchgeführt. Die Erstellung des Interviewleitfadens fand in Kooperation mit Mag. Barbara Hartl, Roman Fuchsjäger sowie Dr. Eva Hofmann statt und basierte auf den Prinzipien des episodischen Interviews nach Flick (1995, 1997).

Wesentliches Kennzeichen qualitativer Forschung ist die Berücksichtigung subjektiver Bedeutungen und Sichtweisen. Im Gegensatz zur quantitativen Forschung lösen sich die qualitativen Ansätze vom Grundgedanken der Objektivität. Stattdessen besteht eine starke Orientierung am Alltagswissen der Untersuchten (Flick, 2007). Dies ermöglicht eine offene Herangehensweise an die Wahrnehmungen und Bewertungen der Interviewpartner, um die Dimension Macht im Steuerkontext bestmöglich explorieren zu können.

Die Konzeption und Durchführung der Interviews geschah in Anlehnung an die Methode des episodischen Interviews von Uwe Flick (Flick, 1997). Wesentliche Elemente dabei sind die Erzählung von konkreten Erlebnissen und Situationen sowie die allgemeine Erfassung von semantischem Wissen, wobei die subjektive Bewertung des Interviewpartners im Mittelpunkt steht (Flick, 2007). Dabei wird zuerst das Thema aus Sicht des Befragten erfasst. Der Fokus liegt auf dessen subjektiven

Repräsentationen und persönlichen Erfahrungen im Zusammenhang mit dem interessierenden Gegenstand. Im Anschluss werden durch gezieltes Nachfragen wesentliche Themen vertieft und weiter exploriert. Abschließend hat der Interviewpartner Möglichkeit für Ergänzungen zusätzlicher, aus seiner Sicht relevanter Punkte.

Der im Folgenden beschriebene Prozess der Datengewinnung und -analyse bezieht sich auf die Aspekte Macht und Vertrauen in der Wahrnehmung selbstständiger Steuerzahler. Die vorliegende Arbeit fokussiert sich auf die Erforschung des Einflussfaktors Macht. Sämtliche Aspekte betreffend Vertrauen wurden in derselben Weise erfasst. Diese spielen allerdings im weiteren Verlauf der Analyse eine untergeordnete Rolle und werden daher in der vorliegenden Arbeit allenfalls erwähnt.

2.2. Leitfaden

Das Instrument zur Datenerhebung war ein für diese Untersuchung erstellter Interviewleitfaden. Dieser wurde in Zusammenarbeit mit dem oben genannten Projektteam erstellt und mittels Expertenrating überprüft. Der vollständige Leitfaden ist im Anhang A1 nachzulesen.

Beginnend mit allgemeinen Fragen zum beruflichen Kontext der Person und demographischen Variablen thematisierte er vor allem das Erleben von Macht und Vertrauen in Bezug auf die Steuerbehörde sowie deren Wirkung auf das Steuerverhalten. Hier sei erwähnt, dass statt dem Begriff Macht Umschreibungen wie „Strategie“ und „Einflussmöglichkeit“ als Synonyme verwendet wurden. Dem liegt unter anderem zugrunde, dass Macht bei vielen Menschen negativ konnotiert ist und mit Manipulation in Zusammenhang gebracht wird. Um bei den Befragten entsprechende Assoziationen zu vermeiden, wurde auf synonyme Begriffe zurückgegriffen.

Neben sehr offenen Fragen zur grundsätzlichen Wahrnehmung der Steuerbehörde und der dazugehörigen Einflussmöglichkeiten wurde auch spezifischer nach den einzelnen Arten von Macht gefragt. Mit fiktiven Beispielen aus dem Kontext von Unternehmen sollte schließlich die Vorstellung und Einordnung der verschiedenen Formen von Macht erleichtert werden. Die Interviewpartner wurden aufgefordert, aus den geschilderten Beispielen Analogien zu ziehen und die jeweiligen Strategien auf den Steuerkontext zu übertragen. So wurden subjektive Wahrnehmungen beschrieben, begründet und zum Teil auch bewertet. Außerdem konnten im Rahmen dieser offenen Fragen allfällige Assoziationen und Erfahrungen geschildert werden. Dabei wurde auch

die Einschätzung der Effektivität der Einflussmöglichkeiten erfasst. In einem weiteren Schritt wurden im Bezug auf das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) verschiedene Szenarien skizziert. Den Interviewpartnern wurden in randomisierter Reihenfolge die gesellschaftlichen Stimmungsbilder fiktiver Staaten beschrieben. Dabei gab es die je charakteristischen Ausprägungen der Macht- bzw. Vertrauentypen in den Szenarien *antagonistisches Klima*, *Serviceklima*, *confidence Klima* (Gangl et al., 2015). Ausgehend von diesen fiktiven Rahmenbedingungen wurden die Interviewpartner nach jenen Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörden gefragt, die im Kontext einer solchen Situation vermutet werden. Im Folgenden ist der Ablauf der Interviews laut Interviewleitfaden anhand von Beispielfragen dargestellt.

In Bezug auf die allgemeine Wahrnehmung der Steuerthematik wurde nach der persönlichen Auseinandersetzung mit dem Thema Steuern und der Wahrnehmung der Steuerbehörden mit den Worten „Wie nehmen Sie als Steuerzahler die Steuerbehörde wahr?“ gefragt. Weiters wurde nach den möglichen Einflussarten von Autoritäten im Kontext des Steuerzahlens gefragt: „Welche Strategien setzt die Steuerbehörde ein, um die Steuerehrlichkeit zu erhöhen?“.

Ausgehend von Analogiebeispielen aus dem Unternehmenskontext wurde nach den verschiedenen Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde entsprechend der Formen sozialer Macht nach Raven et al (1965, 1998) gefragt:

„Ein Unternehmen und die Unternehmensleitung kann mit Hilfe von Bestrafungen Einfluss auf seine Mitarbeiter nehmen, indem es Druck ausübt, seine Mitarbeiter kontrolliert und mit Sanktionen droht, wie beispielsweise einer Versetzung, Kündigung oder Nichtauszahlung eines Bonus. Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?“

Nach jeder Kategorie von Einflussstrategien wurden diese zusammengefasst um deren Effekt auf das Steuerverhalten einschätzen zu lassen: „Wenn Sie als selbstständige(r) SteuerzahlerIn seitens der Steuerbehörde damit konfrontiert sind, wie würde das Ihr Steuerverhalten beeinflussen?“.

Schließlich wurden mit Hilfe der genannten fiktiven gesellschaftlichen Situationen das Wechselspiel von Macht und Vertrauen und deren Auswirkungen auf das Steuerverhalten exploriert, etwa mit folgender Beschreibung:

„Sie wohnen in einem Land, in dem sich Steuerbehörde und Steuerzahler gegenseitig misstrauen. Die Steuerzahler werden von der Steuerbehörde als Verbrecher gesehen, die sich jederzeit nur bereichern wollen und jede Möglichkeit nutzen, Steuern zu hinterziehen. Die Steuerzahler fühlen sich hingegen verfolgt und nehmen die Steuerbehörde als Jäger wahr. Die Beziehung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler ist gekennzeichnet durch unbarmherziges und rücksichtsloses Verhalten. Wenn Sie jetzt noch einmal an die Einflussmöglichkeiten denken, von denen wir vorher gesprochen haben, wobei Einfluss einerseits mittels Bestrafungen ausgeübt werden kann, andererseits aber auch durch Fachwissen und Geben von Informationen. Wenn Sie jetzt an die geschilderte Situation denken, wie übt die Steuerbehörde in dieser Situation Einfluss aus?“

Dabei wurde nach den in dem Szenario wahrscheinlichen Arten von Macht gefragt, sowie nach möglichen Ereignissen die zu einer Veränderung der Situation führen könnten.

Zu erwähnen sei noch, dass an keiner Stelle des Gesprächs explizit nach der Bewertung der Formen von Macht gefragt wurde. Vielmehr wurden sämtliche im Laufe des Interviews spontan geäußerten Bewertungen nachträglich in die darauf folgende Analyse miteinbezogen. Der Interviewleitfaden diente während des Gesprächs als Gedächtnisstütze für den Interviewenden und gab Orientierung im Verlauf und an jedem Punkt des Interviews einen Überblick über die bereits angesprochenen und noch zu erfragenden Themen.

2.3. Durchführung

Im Zeitraum vom 6. Juni bis zum 10. Juli 2013 wurden insgesamt 33 Einzelinterviews durchgeführt. Alle Interviews fanden in Büroräumlichkeiten des Instituts für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft der Universität Wien statt und wurden von Mag. Barbara Hartl geführt. Außerdem waren die Autorin dieser Arbeit und Roman Fuchsjäger als Beobachter anwesend, die während der Interviews Notizen machten und einzelne vertiefende Fragen stellten. Zur Erprobung des Leitfadens wurde ein Probeinterview durchgeführt, welches aufgrund des erfolgreichen Verlaufes und der inhaltlichen Qualität auch in der Auswertung berücksichtigt wurde. Die Interviews dauerten durchschnittlich 63 Minuten, mit einem Spektrum von 31 bis 101 Minuten.

Die Kontakte zu den Interviewpartnern wurden über ein Marktforschungsinstitut hergestellt. Dabei erhielt jeder potentielle Teilnehmer eine schriftliche Information betreffend Thema, Dauer und Vergütung des Interviews (siehe Anhang A2). Mit dem Ziel einer möglichst repräsentativen Stichprobe wurden gegen Ende der Erhebung zusätzlich noch einzelne Personen aus privaten Netzwerken akquiriert.

Zu Beginn jedes Interviews wurden die Teilnehmer erneut auf die Anonymität, die Notwendigkeit auditiver Aufzeichnung und den vertraulichen Umgang mit den Daten hingewiesen. Die Teilnahme an den Interviews wurde mit einer Aufwandsentschädigung von €50 vergütet. Nach Begrüßung und einführender Information wurde von den Interviewpartnern eine Einverständniserklärung (siehe Anhang A3) unterschrieben, womit der vertrauensvollen Verwendung der Daten zu Forschungszwecken zugestimmt wurde. In einem nächsten Schritt wurden einzelne Daten zur Person und der jeweiligen beruflichen Situation erfasst. Anschließend wurden anhand des Leitfadens Wahrnehmungen, Repräsentationen und Einschätzungen der Interviewpartner bezüglich der Steuerbehörden exploriert. Die ersten Fragen zum Thema befassten sich mit allgemeinen Eindrücken von oder Erfahrungen mit der Steuerbehörde sowie der persönlichen Auseinandersetzung mit dem Thema. Außerdem wurde erfasst, ob für das Ausfüllen der Steuererklärung ein Steuerberater konsultiert wird. Schließlich ging das Interview über zu inhaltlichen Aspekten im Kontext von Macht und Vertrauen. Der Leitfaden diente dabei als grobe Richtlinie, auf die immer wieder Bezug genommen wurde. Im Sinne eines halbstrukturierten Interviews wurden Fragen auch an den Gesprächsverlauf angepasst und nahmen Bezug auf Aussagen der Interviewpartner. Zudem wurde Wert darauf gelegt, dass alle relevanten Aspekte des Leitfadens angesprochen werden. Während des Interviews wurde die Aufmerksamkeit immer wieder auf die wahrgenommene Wirkung der Einflussstrategien gelenkt um den vermuteten Zusammenhang zwischen der Art der Beeinflussung und dem Verhalten der Steuerzahler erfassen zu können. Abschließend sollten die Interviewteilnehmer – sofern noch nicht im Gespräch genannt – die Branche der selbstständigen Tätigkeit und ihren Jahresumsatz in Kategorien angeben und wurden gebeten, die ihrer Meinung nach wichtigsten Aspekte des Interviews in wenigen Sätzen zusammenzufassen. Mit dem Überreichen der 50€ und dem Unterzeichnen der Auszahlungsbestätigung (siehe Anhang A4) war das Gespräch beendet.

2.4. Stichprobe

Im Kontext der Steuerforschung spielen Selbstständige und Unternehmer aus verschiedenen Gründen eine besondere Rolle. Als Bruttolohnempfänger haben sie im Gegensatz zu Angestellten einen größeren Spielraum und grundsätzlich mehr Möglichkeiten, Steuern zu hinterziehen (Kirchler, 2007). Während in Österreich generell der Arbeitgeber die Steuern der Angestellten abführt, sind Selbstständige und Unternehmer für ihre Steuererklärung selbst verantwortlich. Dadurch können sie Steuerzahlungen leichter ausweichen (Eisenhauer, Geide-Stevenson, & Ferro, 2011). Dieser größere Spielraum im Umgang mit Steuern und die bloße Möglichkeit zur Steuerhinterziehung gehören zu den wichtigsten Determinanten für Steuerunehrlichkeit (Kirchler, 2007). Insgesamt agiert die Gruppe der Selbstständigen und Unternehmer unter anderen Rahmenbedingungen. Sie haben mit einer höheren Wahrscheinlichkeit Kontakt zur Steuerbehörde in Form von Konflikten oder Bestrafungen. Unter ihnen herrscht auch eine größere Bewusstheit von den Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde, Steuerehrlichkeit zu forcieren (Ahmed & Braithwaite, 2005). Daher kann man annehmen, dass Selbstständige eher zur Steuerhinterziehung neigen als Angestellte (Ahmed & Braithwaite, 2005; Kirchler, 2007).

Wie in vielen Untersuchungen psychologischer Steuerforschung stehen auch in der vorliegenden Arbeit Bruttolohnempfänger im Fokus der Aufmerksamkeit. Die Stichprobe bestand aus 33 Selbstständigen und Teilselbstständigen, d.h. Personen die neben einem Anstellungsverhältnis noch freiberuflich oder selbstständig tätig sind. Entscheidend bei der Auswahl der Interviewpartner war, dass das Ausmaß und die Dauer der selbstständigen Tätigkeit jene Grenze überschritt, ab der eine Einkommenssteuererklärung abzugeben ist. Mit Ausnahme von zwei Personen war dieses Mindestkriterium gegeben, wobei aufgrund ausreichender inhaltlicher Güte die betreffenden Interviews auch ausgewertet wurden. Bei der Auswahl der Teilnehmer wurde auf eine Gleichverteilung der Geschlechter geachtet, welche mit einem Verhältnis von 14 Frauen zu 19 Männern gegeben war. Das Durchschnittsalter lag bei 44,2 Jahren, wobei der jüngste Teilnehmer 25 und die älteste Teilnehmerin 75 Jahre alt war. Es wurde Wert darauf gelegt, Personen unterschiedlicher Einkommensklassen zu befragen. Die Dauer der selbstständigen Tätigkeit der Interviewpartner lag in der Zeitspanne von 0,5 bis 39 Jahren. Sechzehn der befragten Selbstständigen beschäftigten einen Steuerberater, wobei eine der Befragten selbst in dieser Branche tätig ist. In den

Interviews wurde außerdem die höchste abgeschlossene Ausbildung erfasst. 14 Personen haben einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss, zehn Personen Matura und neun der Befragten hatten einen anderen oder nicht weiter definierten Bildungsabschluss.

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die Interviewpartner in Hinblick auf demographische Daten, Grad der Ausbildung, Jahresumsatz, Dauer der selbstständigen Tätigkeit sowie der Branche des beruflichen Tätigkeitsfeldes. Letzteres wurde in den Kategorien des ÖNACE angeführt. Dieses Branchenverzeichnis der Österreichischen Nationalbank (2008) stellt das in Österreich gebräuchliche Klassifikationssystem wirtschaftlicher Tätigkeiten dar. Tabelle 1 ist im Anhang A5 nachzulesen.

3. Auswertungsverfahren

Das Vorgehen der Datenanalyse richtete sich nach den internationalen Standards für qualitative Forschung in den Wissenschaften (Sinkovics, Penz, & Ghauri, 2008) und dem Best-Practice Beispiel von Penz und Hofmann (2010). Demnach besteht der Auswertungsprozess aus den Schritten (1) Organisation, (2) Codierung, (3) Suchen und (4) Interpretation der Daten. Die Analyse basierte schließlich auf den Grundlagen der Grounded Theory Research nach Glaser und Strauss (1967; 1998). Für die EDV-gestützte Datenverarbeitung kam das Programm ATLAS.ti 7 (Muhr, 2012) zum Einsatz.

3.1. Transkription

Die Interviews wurden mit einem digitalen Diktiergerät aufgezeichnet und anschließend transkribiert. Ausgenommen von der Transkription waren Gesprächsabschnitte von inhaltlich irrelevanten Wortwechseln bei Begrüßung und Verabschiedung, sowie Unterbrechungen (zum Beispiel durch einen Telefonanruf). Außerdem ausgenommen war eine kurze Passage, in der ein Interviewpartner ausdrücklich wünschte, die Aufnahme für wenige Minuten zu unterbrechen. Die betreffenden Passagen mit Unterbrechungen wurden in den Transkripten als solche gekennzeichnet. Darüber hinaus wurden die Interviews im Hinblick auf darin vorkommende Eigennamen, Orte oder Institutionen anonymisiert.

Die Audiodateien der Interviews wurden von den Diplomanden sowie einem erweiterten Team von Mitarbeitern des Forschungsprojektes transkribiert. Schließlich wurden die Transkripte von den Diplomanden in Abstimmung mit der Audiodatei gegengelesen und hinsichtlich allfälliger Tippfehler oder akustisch schwer

verständlicher Passagen korrigiert. Abschließend wurden die Audiodateien gelöscht und nur die Texte in die weitere Auswertung einbezogen. Ein Überblick der verwendeten Transkriptionszeichen ist in Tabelle 2 im Anhang A6 dargestellt.

3.2. Qualitative Analyse

Der erste Schritt bestand in der (1) Organisation des Materials, also aus dem Bereitstellen und Einfügen der transkribierten Interviews in das elektronische Datenauswertungsprogramm ATLAS.ti. Verantwortlich für die Auswertung war neben der Autorin dieser Arbeit Roman Fuchsjäger. Beide hatten sich durch inhaltliche und methodische Vorbereitung sowie durch die Durchführung der Interviews mit dem Thema vertraut gemacht.

Ausgehend davon folgte mit der (2) Codierung ein nächster wesentlicher Schritt des Auswertungsprozesses. Dieser bestand aus einer a priori Kategorisierung die anschließend von einer a posteriori Kategorisierung ergänzt wurde. Grundlegendes Ziel war Reduktion der Daten auf aussagekräftige Kategorien. Eine Annahme der Grounded Theory ist, dass Theorien auf Grundlage von systematisch gewonnenen Daten und deren Analyse entstehen (Strauss & Corbin, 1998). Dieses Vorgehen versteht sich als fortschreitender Prozess, bei dem Daten generiert und gleichzeitig mit bereits bestehender Theorie abgestimmt werden (Glaser & Strauss, 1998). Dabei wird ein induktives Herangehen mit einer zunehmend deduktiven Handhabung von Daten und Kategorien kombiniert (Flick, 2007). So wurde schon vor Beginn der Datenerhebung ein Kategoriensystem erstellt (siehe Anhang A7), das sich an Theorie (French & Raven, 1959; Raven et al., 1998; Raven, 1965) und bestehenden Modellen zum Thema (Gangl et al., 2015) orientierte. Die einzelnen Kategorien dieser a-priori-Kategorisierung nahmen Bezug auf die Forschungsfragen und die interessierenden Aspekte. Zum Ausdruck kam das in den einzelnen Abschnitten des Interviewleitfadens, wie etwa in der Frage nach Macht und Vertrauen im Zusammenhang mit der Steuerbehörde sowie nach den verschiedenen Interaktionsszenarien der beiden Konstrukte. Ausgenommen davon war die Bewertung der Formen von Macht, welche nicht explizit erfragt wurde.

Um auch die in der Erhebung gewonnenen Daten berücksichtigen zu können, wurde eine a-posteriori-Kategorisierung durchgeführt. Das ursprünglich aus der Literatur abgeleitete Kategoriensystem wurde auf diese Art kontinuierlich überprüft und erforderlichenfalls angepasst. Während des ganzen Prozesses wurde darauf geachtet, eine klare und einheitliche Abgrenzung der Kategorien von einander sicher zu stellen.

Schließlich diente diese Kategorisierung als Orientierungshilfe für die Analyse und Einordnung der Codes. Dieses Vorgehen folgte dem (a) offenen, (b) axialen und (c) selektiven Kodieren im Sinne der Grounded Theory (Corbin & Strauss, 1990) wie im Folgenden beschrieben.

Offenes Codieren versteht sich als freies Erstellen von Codes. Ein Code stellt die kleinste Analyseeinheit dar. Diese besteht meist aus einer Aussage, die sich über eine Reihe von Wörtern bis hin zu mehreren Sätzen erstrecken kann. Ausgehend von den Daten wurden sukzessive neue Kategorien erstellt und daraus Konzepte entwickelt. Jeder der beiden Forscher erstellte Codes, die anschließend im Team diskutiert und gegebenenfalls in das Kategoriensystem integriert wurden. Nach diesem expandierenden Vorgehen fand mit dem (b) axialen Codieren ein erster Verdichtungsprozess statt. Vorhandene Konzepte wurden verfeinert und differenziert, um daraus schließlich Kategorien zu bilden. So wurden ähnliche Codes zusammengefasst und Überkategorien erstellt. Verschiedene Formen von Bestrafungsmacht etwa wurden als eine Codefamilie zusammengefasst. Die hypothetischen Konzepte wurden in einem deduktiven Vorgehen immer wieder anhand neuer Daten überprüft. Im Zuge der Analysen für die Exploration des Faktors Macht wurden auch Codes nicht-inhaltlicher Natur erstellt, die der Strukturierung gewonnener Daten und Kategorien dienen sollten. Dazu gehörten etwa die Codes *Positive Bewertung*, *Negative Bewertung*, *Widerspruch*, *Unterschied*, *Kein / Negativer / Positiver Effekt auf Verhalten*. Diese Codes sollten im nächsten Schritt (3) das gezielte Abrufen von interessierenden Codekombinationen erleichtern. Beim (c) selektiven Codieren als abschließenden Teil des Analyseprozesses wurden die Kategorien zusammengeführt, um ein Modell oder eine Theorie zu bilden. Das finale Kategoriensystem der vorliegenden Arbeit umfasste am Ende dieses Kodierungsprozesses 71 Codes zu den Bereichen Macht, Vertrauen und deren Zusammenwirken. Darüber hinaus enthielt es auch Codes zu anderen Aspekten die in der ursprünglichen Kategorisierung nicht vertreten waren, sich im Laufe des Prozesses aber als wichtig herausstellten. Für die Beantwortung der oben genannten Forschungsfragen erweisen sich insgesamt 37 Codes als relevant. Ein Überblick aller Codes findet sich im Anhang A8.

Als nächsten Schritt nach der Codierung galt es mit Hilfe von (3) Suchprozessen, gewonnene Inhalte auszulegen und die Forschungsfragen gezielt zu

explorieren. Das Computerprogramm Atlas.ti bot hier vielfältige Möglichkeiten, Codes einzeln oder in Kombination mit anderen abzurufen. So wurden die Kategorien der Typen von Macht bezüglich gemeinsamen Auftretens mit anderen Codes untersucht. Für die Beantwortung der ersten Forschungsfrage suchte man nach Kombinationen mit jenen Codes die eine Bewertung beinhalten. Weiters wurde nach Kombinationen von Machttypen und Codes gesucht, die eine Verneinung beinhalten, etwa wenn eine Ausprägung von Macht als irrelevant oder nicht existent beschrieben wurde. Ergänzend wurden Machtarten in Kombination mit dem Code *Unterschied* abgerufen. Dieser gab jeweils Aufschluss über eine weitere Differenzierung. So ein *Je-nachdem* oder *Entweder-oder* war der jeweiligen Antwort zu entnehmen. Für die zweite Forschungsfrage wurden die Formen von Macht mit jenen Codes kombiniert, die über einen Effekt Aufschluss gaben. Dies waren Codes, die einen positiven, einen negativen oder keinen nennenswerten Zusammenhang mit Steuerehrlichkeit beschrieben. Die jeweiligen Zitate gaben weiteren Aufschluss über die Wahrnehmung eines Zusammenhangs zwischen Einflussstrategie und Steuerverhalten, etwa durch subjektive Gründe oder persönliche Erfahrungen. Zudem ließen sich durch den gezielten Abruf von Codekombinationen erkennen, welche Codes vermehrt in bestimmten Kontexten, etwa gemeinsam mit bestimmten anderen Codes, auftreten.

Der abschließenden Schritt der (4) Modellbildung und Interpretation bestand darin, Zusammenhänge zwischen Theorie und Daten erneut zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. Im Fall der vorliegenden Arbeit wurden die einzelnen Arten von Macht auf damit in Zusammenhang stehende Aspekte untersucht. Schließlich wurden die Daten in Bezug auf Übereinstimmungen mit zugrundeliegenden theoretischen Definitionen von Macht geprüft und für die Beantwortung der Fragestellungen Schlüsse daraus gezogen. Aus der Exploration der Fragestellungen sollen schließlich die theoretischen Annahmen auf ihre Gültigkeit hin untersucht werden. Die Ergebnisse der Analysen werden als Überblick im nächsten Kapitel präsentiert.

4. Ergebnisse der Analyse

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Analysen im Überblick dargestellt. Zuerst werden die Forschungsfragen *Welche Arten von Macht im Steuerkontext werden von Steuerzahlern wahrgenommen und wie werden diese bewertet?* und *Wie schätzen Steuerzahler den Effekt der genannten Arten von Macht auf das Steuerverhalten ein?*

beantwortet. Die Struktur der Ergebnisdarstellung orientiert sich an der Klassifizierung von Macht nach French und Raven (1959) und Raven (1965). Zu jeder Art von Macht werden die Ergebnisse der Analysen in Form von Kategorien und Unterformen dargestellt. Sollte es vorgekommen sein, dass eine Art von Macht als nicht existent oder nicht relevant beschrieben wurde, ist dies unter der Kategorie *NICHT* eigens erwähnt. Anschließend werden die Bewertungen präsentiert, die im Laufe der Interviews in Bezug auf die Arten der Macht zum Ausdruck gebracht wurden. Zu den unterschiedlichen Punkten werden jeweils Zitate von befragten Personen angeführt, die für die jeweilige Kategorie oder Ausprägung als repräsentativ betrachtet werden können. Zu jedem Zitat ist in Klammer die anonymisierte Personenummer, sowie Geschlecht und Alter der Befragten angegeben. Schließlich werden in diesem Kapitel nach Zusammenfassung der einzelnen Machtarten die den Forschungsfragen zugrundeliegenden Annahmen geprüft. Ausgehend von der Analyse der Interviews wird erfasst, inwieweit die genannten theoretischen Annahmen Gültigkeit besitzen.

Auf quantitative Angaben zur Häufigkeit genannter Zitate wurde verzichtet, da diese im Kontext der qualitativen Untersuchung nur beschränkt aufschlussreich wären. Vielmehr konzentriert sich die vorliegende Analyse auf Faktoren, die die Ergebnisse möglichst repräsentativ wiedergeben.

4.1. Wahrgenommene Arten von Macht im Steuerkontext

Ein Überblick aller Ergebnisse zur Fragestellung 1a *Welche Arten von Macht im Steuerkontext werden von Steuerzahlern wahrgenommen?* und 1b *Wie werden die verschiedenen Formen von Macht bewertet?* findet sich in den Tabellen 18 und 19 (siehe Anhang C1 und C2).

4.1.1. Coercive Macht

Coercive Macht ist als Einflussstrategie dem überwiegenden Großteil der befragten Steuerzahler sehr geläufig. Während Bestrafungsmacht bei der Frage nach Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde bei vielen Interviewpartnern die erstgenannte ist, wird Belohnungsmacht differenzierter erlebt. Nicht immer wird Belohnung als eine relevante Strategie im Steuerkontext betrachtet. Betreffend die Bewertungen spielen die subjektive Wahrnehmung und der jeweilige Kontext eine wichtige Rolle. Bestrafungsmacht wird sowohl positiv als auch negativ erlebt, wobei in etwa ein Gleichgewicht zwischen kritischen und positiven Stimmen besteht. Bei der

Belohnungsmacht zeigen sich neben den positiven auch differenzierte kritische Bewertungen.

4.1.1.1. Wahrnehmung von Bestrafungsmacht

Insgesamt ist Bestrafungsmacht die meistgenannte aller Arten von Macht, die mit der Steuerbehörde in Zusammenhang gebracht werden. Bemerkenswert ist zudem, dass Bestrafungsmacht nie als irrelevant oder nicht existent beschrieben wurde. Umgelegt auf den Steuerkontext wird Bestrafungsmacht vor allem in drei Gruppen von Ausprägungskategorien geschildert. Diese sind Kontrolle, Druck und Strafen.

Kontrolle kann auf verschiedene Arten erlebt werden. Kennzeichnender Aspekt dieser Maßnahmen ist das Gefühl von Überwachung bis hin zu Verfolgt-werden. Dies kann auch durch Rahmenbedingungen wie Unterlagenpflicht oder die Notwendigkeit einer Steuererklärung bedingt sein. In Einzelfällen ist die Rede von einem Generalverdacht der Steuerbehörde gegenüber den Bürgern. Gewissermaßen eine Sonderform von Kontrollen stellen Betriebs- und Steuerprüfungen dar.

Druck wird in direkter oder mittelbarer Interaktion mit der Steuerbehörde erlebt. Drohungen, Anschuldigungen, Abschreckung und Machtdemonstrationen werden im Kontext dieser Kategorie berichtet. Auch die Mitteilung von Fristen und Gesetzen, Mahnbriefen, Zahlungsbefehlen und Kontonachrichten gehen mit der Wahrnehmung von Druck einher. Als Druckmittel sind diese Maßnahmen geläufige Möglichkeiten der Steuerbehörde, Macht auszuüben.

Die Gruppe der Strafen als Form von Bestrafungsmacht lässt sich in finanzielle und nichtfinanzielle Strafen unterteilen. Dazu kann eine Vielzahl an Beispielen genannt werden. Bezüglich der finanziellen Strafen werden Pönalen, Nachzahlungen, Zwangsgeld, Verwaltungsstrafen oder Schätzung erwähnt. Strafen nicht-finanzieller Natur umfassen Maßnahmen wie Pfändungen, Klagen, Konkurs oder im Extremfall sogar Freiheitsstrafen.

Tabelle 3 gibt einen Überblick der Aspekte und Ausprägungen, die im Kontext von Bestrafungsmacht genannt wurden.

Tabelle 3

Wahrnehmung von Bestrafungsmacht

Ausprägung	Beispielzitat
Kontrolle	
Kontrolle	Jo, die so lange verfolgen bis sie's ihm beweisen können oder nicht beweisen können. (...) Dass der Mitarbeiter oder Steuerzahler was gemacht hat (P2, w, 36).
Prüfungen	Naja gut, eine gewisse Macht hat die Steuerbehörde natürlich, ned. Sie kann ja auch jederzeit in einen Betrieb gehen. Einfach eine Buchprüfung machen, ned, oder so, ned (P21, m, 48).
Druck	
Druck	Im Sinne von mehr Druck [...] (4) Vielleicht auch mehr so/ wie / bissl autoritäres Verhältnis, dass man so schaut, wer sind die Stärkeren (P23, w, 43)?
Mitteilungen	Naja, grundsätzlich ist (.), um Leute zum Zahlen zu bringen (lacht leicht auf), ja es sind sozusagen Rechnungen und Mahnungen, die verschickt werden (P13, w, 27).
Strafen	
Finanzielle Strafen	Und diese Fristen, wenn man die Zahlungsfristen nicht einhält, gibt's entsprechende Säumnisfolgen, die ebenfalls wiederum mit Zahlungen einhergehen. Da krieg ich halt dann meine Säumniszuschläge vorgeschrieben, die muss ich halt dann zusätzlich zu der normalen Vorschreibung leisten (P16, w, 48).
Nichtfinanzielle Strafen	Was genau für Maßnahmen sind, ich glaub, das geht sogar bis zu Gefängnisstrafen, also Freiheitsstrafen (P30, m, 35).
NICHT	<i>nicht vorgekommen</i>

4.1.1.2. Bewertung von Bestrafungsmacht

Wenn auch die genannten Maßnahmen der Steuerbehörde immer den Prinzipien der Bestrafungsmacht folgen, werden diese sehr unterschiedlich erlebt und bewertet. Was Bestrafungsmacht betrifft, so halten sich negative und positive Äußerungen in etwa die Waage. Die Gründe für diese gegensätzlichen Bewertungen sind unterschiedlicher Natur und sollen im Folgenden kurz ausgeführt werden.

Positive Bewertungen wurden vor allem in Zusammenhang mit zwei Aspekten genannt. Bestrafungsmacht ist eher akzeptiert, wenn Steuerzahler sie als notwendige Regulierungsmaßnahme betrachten. Manche der Befragten sind der Meinung, der Mensch nutze zu viel Freiraum aus und begrüßen ein regulierendes System von Regeln,

Kontrollen und Strafen. Bestrafungsmacht als Mittel, um Rechtmäßigkeit und Fairness sicherzustellen wird von den Steuerzahlern ebenfalls geschätzt. So erhalten angemessene Strafen von Steuersündern eine positive Bewertung im Sinne von Gerechtigkeit.

Negative Bewertungen von Bestrafungsmacht beziehen sich vor allem auf die Aspekte Druck, Überadministration und Misstrauen. Druck bedeutet Machtausübung, die als ängstigend und beunruhigend erlebt wird. Darüber hinaus können diese Maßnahmen als Ausdruck einer Hierarchie wahrgenommen werden, was Steuerzahler ebenfalls negativ erleben und bewerten. Des Weiteren wird in hoher Machtausübung die Gefahr von Überadministration gesehen, im Sinne von überdimensionalen Kontrollsystemen mit damit einhergehendem Kostenaufwand. Ein entsprechend unverhältnismäßig großer Aufwand wird von den Befragten abgelehnt und negativ bewertet. Schließlich ist das mit Bestrafungsmacht einhergehende Misstrauen ein kritischer Punkt. Steuerzahler berichten von einer dadurch entstehenden negativen Grundstimmung und dem Gefühl von Ärger.

Die Bewertungen verschiedener Aspekte von Bestrafungsmacht sind in Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4

Bewertung von Bestrafungsmacht

Bewertung	Aspekt	Beispielzitat
Positive Bewertung	Regulierungs- maßnahme	Aber ich würde diese Kontrollsysteme nicht außer Acht lassen. Weil das kann auch zu eben gravierenden Missständen führen. Also weil der Mensch nicht immer ehrlich ist (P6, m, 47).
	Gerechtigkeit	Wenn's jemand nicht macht, dann ist es gut, dass es kontrolliert wird und dass man drauf kommt. Und das find ich auch gut so und/ ja, soll so sein. (.) Ich hab kein Problem damit, wenn ich auch kontrolliert werd. Es sollen auch die anderen kontrolliert werden (P19, w, 33).
Negative Bewertung	Druck	Und es hatte/ es war quasi immer drohend, wenn eine Steuerprüfung ins Haus stand. Das heißt es war beunruhigend zumindest, für manche beängstigend und auf jeden Fall immer unangenehm (P8, w, 53).
	Über- administration	Ich glaub schon dass es wichtig ist, dass man kontrolliert (...) aber wie gesagt, da seh ich halt dann die Gefahr, dass das halt dann mehr kostet als was es einbringt (P7, m, 40).
	Misstrauen	Druck schon auch, ja, ja. Sicher auch Überwachung, aber/ Man ist dann halt verärgert. Und da ist /da stellt sich dann vielleicht die Grundstimmung negativ um (P9, w, 36).

4.1.1.3. Wahrnehmung von Belohnungsmacht

Maßnahmen der Belohnungsmacht erleben die Befragten im Zusammenhang mit Motivation einerseits, sowie in Form von Entgegenkommen andererseits. Angebote wie Freibeträge, „Steuerzuckerl“, Bonussysteme oder Skonto werden als Anreize im Sinne der Belohnungsmacht beschrieben. Auch Möglichkeiten wie Steuerausgleich, Prämien, Nachlass oder Steuerminderung als Belohnung für korrektes Zahlen fallen in diese Gruppe. Der andere große Aspekt von Belohnungsmacht beinhaltet verschiedene Formen von Entgegenkommen. Dies wird beschrieben als kulant es Handeln oder Maßnahmen der Rücksichtnahme bei finanziellen Schwierigkeiten. Steuerzahler berichten von Ratenlösung, Stundung, Verjährung von Beiträgen oder der Aussetzung von Zahlungen. Außerdem wird von einem gewissen Verhandlungsspielraum berichtet.

Belohnungsmacht wird nicht von allen Interviewpartnern als eine im Steuerkontext realistische Einflussmöglichkeit eingeschätzt. Einige der Befragten

streiten Belohnungsmacht als Einflussfaktor gänzlich ab. In diesen Fällen wird Belohnungsmacht zwar grundsätzlich begrüßt und als Einflussmöglichkeit anerkannt, im Steuerkontext wird ihr allerdings keine Relevanz zugeschrieben. Besonders Belohnungsmacht im Sinne von Belohnung für korrektes Verhalten wird kritisch betrachtet.

Tabelle 5 gibt einen Überblick zur Wahrnehmung von Belohnungsmacht.

Tabelle 5

Wahrnehmung von Belohnungsmacht

Ausprägung	Beispielzitat
Motivation	
Belohnung	Ja halt in Form von, ja eben auch in Form von Belohnung halt. Dass die Leute, die pünktlich und regelmäßig, und ihre Steuern zahlen, dass die dann sozusagen in Form von Belohnung halt einen bestimmten Prozentsatz Nachlass bekommen, auf die Steuer (P26, m, 34).
Anreiz	Gut, das mit dem „fristgerecht“, ja, also da (.) wär so ein Motivationssystem sicher sinnvoll (lacht). Auch für mich. (.) Ja sicher würd's wen erreichen. Ja, klar. Einfach das zum Thema zu machen (P19, w, 33).
Entgegenkommen	
Kulanz	Eigentlich positive Erfahrungen (.) bis jetzt. Was Kulanz und so weiter betrifft, also wenn es zum Beispiel um Stundung von Nachzahlungen geht oder Ähnlichem. Oder Ratenzahlungen, weil man es im Moment gerade nicht parat gehabt hat (P15, w, 48).
Bei Schwierigkeiten	Also dass die zum Beispiel, wenn sie existenzgefährdende Beiträge vorschreiben, dass sie dann schauen, dass das solange rausgezögert wird, dass man den Betrieb dadurch nicht einstellen muss (P13, w, 27).
NICHT	Naja, das ist so „Wünsch dir was“, aber/ (.) Ja sicher, schön wär's halt, aber ich mein/ Wir müssen halt Steuern zahlen und das ist halt so (lachend). (...) Also ich hab kein [sic] Grund da irgendwas Krummes zu drehen also brauch ich auch nicht belohnt werden, wenn ich's mach. (..) Wenn ich's richtig mach (lachend) (P19, w, 33).

4.1.1.4. Bewertung von Belohnungsmacht

Die Bewertung von Belohnungsmacht zeigt diverse Aspekte. Positive Bewertungen beziehen sich auf die konkreten positiven Auswirkungen der Maßnahmen der Belohnungsmacht. Positive Emotionen sowie auch ganz konkrete Erleichterungen und

Vereinfachungen im persönlichen Finanz- und Steuerhaushalt werden von den Befragten als positive Seiten der Belohnungsmacht beschrieben. Eine Belohnung zu bekommen oder Entgegenkommen zu erfahren ist in den meisten Fällen erfreulich.

Negative Bewertungen treten bei Belohnungsmacht auf, wenn diese Einflussstrategie unseriös erscheint. Steuerzahler berichten, dass sich zum Beispiel Aktionen rücksichtsvollen Entgegenkommens nicht mit dem Bild einer staatlichen Behörde vereinbaren lassen, die ihrer Meinung nach strengen Regeln zu folgen hätte. Außerdem wird die Möglichkeit, Belohnungen zu verteilen, negativ bewertet, wenn dahinter eine gewisse Willkür im Entscheidungsspielraum der Steuerbehörde vermutet wird. Gerade in Situationen, wo zwischen Steuerzahlern und Mitarbeitern der Behörde ein intensiver persönlicher Kontakt besteht, verschwimme die Grenze zwischen korrektem Steuerverhalten und „Freunderlwirtschaft“. Hier ist auch Korruption ein Stichwort, das von Befragten genannt wurde. Nicht zuletzt werden Belohnungen im Steuerkontext als politisch ungeschickt eingestuft. Korrektes Steuerverhalten mit Rabatten oder Boni zu belohnen sei eine unkluge Maßnahme und wird als solche negativ bewertet.

Einen Überblick der genannten Bewertungen von Belohnungsmacht ist in Tabelle 6 dargestellt.

Tabelle 6

Bewertung von Belohnungsmacht

Bewertung	Aspekt	Beispielzitat
Positive Bewertung		Ein Rabatt wenn man, keine Ahnung, seine Einkommenssteuererklärung, was weiß ich, vielleicht schon bis zum Februar gemacht hat, oder was auch immer. Rabatt von fünf Prozent. Ja, ist vielleicht, jetzt wo ich so darüber nachdenke, doch keine so schlechte Idee, ja. Ja, warum nicht (P15, w, 48).
Negative Bewertung	Unseriöses Image	Aber ich/ ich weiß nicht, also wenn die Behörde dann anfangen würde mit mir zu verhandeln. Ehrlich gesagt, weiß ich dann nicht mehr wie ernst ich das dann nehmen würde (P15, w, 48).
	Politisch unkluger Zug	Theoretisch wäre es natürlich denkbar, dass man sagt, okay, man hat die Möglichkeit einer Rückzahlung oder wenn man jetzt schon sehr viele Steuern gezahlt hat oder das überpünktlich macht, dass es dann irgendwie Rabatt gibt, wenn das im betrieblichen Kontext möglich ist. Das halte ich aber für politisch dämlich (P13, w, 27).
	Willkür	Aber im ländlichen Bereich weiß ich halt, dass das natürlich funktioniert und da kenn ich einige, die grad mit der Finanz gut befreundet sind. Es halt dann oft an der Grenze, nicht, zur Korruption. So wie den Polizisten den man gut kennt und der einen erwischt (P3, m, 58).

4.1.2. Legitime Macht

Legitime Macht umfasst jene Einflussmöglichkeiten die auf einem legitimierenden Umstand sowie auf Identifikation, Expertise und Bereitstellung von Informationen basieren. Die Formen Legitimationsmacht, Identifikationsmacht, Expertenmacht als auch Informationsmacht werden von den Befragten im Steuerkontext erlebt und in ihrer persönlichen Wahrnehmung beschrieben.

4.1.2.1. Wahrnehmung von Legitimationsmacht

Legitimationsmacht als eine Form von legitimer Macht wird von den Befragten in allen seinen Ausprägungen wahrgenommen. Eine rechtfertigende Position und Gesetze, das Prinzip der Reziprozität, ein Gefühl eines Schuldig-seins im Sinne von Ausgleich und ein Abhängigkeitsverhältnis können Gründe sein, die der Steuerbehörde

Legitimationsmacht verleihen. Ein differenziertes Bild dieser Einflussmöglichkeiten geben die Beschreibungen und Wahrnehmungen der befragten Steuerzahler.

4.1.2.1.1. Wahrnehmung von Legitimation durch Position

In vielen Fällen wird das Verhalten der Steuerbehörde aufgrund ihrer Position als legitim erlebt. Ein Grund dafür ist das Bild der Steuerbehörde als jene Instanz die rechtmäßig in der Position ist, Steuern einzutreiben und entsprechende Handlungen zu setzen. Die Steuerbehörde wird als „für die Steuern zuständig“ beschrieben: Es sei ihre Aufgabe, Geld einzufordern. Ausgehend von dieser Sichtweise werden sämtliche damit in Zusammenhang stehende Aktivitäten als legitim erlebt. Im Sinne des Sprichwortes "Man muss dem Kaiser geben was des Kaisers ist" erscheint es rechtmäßig, dass die Behörde als staatliche Instanz Steuerzahlungen einfordert. Zum anderen wird das Agieren der Steuerbehörde aufgrund von Gesetzen und in der Gesellschaft verbreiteten Konventionen als legitimiert gesehen. Allgemein anerkannte Regeln, die im Grunde nicht hinterfragt werden, untermauern diese Legitimation. So beschreiben viele der Befragten ihre Steuerabgaben als legitime und akzeptierte Verpflichtung, über die es nicht zu diskutieren gilt. Diese Konformität aufgrund von Gesetzen und sozialen Grundsätzen steht oft im Zusammenhang damit, sich selbst als Bürger und Teil einer Gesellschaft zu fühlen.

In den Erzählungen der Befragten wird die Möglichkeit einer solchen Legitimation durch Position in den meisten Fällen als relevant und wirkungsvoll beschrieben. Skepsis gegenüber dieser Machtform tritt nur dann auf, wenn die Anerkennung der Position der Steuerbehörde auf der Naivität der Steuerzahler gründet. Sofern allerdings Steuerzahlern die Möglichkeit bleibt, die Steuerbehörde mit kritischem Blick zu hinterfragen, können alle Befragten dieses Konstrukt nachvollziehen und stimmen dessen Relevanz im Steuerkontext zu.

4.1.2.1.2. Wahrnehmung von Legitimation durch Gegenseitigkeit

Legitimation durch Gegenseitigkeit zeigt sich darin, dass Steuerzahler der Behörde für empfangene Leistungen etwas zurückgeben möchten. Die Befragten beschreiben Steuern sowie die Arbeit der Steuerbehörde als wesentliche Grundlage für das Funktionieren des Landes. Der Einzelne profitiere schließlich davon. Als Reaktion darauf entstehe eine intrinsische Motivation, den eigenen Teil dazu beizutragen oder für Empfangenes etwas zurückzugeben. Steuern zu zahlen wird als die Grundlage eines

Systems wahrgenommen, das der Allgemeinheit dient. Als Beispiele werden die Gesundenversorgung, Infrastruktur und eine funktionierende Wirtschaft genannt. Dieses Prinzip von Geben und Nehmen wird von Steuerzahlern als fair und legitim erlebt und berechtigt so die Steuerbehörde zu Handlungen und Maßnahmen in ihrem Einflussbereich.

4.1.2.1.3. Wahrnehmung von Legitimation durch Ausgleich

Legitimation der Steuerbehörde kann auch entstehen, weil sich der Steuerzahler ihr gegenüber schuldig fühlt. Leistungen oder Aufwände die von der Steuerbehörde getätigt wurden, sollen durch das Verhalten der Steuerzahler ausgeglichen werden. Ähnlich, aber doch anders als bei der Legitimation durch Gegenseitigkeit geht es hier darum, aus einem Gefühl von Verpflichtung heraus etwas zu kompensieren. Die Reaktionen der Steuerzahler auf wahrgenommene Legitimation durch Ausgleich werden beschrieben als Wiedergutmachung und Tilgung einer Schuld, die der Einzelne der Steuerbehörde gegenüber hat.

4.1.2.1.4. Wahrnehmung von Legitimation durch Abhängigkeit

Auch ein Abhängigkeitsverhältnis der Steuerbehörde vom Steuerzahler kann die Basis für wahrgenommene Legitimation der Steuerbehörde sein. Wie die Behörde ihre Arbeit durchführen kann, hängt demnach von den einzelnen Steuerzahlern ab. Diese wiederum berichten von einer Verantwortung gegenüber der Behörde und in weiterer Folge der Allgemeinheit. Die Befragten beschreiben ihre Rolle als Geldgeber in einem größeren Zusammenhang. In dieser Perspektive wird die Steuerbehörde zum Teil als Anwältin oder Vertreterin des Staates und des Allgemeinwohles erlebt. Als solche ist sie wiederum von den einzelnen Steuerzahlern und der Verlässlichkeit deren Zahlungen abhängig. Schließlich ermöglichen die Steuerzahlungen weitere positive Folgen wie Aufbau von Infrastruktur, Sozialsystem und Wirtschaftswesen.

Das beschriebene Abhängigkeitsverhältnis ist nicht für alle Befragten nachvollziehbar und wird somit nicht durchgehend als relevant eingeschätzt. Mitunter wird ein Abhängigkeitsverhältnis zwar anerkannt, allerdings in dem Sinne, dass die Steuerzahler auf der Seite der abhängigen Partei stehen. Abhängigkeit – in jeder Art – wird nicht von allen Befragten als legitimierend wahrgenommen. In Einzelfällen wird diese Art von Macht sogar als illegitim oder negativ bewertet.

Die Steuerbehörde ist in gewisser Weise von mir abhängig. Wenn meine Gewinne so schwach sind und ich dem Finanzamt die ganze Zeit was zahl und selber nix mehr rauskommt (P1, w, 40).

Ein Überblick sämtlicher Aspekte der Legitimationsmacht ist der Tabelle 7 zu entnehmen.

Tabelle 7

Wahrnehmung von Legitimationsmacht

Ausprägung	Beispielzitat
Position	
Behörde als Instanz	Naja, des Finanzamt ist ja im Prinzip im Recht, aufgrund der Positionierung als, als Instanz die für die Steuern zuständig ist, hat's diesen Einfluss (P1, w, 40).
Gesetze	Ja, im Sinne von rechtmäßig sind die Steuergesetze ja verpflichtend für alle Staatsbürger gleich. Da kann natürlich die Steuerbehörde wenn sie sagt „Eben da sind die Gesetze, halten Sie sich an die Gesetze“ auch Einfluss nehmen, klar (P7, m, 40).
Gegenseitigkeit	Ja, ich bekomme ja auch was dafür vom Staat wenn ich Steuern zahl. Er stellt mir die Infrastruktur zur Verfügung, er stellt mir das Gesundheitssystem zur Verfügung. Wenn ich arbeitslos wär oder wenn ich krache als Firma, in Insolvenz gehe/ ich mein, ich krieg ja auch was dafür, es ist ein Geben und Nehmen (P7, m, 40).
Ausgleich	Also, dass ich Steuern zahle heißt ich muss eine Schuld begleichen (P10, m, 25).
Abhängigkeit	Weil auch die Steuerbehörde muss sich darauf verlassen können, dass das/ (..) dass das Unternehmen, auch ordentlich den Zahlungen nachkommt (P2, w, 52).
NICHT	<i>Nicht vorgekommen</i>

4.1.2.2. Bewertung von Legitimationsmacht

Legitimationsmacht geht in den Schilderungen der Steuerzahler meist nicht mit einer spezifischen Bewertung einher. Die Einflussmöglichkeiten im Rahmen von Legitimation werden großteils akzeptiert und als legitimierend anerkannt. Daraus kann man auf eine neutrale Bewertung der verschiedenen Arten von Legitimation schließen, wie etwa am Beispiel von Legitimation durch Position sichtbar wird: Macht durch die Anerkennung der rechtmäßigen Position der Steuerbehörde wird von den Befragten als neutral bewertet.

Jeder hat halt seine Aufgabe zugewiesen bekommen. Und ich als Steuerzahler trage was bei und er als Steuerbeamter oder sie als Steuerbeamtin, ist einfach im Rahmen der ihr zugewiesenen Rolle dafür zuständig, dass der Einzelne seinen Beitrag korrekt abliefert (P6, m, 47).

4.1.2.3. Wahrnehmung von Identifikationsmacht

Identifikationsmacht scheint auf den ersten Blick im Steuerkontext nur schwer erlebbar zu sein. Die Möglichkeit, dass sich Einfluss aus Verbundenheit und Identifikation ergibt, können sich zwar viele der Befragten grundsätzlich vorstellen. Allerdings ist so eine Verbundenheit mit der Steuerbehörde in den meisten Fällen an bestimmte Bedingungen und äußere Faktoren gekoppelt. Identifikationsmacht zeigt sich in der Analyse als starke und wünschenswerte Einflussmöglichkeit, da sie oft im Zusammenhang mit intrinsischer Motivation steht. Gleichzeitig aber wird sie als fragile Einflussmöglichkeit beschrieben, die von begünstigenden oder hinderlichen Bedingungen abhängt. Dazu gehören neben Erfahrungen im eigenen Umfeld und Aspekten der Persönlichkeit auch wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie die Höhe der Steuern. Durch diese Abhängigkeit von vielen Faktoren und Umständen gilt sie für viele Steuerzahler nur schwer realisierbar. Des Weiteren werden die Begriffe Identifikation, Verbundenheit und Wertschätzung oft als nicht passend beschrieben, wenn es um das Verhältnis zu Steuerbehörde geht. Alternativ wird von Sympathie oder Vertrauen gesprochen, oder geschildert, sich „weniger davor zu fürchten“.

Ich meine, Verbundenheit ist vielleicht ein zu starkes Wort in dem Sinn, weil einer Behörde sich verbunden fühlen? (.) Man fürchtet sich nicht mehr so davor (P9, w, 36).

Im Hinblick auf die Identifikation mit der Steuerbehörde wird oft angemerkt, dass dabei interindividuelle Unterschiede zwischen Steuerzahlern eine große Rolle spielen. So werden Faktoren wie die Persönlichkeit des Steuerzahlers, die Größe des Betriebes und die Kultur allgemein als entscheidende Bedingungen für das Wirken von Identifikationsmacht bewertet.

Ein begünstigender Faktor für Identifikation mit der Steuerbehörde ist, wenn der Blick der Steuerzahler auf den Staat und die Politik im Ganzen gelenkt wird. Dabei

steht weniger die Idee des Steuerzahlens im Mittelpunkt als vielmehr die Ausrichtung auf ein großes Ganzes. Die gefühlte Identität als ein gemeinsames Volk ermögliche demnach Identifikation mit der Behörde als Repräsentation und Teil des Staates.

In vielen Fällen werden positive Erfahrungen mit der Steuerbehörde als wesentliche Bedingung für Identifikation erlebt. Persönliche Begegnungen zwischen Steuerzahlern und Vertretern der Behörde können Vertrauen schaffen, was einen Schlüssel zu Identifikation darstellt. Interaktion auf partnerschaftlicher Ebene, Verlässlichkeit und erlebte Wertschätzung werden als entscheidende Elemente genannt.

Wenn es um Identifikation mit der Steuerbehörde geht, wird oft ein Aspekt genannt, der maßgeblich wichtiger scheint: Der Faktor Geld. So wird das Gefühl von Verbundenheit zur Steuerbehörde in Abhängigkeit von der Steuerhöhe geschildert. Darüber hinaus scheint in Einzelfällen die Tatsache, Geld abführen zu müssen, nicht vereinbar mit jeglichem Gefühl von Verbundenheit zu sein.

Sprechen Steuerzahler von Identifikation mit der Steuerbehörde, kommt oft die Frage nach der Verwendung der Steuergelder auf. So wird gesagt, dass eine höhere Transparenz in der Verwendung der Gelder Identifikation begünstigen würde. Darüber hinaus wünschen sich die Befragten, dass der Staat in ihrem Sinne mit den Geldern haushalte. Zusammen mit der Wahrnehmung, dass das Geld zurück kommt oder im eigenen Interesse verwendet werde, könne Identifikation erlebt werden. Dem zugrunde liegen unter anderem die Prinzipien von Gleichheit und Verteilungsgerechtigkeit.

Oft wird von den Interviewpartnern die Möglichkeit einer Identifikation mit der Steuerbehörde grundsätzlich als nicht realistisch, nicht existent oder gar irrelevant bewertet. Dabei spielen oben genannte Bedingungsfaktoren eine Rolle. Der Kontext von Geldabführen-müssen, die geschäftlich-distanzierte Beziehungsebene und die Wahrnehmung der Behörde als unpersönliche Instanz behindern Identifikation und Verbundenheit.

Einen Überblick der wichtigsten Bedingungsfaktoren von Identifikationsmacht ist in Tabelle 8 dargestellt.

Tabelle 8

Wahrnehmung von Identifikationsmacht

Faktor für Identifikationsmacht	Beispielzitat
Interindividuelle Unterschiede	Naja, der eine sagt „ok ich zahle jetzt die Steuern weil wie gesagt, ich habe jetzt diese Verbundenheit und die Wertschätzung.“ und der andere sagt „Ich will eigentlich die Steuern nicht zahlen“ weil wie gesagt, was interessiert ihn Verbundenheit und Wertschätzung (P4, w, 35).
Identifikation mit Staat	Aber die Behörde ist ja nur ein exekutierendes Organ und wenn, dann kann ich sagen, die Politik ist diesbezüglich/ mit der Politik identifiziere ich mich, aber nicht mit der Behörde (P32, m, 44).
Faktor persönlicher Kontakt	Ja weil's halt zur Identifikation führt. Weil wenn ich begreife, die behandeln mich eigentlich wie einen Partner, dann kann ich mich (.) mit der Behörde, also identifizieren (P7, m, 40).
Steuerhöhe	Wenn's keine Steuern mehr zahlen, dann besteht die Möglichkeit (P25, m, 69).
Transparenz	Da wäre dann die Transparenz da und das würde dann dazu führen, dass der / Die Steuerbehörde sich / Dass sich die Steuerzahler mit der Steuerbehörde eher identifizieren können (P14, m, 43) .
NICHT	Puhh! Also ich weiß nicht, wie man sich wirklich verbunden oder wertgeschätzt oder identifiziert fühlen kann mit einer Behörde (lacht). Eine Behörde ist eine Institution und sonst nichts, find ich (P30, m, 35).

4.1.2.4. Bewertung von Identifikationsmacht

Positive Bewertung von Identifikation mit der Steuerbehörde wird vor allem in Hinblick auf die daraus hervorgehenden Effekte genannt. Dazu gehört eine positive Grundeinstellung zum Steuerzahlen, gegenseitiges Vertrauen und Kooperationsbereitschaft im Sinne einer partnerschaftlichen Beziehung zwischen Steuerzahler und -behörde.

Gut, das ist natürlich das Beste, nicht? (lachend) Wenn man sich damit identifizieren kann und (.) wenn man zum Beispiel als Steuerzahler den Eindruck hat: „Ok, erstens die Art von Steuern, die es gibt, sind eine gute Möglichkeiten, zu Einkünften zu kommen von Seiten des Staates und

was damit getan wird, wenn man sich umschaute, weiß nicht, die ganzen Kunsteinrichtungen und Infrastruktureinrichtungen in Österreich und man sich sagt/ und Schulen und so weiter, das ist super. Und damit wird/ das Steuergeld wird gut verwendet“, dann hat das natürlich, (.) ja / dass man dann mehr Steuern zahlt, ist eine andere Geschichte (lacht)/ aber man sieht’s eher ein. Also man hat eine positive Einstellung denk ich auf jeden Fall (P9, w, 36).

Negative Bewertungen des Konstruktes Identifikationsmacht werden nicht explizit geschildert. Allerdings ist Identifikationsmacht nur schwer zu realisieren, in Anbetracht aller genannten Faktoren von denen diese Einflussmöglichkeit abhängt. Dies ist der einzige negative Aspekt, der aus der Analyse hervorgeht, der jedoch als solcher nicht explizit genannt wird.

4.1.2.5. Wahrnehmung von Expertenmacht

Expertentum und der daraus entstehende Einfluss wird von der Steuerbehörde auf verschiedene Arten erlangt. Wesentliche Aspekte dabei sind Professionalität, ein gutes Image sowie diverse externe Hilfsmittel, die der Behörde einen Vorsprung an Wissen und Expertise ermöglichen. Zum einen wird die Behörde aufgrund ihrer Professionalität als Experte wahrgenommen. In der Wahrnehmung der Steuerzahler punktet die Behörde durch große Expertise auf dem Gebiet Steuern, durch Wissen um Abläufe, Regeln und Gesetze sowie durch einen großen Erfahrungsschatz. Zum anderen hat das Selbstbild der Steuerzahler als Laien einen Effekt auf die Expertenmacht, weil die Mitarbeiter der Steuerbehörde als Profis und somit überlegen wahrgenommen werden.

Sobald allerdings Expertentum in Bezug auf die Mitarbeiter der Behörde erlebt wird, werden auch Unterschiede gemacht. Kaum ein Interviewpartner ist der Meinung, dass in der Behörde flächendeckend Profis arbeiten. Vielmehr werden Unterschiede gemacht zwischen den Mitarbeitern sowie auch zwischen den Bereichen, auf die sich die Expertise bezieht. So kann jeder Mitarbeiter nur im jeweiligen Bereich seiner Zuständigkeit Experte sein.

Ein weiterer Schlüssel zur Expertenmacht ist ein Image, das dem Bild von Experten entspricht. Dabei wird der Steuerbehörde auch Expertentum zugeschrieben,

allerdings basiert diese Wahrnehmung weniger auf realen Begebenheiten und Beobachtungen als vielmehr auf einem verinnerlichten Image. Das Bild der Steuerbehörde als staatliche Einrichtung spielt dabei eine große Rolle. Externe Hilfsmittel sind ein weiterer begünstigender Faktor für die Wahrnehmung von Expertenmacht. Dazu zählen verschiedene Arten elektronischer Unterstützung, wie etwa Programme zur Prüfung und Berechnung der Steuerabgaben. Als externe Agenten sollen diese Hilfsmittel korrekte Abläufe sicherstellen, auch unabhängig von der Expertise der einzelnen Mitarbeiter. Folglich sind sie wesentlich dafür, dass der Steuerbehörde Expertenmacht zugeschrieben wird.

Nicht von allen Befragten wird der Behörde Expertentum zugeschrieben. Damit einhergehend wird das Konstrukt der Expertenmacht in Frage gestellt. Dies ist der Fall wenn etwa fehlerhafte Informationen gegeben oder unkorrekte Abläufe offenbar werden. Außerdem wollen manche Steuerzahler nicht von Expertentum sprechen, weil sie die Handlungsabläufe der Behörde rein durch Regeln und klare Sätze festgelegt sehen. Somit sei das Handeln nicht auf Aspekte von Expertentum zurückzuführen.

Die differenzierten Wahrnehmungen von Expertenmacht sind Tabelle 9 zu entnehmen.

Tabelle 9

Wahrnehmung von Expertenmacht

Ausprägung	Beispielzitat
Professionalität	Da sitzen/ da sitzen echte Kenner drin. Das sind Profis, das würd ich schon sagen. Die Leute, die Steuern prüfen, denen kannst nix erzählen (P24, m, 69).
Image	Ja, das ist die Steuerbehörde. Die werden das schon richtig machen (P26, m, 34).
Hilfsmittel	Ja, das werden sie schon richtig machen. Ich meine, das machen ja Computer und nicht Menschen mehr, diese ganzen Steuerberechnungen sage ich jetzt mal so (P32, m, 44).
NICHT	
Personenunterschiede	Ich hab nicht den Eindruck, dass die die heraußen sitzen kompetent genug sind, mir Auskunft zu geben, über das was ich machen möchte. Das muss die Finanzprokurator mit ihren Experten, wie man auch wieder Experte sagt/ hinter verschlossenen Türen passieren (P4, w, 35).
Keine Relevanz	Also ich sehe halt nicht besonders viel Expertentum in einer Steuerberechnung, weil das sind festgesetzte Sätze, ja. Das hat für mich nicht wirklich was mit Expertentum zu tun. Also, weil unter Expertentum verstehe ich etwas anderes (P8, w, 53).

4.1.2.6. Bewertung von Expertenmacht

Positive Bewertung erhält die Expertenmacht im Zusammenhang mit der genannten Verlässlichkeit. Die Wahrnehmung, dass man sich auf korrektes, professionelles und faires Handeln von Seiten der Behörde verlassen kann, wird von den Steuerzahlern geschätzt.

Negativ erlebte Aspekte der Expertenmacht fallen in den Bereich, wo wahrgenommenes Expertentum von der Behörde zu ihrem eigenen Vorteil eingesetzt wird. Abgesehen von der Expertenmacht durch Professionalität und Wissen gibt es auch die Möglichkeit, dass Expertentum gezielt als Machtinstrument missbraucht wird. Dies ist der Fall, wenn von einem bestehenden Wissensvorsprung auf unfaire Art Gebrauch gemacht wird. Die Befragten berichten von einem qualitativen Unterschied, der die an sich neutrale oder positive Expertenmacht negativ erscheinen lässt. Dabei spielen auch Emotionen wie Angst oder das Gefühl von Abhängigkeit eine Rolle. Manche der Befragten erwähnen auch eine gewisse Naivität seitens der Steuerzahler, wenn diese ohne zu Hinterfragen vom Expertentum der Behörde ausgehen und so ein

unvorteilhaftes Ungleichgewicht begünstigen. Auch dieser Aspekt im Zusammenhang mit Expertenmacht erhält negative Bewertung.

Tabelle 10 zeigt die wichtigsten Faktoren für die Bewertung von Expertenmacht.

Tabelle 10

Bewertung von Expertenmacht

Bewertung	Aspekt	Beispielzitat
Positive Bewertung	Verlässlichkeit	Ich gehe mal davon aus, dass die, nachdem man das zum Beispiel online macht, dass die Zahlen die da raus kommen, dass die eben richtig sein (P20, m, 60).
Negative Bewertung	Missbrauch	Ja überall wo Experte steht hat man glaub ich/ hat man glaub ich eine andere/ einen anderen Zugang zu dem Thema. Wenn das ein Experte ist, dann muss er sich auf dem Gebiet auskennen und da fährt die Eisenbahn drüber. Das ist in Stein gemeißelt (P4, w, 35).
	Naivität	Das würd mir jetzt/ Oder ich könnt's mir vorstellen, wenn man eigentlich sich mit Steuern überhaupt nicht auskennt und denen/ oder Steuerbehörde so als die absolute Instanz ansieht und sagt: „Alles, was sie sagen, ist schon richtig, weil ich's einfach nicht besser weiß“. Also eigentlich mehr so aus Naivität, denke ich (P10, m, 25).

4.1.2.7. Wahrnehmung von Informationsmacht

Informationsmacht ist ein sehr präsent Thema im Verhältnis zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler. Handhabung und Bereitstellung von Informationen werden als ein wesentlicher Faktor für Steuerverhalten beschrieben und haben zweifellos starken Einfluss auf das Verhalten der Steuerzahler und ihre Wahrnehmung von der Steuerbehörde. Grob kann man Informationsmacht in die Bereiche Informieren/Erklären, Überzeugung/Manipulation und Kommunikation nach außen/Öffentlichkeitsarbeit unterteilen. Innerhalb dieser Gruppen werden wiederum unterschiedliche Aspekte betreffend den Umgang von Informationen genannt.

Die erste Gruppe von Maßnahmen im Kontext der Informationsmacht fasst alle Möglichkeiten des Informierens zusammen. Diese beinhalten Maßnahmen aktiver und passiver Informationsweitergabe. Die passive Form von Informationsmacht erleben Steuerzahler zu einem großen Teil dann, wenn die Steuerbehörde den Bürgern Möglichkeiten bietet, sich zu informieren. Sie kann Auskünfte anbieten und Fachwissen

weitergeben, etwa in Form einer Hotline. Bei der Behörde als Anlaufstelle für Steuerzahler können sich diese zu Regeln und Abläufen informieren, Beratung einholen oder auch in persönlichen Gesprächen Austausch suchen. Ein weiterer Ansatz im Spektrum dieser Gruppe ist die Bereitstellung von Informationsmaterial. Hilfsmittel wie Finanzonline, Informationsbroschüren, Anleitungen zum Ausfüllen der Formulare oder eine optimierte Homepage als Informationsplattform werden als Handlungs- und Einflussmöglichkeiten der Behörde im Sinne der Informationsmacht wahrgenommen.

In der Wahrnehmung der Steuerzahler geht Informationsmacht auch noch einen Schritt weiter und umfasst aktives Informieren von Seiten der Steuerbehörde. In diesem Fall sind es nicht die Steuerzahler die den ersten Schritt machen, sondern die Steuerbehörde, die auf die Bürger zukommt. Informationsmacht zeigt sich in dieser Ausprägung, wenn die Möglichkeit eines Steuerausgleichs öffentlich propagiert wird, wenn Steuerzahler auf Änderungen und Neuerungen hingewiesen werden oder wenn in Form einer Informationskampagne gegen Wissenslücken vorgegangen wird. Als weitere Möglichkeiten werden Finanzcoaching und Seminare zur gezielten Informierung genannt. Gemeinsam ist all diesen Maßnahmen, dass die Steuerbehörde aktiv handelt und Informationen in Eigeninitiative ausgibt. Eine spezifische Ausprägung des aktiven Informierens sind Hinweise als Hilfestellung für die Steuerzahler. Dazu gehören Benachrichtigungen über Fristen oder Terminen sowie Hinweise zu Veränderungen im Steuergesetz. Die ausgegebenen Informationen werden dabei explizit als Unterstützung und zum Vorteil der Steuerzahler erlebt.

Die zweite große Gruppe von Maßnahmen betreffend Informationen beinhaltet die Überzeugung mittels Argumenten und dem manipulativen Einsatz von Informationen. Diese Art von Informationsmacht wird oft im Zusammenhang mit Hierarchie wahrgenommen. Außerdem wird der Steuerbehörde zugeschrieben, Einfluss mittels guter Argumente auszuüben. Im Spektrum dieser manipulativen Handhabung von Informationen wird auch gezielte Zurückhaltung von Informationen geschildert. Je nach Umständen und Betrachtungsweise wird diese Handhabung unterschiedlich bewertet. So wird Zurückhaltung von bestimmten Informationen im Hinblick auf die Rolle der Steuerbehörde als Instanz als legitim und somit wertneutral wahrgenommen. Von einigen Steuerzahlern wird die Weitergabe von Informationen schlicht nicht zu den Aufgaben der Steuerbehörde gezählt.

Auf der anderen Seite kann es als absichtlich und somit illegitim erlebt und folglich negativ bewertet werden, wenn die Steuerbehörde bestimmte Informationen zurückhält. Entsprechende Erschwernisse auf dem Weg zur Erlangung von Information werden der Behörde dann als taktisches Handeln unterstellt. Das betrifft unübersichtliche Formulare und Informationsmaterialien genauso wie gezieltes Nicht-informieren zum Nachteil der Steuerzahler.

Information als Einflussstrategie kann auch auf eine größere Reichweite abzielen. Im Bereich von Public Relations und Öffentlichkeitsarbeit sehen die Steuerzahler viel Potential für Einflussmöglichkeiten. Dabei geht es nicht so sehr um Information im Sinne von Wissen über Regeln oder Handlungsabläufe. Vielmehr wird Weitergabe von Information hier als Schlüssel zu einem positiven Öffentlichkeitsbild zum Vorteil der Steuerbehörde und zur Förderung der Steuerehrlichkeit erlebt. Als konkrete Maßnahmen nennen die Steuerzahler Imagekampagnen und eine effektive Nutzung der Medien.

Wenn Information auf größere Menschen- oder Bevölkerungsgruppen abzielt, wird das keinesfalls immer als Werbung oder Marketing wahrgenommen. Breitenwirksame Informierung über die Aufgaben und Wichtigkeit der Steuerbehörde etwa gelten für die Steuerzahler auch als relevante Maßnahme. Transparenz ist hier ein wichtiges Schlagwort. Weniger als Fakten über die Steuerbehörde selbst, stehen hier Informationen zu deren Leistung im Vordergrund. Aufschlüsselung der Gelder, Offenlegung und Aufzeigen der Wichtigkeit von Steuern sowie das Demonstrieren der Vorteile für Steuerzahler werden als wichtige Einflussmöglichkeit beschrieben.

Nur in Ausnahmefällen wird Informationsmacht als nicht relevant beschrieben. Dabei handelt es sich vor allem um die Tätigkeit des Informierens, das für manche Steuerzahler nicht im Aufgabenbereich der Behörde liegt. Geht es etwa darum, aktuelle Informationen zur Verfügung zu stellen, wird auf den Berufsstand des Steuerberaters verwiesen. Dieser sei an Stelle der Behörde für diesen Bereich verantwortlich.

In Tabelle 11 wird die Wahrnehmung von Informationsmacht in den unterschiedlichen Aspekten dargestellt.

Tabelle 11

Wahrnehmung von Informationsmacht

Ausprägung	Beispielzitat
Information	
Passiv	Also Maßnahmen sind dadurch sicher gegeben, weil irgendwo muss eine Abteilung ein Telefon, ein Hotline, was auch immer, geben. Wo Steuerzahler anrufen können und sich zumindest informieren können (P1, w, 40).
Aktiv	Dass man einfach die Mitmenschen oder Menschen oder die Unternehmen in erster Linie und dann die Untergebenen auch schriftlich informiert. Über gewisse Veränderungen oder anstehenden Veränderungen, ja. Sondern nicht immer nur Nägel mit Köpfen machen, sondern auch erklärt warum und weshalb (P2, w, 52).
Manipulation	
Überzeugung	Da müsste man ja der Steuerbehörde unterstellen, dass sie die Steuerzahler manipuliert, nicht (P32, m, 44)?
Legitim wahrgenommene Zurückhaltung von Informationen	Sie dürfen ihnen auch nicht sagen: „Da, ihr macht’s das falsch, ihr könnt’s so viel mehr Steuern sparen“. Das ist ja auch ned erlaubt. Des geht gar nicht. Die können ihnen bei einer Steuererklärung gar nicht helfen. Sie können meine Fragen beantworten, ob das rechtlich ist. Aber sie können mir ned, die Rolle eines Steuerberaters übernehmen (P3, m, 58).
Nicht legitim wahrgenommene Zurückhaltung von Informationen	Es ist nicht durchsichtbar [sic] von der Behörde, es ist nicht durchsichtbar für den Steuerzahlern und das ist mit Absicht gemacht (P2, w, 52)!
Öffentlichkeitsarbeit	
PR	Also eine Imagekampagne würde produktiv sein, indem die Leute begreifen, wie wertvoll und wichtig die Steuern sind und allgemein/ Es geht um’s Grundsystem, also dass ohne Steuern nichts funktioniert. Dass das Land ohne Steuern untergehen würde. Dass die/ sozusagen die gesamte Wirtschaft und alles eigentlich, darauf aufgebaut ist, dass man Steuern zahlt. In dem Moment wo man das Gesamtkonzept versteht, dann hat man wahrscheinlich auch eher die Bereitschaft zu zahlen (P5, m, 38).
Transparenz	Das heißt Information, das heißt Transparenz, das heißt einfach Darlegen der Wichtigkeit, aber/ also wirklich mit objektiven, möglichst objektiven/ auf möglichst objektiver Grundlage. (...) Also Offenlegung. Offenlegung und Transparenz halte ich für total wichtig (P8, w, 53).
NICHT	<i>Nicht vorgekommen</i>

4.1.2.8. Bewertung von Informationsmacht

Maßnahmen der Informationsmacht werden insbesondere dann als positiv bewertet wenn sie auf höhere Transparenz bei der Verwendung von Steuergeldern abzielen. Nachvollziehbarkeit dessen, was mit den Steuerbeiträgen geschieht, wird als willkommener Effekt von Informationsmacht beschrieben. Vorausgesetzt ist natürlich, dass die konkreten Verwendungszwecke auch bei den Steuerzahlern Akzeptanz finden. Zudem werden Maßnahmen im Bereich der aktiven Informierung positiv erlebt. Hilfestellungen für die Erlangung spezifischer Informationen sowie bei gezielter Informationssuche nehmen die Steuerzahler als Unterstützung wahr und schätzen entsprechende Maßnahmen der Behörde.

Negativ bewertet wird Informationsmacht vor allem in Hinblick auf die Faktoren Undurchschaubarkeit, Manipulation und Kostenaufwände. Dazu gehören Situationen in denen der Zugang zu Informationen erschwert ist oder das Vorgehen zur Erlangung von Informationen undurchschaubar ist. Aufwändige bürokratische Vorgänge oder auch komplizierte Informationsmaterialien fallen unter diesen Aspekt. Zum anderen reagieren Steuerzahler negativ darauf, wenn der Umgang mit Informationen als Manipulation wahrgenommen wird. Entsprechende Maßnahmen werden von Steuerzahlern abgelehnt, wenn dahinter willkürliche Handhabung von Informationen vermutet wird.

Ein wesentliches Kriterium für die Bewertung von Informationsmacht schließlich ist, dass alle Maßnahmen in vernünftigem Ausmaß passieren. Wenn Informationsweitergabe mit Bürokratie und hohen Kosten einhergeht, sollte dies in einem Verhältnis zum erwarteten Nutzen stehen. Ineffiziente Kampagnen oder unverhältnismäßige Aufwände zur Bereitstellung von Informationsmitteln werden von Steuerzahlern negativ bewertet.

Ein Überblick der Bewertungen von Informationsmacht ist der Tabelle 12 zu entnehmen.

Tabelle 12

Bewertung von Informationsmacht

Bewertung	Aspekt	Beispielzitat
Positive Bewertung	Transparenz	Das ist auf jeden Fall positiv und ich denke das wäre auch gut, wenn das noch genauer aufgeschlüsselt werden würde. Ja, also ich glaube, dass Detailinformationen darüber, was tatsächlich mit dem Steuergeld gemacht wird, sinnvoll sind (P8, w, 53).
	Unterstützung	Natürlich ist es auch für mich angenehm, dass ich anrufen kann und Fragen beantwortet bekommen kann. Ja, das ist wichtig für mich (P9, w, 36).
Negative Bewertung	Undurchschaubarkeit	Weil sonst ist die Homepage eine KATASTROPHE. (..) Also was jetzt Informationsfindung/ (P30, m, 35).
	Manipulation	Also das „eingeschränkte Informationen weitergeben“ ist für mich problematisch weil dadurch eigentlich genau das verhindert wird, was (.) mir jetzt für einen Betrieb oder für eine Behörde vorschwebt, nämlich Transparenz, wie ich eben vorher gesagt hab. Wenn man Informationen nur eingeschränkt weitergibt, dann erzeugt man hierarchische Strukturen und übt Macht aus (P7, m, 40).
	Kosten	Weil auf der anderen Seite tut dann das Finanzamt Broschüren verteilen, die ein Vermögen kosten und die Bitte äußern, das ein jeder Bürger seinen Steuerausgleich macht. Das kann/ irgendwie passt das nicht (P21, m, 48).

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass alle Formen von Macht von den Befragten wahrgenommen werden. Bestrafungsmacht ist als präsenteste aller Einflussarten hervorzuheben. Daneben scheint die Legitimationsmacht den Steuerzahlern sehr geläufig zu sein. Alle anderen Arten von Macht wurden zumindest von einzelnen Befragten als nicht relevant oder nicht existent beschrieben. Unterschiede gibt es in der Bewertung. Dies hängt oft davon ab, auf welchen Aspekt einer Art von Macht der Fokus gelegt wurde.

4.2. Effekt der Arten von Macht auf das Steuerverhalten

Die zweite Forschungsfrage, die exploriert werden soll, ist, wie der Effekt der verschiedenen Formen von Macht auf das Steuerverhalten eingeschätzt wird. Dabei

lassen sich drei Richtungen unterscheiden: Ein positiver Effekt auf Verhalten, der mit ehrlichem, pünktlichem und transparentem Steuerzahlen einhergeht. Effekt auf Verhalten bedeutet demnach einen vorteilhaften Effekt aus Sicht der Steuerbehörde. Ein negativer Effekt, der alle Möglichkeiten umfasst, die zu geringeren Steuerzahlungen führen. Dazu gehören neben Steuerhinterziehung, -umgehung und -vermeidung auch Handlungen von genereller Nachlässigkeit im Umgang mit Steuern oder auch Rückzug. Die dritte Möglichkeit ist kein Effekt. Dies ist dann der Fall wenn die jeweilige Form von Macht zwar als solche wahrgenommen und anerkannt wird, allerdings kein Zusammenhang zum Steuerverhalten gesehen wird.

Ein Überblick der Ergebnisse zur Fragestellung 2 ist in Tabelle 21 (siehe Anhang C3) nachzulesen.

4.2.1. Coercive Macht

4.2.1.1. Bestrafungsmacht

Sehr oft wird im Verlauf der Interviews ein Zusammenhang von Maßnahmen der Bestrafungsmacht mit dem Steuerverhalten genannt. Bestrafungsmacht wird als ein wirksames Instrument beschrieben, höhere Steuerehrlichkeit zu forcieren. Verschiedene Einflussfaktoren lassen sich dabei unterscheiden. Als besonders wirksam werden Maßnahmen wie Fristsetzungen und eine klare Gesetzgebung wahrgenommen. In Kombination mit Kontrollen werden diese Elemente als wirksame Einflussmöglichkeiten beschrieben. In diesem Kontext kommt auch der Wahrnehmung von Druck und das Bewusstsein ständiger Überwachung Bedeutung zu.

Des Weiteren haben Strafen einen starken Einfluss auf das Steuerverhalten. Das Erleben sowie auch die Androhung finanzieller und nichtfinanzieller Strafen fördern konformes Verhalten, da die Steuerzahler diesen unangenehmen Situationen entgehen wollen. Als wesentlich wahrgenommen wird in diesem Zusammenhang auch die Höhe der Strafen. So wird der Effekt der Bestrafungsmacht bis zu einem gewissen Grad von der Strafhöhe abhängig eingeschätzt. In Extremfällen wird die Höhe der Abgaben sogar als einzig relevanter Faktor für Steuerverhalten beschrieben.

In einigen Antworten wurde ausgedrückt, dass Bestrafungsmacht keinen wesentlichen Effekt auf das Verhalten habe. Dabei wurde immer wieder auf interindividuelle Unterschiede hingewiesen. So sei die Wirksamkeit von Bestrafungsmacht auf das Verhalten von diversen Faktoren abhängig: Die Persönlichkeit des einzelnen

Steuerzahlers im Hinblick auf Ehrlichkeit oder Risikofreude, die individuelle finanzielle oder unternehmerische Situation als auch Faktoren wie die Unternehmensgröße.

Gelegentlich wurden explizit negative Effekte von Bestrafungsmacht auf Steuerverhalten beschrieben. Aus Sicht der Steuerzahler zeigen sich negative Effekte auf verschiedenen Wegen. Unter anderem werden Maßnahmen als Vertrauensbruch erlebt, was negativ auf die Kooperationsbereitschaft wirke. Außerdem erleben Steuerzahler das Phänomen Reaktanz (Brehm, 1966): Durch die Anwendung von Kontrollen und Strafen fühlen sich Steuerzahler in ihrer Freiheit eingeschränkt. Um diese Freiheit wieder herzustellen, zeigen sie genau das Gegenteil der gewünschten Handlung. Dies kann sich in Handlungen der Steuerunehrlichkeit ausdrücken.

Der eingeschätzte Effekt von Bestrafungsmacht in ihren unterschiedlichen Ausprägungen ist in Tabelle 13 dargestellt.

Tabelle 13

Effekt von Bestrafungsmacht

Effekt	Aspekt	Beispielzitat
Positiv	Kontrolle	Also, würde es keine Kontrollen und keine Pönalen oder Strafen geben, würd ich sicher lockerer damit umgehen. (.) Weil, und sei's nur der Zeitpunkt, wenn ich mir auch dann überleg ob ich meine Steuern am 15. oder erst am 31./ weil es ja egal ist. Damit verschiebt sich ja auch alles. Also ich glaub es wär, wie ein Kleinkind, es würd immer ausprobieren wie weit die Grenzen gehen (P1, w, 40).
	Strafen	Aber es würde nicht funktionieren wenn's NIE eine Strafe gäbe. Oder gar keine Strafe vorgesehen wäre (P6, m, 47).
	Druck	Also immer wo ein Druck da ist, wo Macht da ist, würd ich sagen, da (.) bescheißt der Steuerzahler nicht (P4, w, 35).
	Höhe der Strafen	Sage ich mal, wenn ich jetzt ins Radar fahre und zahl 10.000 Euro Strafe, dann werde ich mir das sehr gut überlegen, ob ich schneller fahre. Wenn ich aber nur 100 Euro zahle, dann (.) ja. Also die Höhe der Strafe ist sicher/ (P14, m, 43).
Kein Effekt	Interindividuelle Unterschiede	Die die ehrlich sind, die werden dadurch gefrotzelt, auf gut deutsch, ja. Und die die sowieso unehrlich sind, die/ ich weiß nicht ob man die nicht sowieso erwischt. Also ich weiß nicht ob mehr Kontrollen das dann verhindern, dass es Leute gibt, die mauscheln halt (P7, m, 40).
Negativ	Reaktanz	Allerdings ich würd halt sagen, dass man auf die Art und Weise [Anm: unter Druck setzen und mit Sanktionen drohen] das Gegenteil erreicht (P2, w, 52).

4.2.1.2. Belohnungsmacht

An verschiedenen Stellen der Analyse zeigt sich die Möglichkeit eines Einflusses von Belohnungsmacht auf Steuerverhalten. So wie der abschreckende Effekt einer Strafe wirksam erlebt wird, kann auch der motivierende Effekt eines Anreizes Einfluss auf das Steuerverhalten zeigen. Steuerehrliches Verhalten als Folge von Belohnungsmacht zeige sich vor allem in Pünktlichkeit und größerer Verlässlichkeit der Zahlungen. Allgemein werden Belohnungen in materieller Form als am wirksamsten eingeschätzt. Lob und Anerkennung wird kaum in einen effektiven Zusammenhang mit

Steuerverhalten gesehen, abgesehen von Situationen mit einem engen persönlichen Bezug zur Steuerbehörde oder deren Mitarbeitern.

Insgesamt betrachtet scheint Belohnungsmacht nur unter bestimmten Umständen einen Einfluss auf das Steuerverhalten zu haben. Auch hier spielen Personenunterschiede eine Rolle. Manche Steuerzahler schätzen Belohnungsmacht als zu schwach und generell wirkungslos ein.

Von negativen Effekten der Belohnungsmacht auf das Steuerverhalten wird berichtet, wenn die Verteilung von Belohnungen als unsystematisch erlebt wird oder ausschließlich im Kontext persönlicher zwischenmenschlicher Kontakte auftritt. Der Spielraum der Behörde, Belohnungen verteilen zu können, wird von manchen Befragten als ungerecht und willkürlich wahrgenommen. Im Kontext von persönlichem Kontakt zwischen Steuerzahler und -beamten könne Belohnungsmacht sogar Formen von Korruption annehmen.

Tabelle 14 gibt einen Überblick zur Einschätzung des Effektes von Belohnungsmacht.

Tabelle 14

Effekt von Belohnungsmacht

Effekt	Aspekt	Beispielzitat
Positiver Effekt	Eigener Profit	Ja, mit Belohnungen, wäre durchaus eine Möglichkeit. Also ich wäre sicher bereit, die Umsatzsteuer früher zu zahlen, wenn ich mehr/ wenn ich auf's Konto krieg dafür (P29, m, 60).
Kein Effekt	Interindividuelle Unterschiede	Ja, dass man es pünktlich macht und dass man/ dass das auch anerkannt wird und dass das positiv gesehen wird, wenn man das macht und dass man eine Belohnung kriegt dafür. Ich mein, Leute die vorsätzlich Steuern hinterziehen, werden's wahrscheinlich immer noch machen. Glaub nicht, dass die dann erreicht werden (P19, w, 33).
Negativer Effekt	Korruption	Aber würde man dadurch nicht den Steuerbetrug fördern (P23, w, 43)?

4.2.2. Legitimer Macht

Legitime Macht umfasst die Ausprägungen Positionsmacht, Informationsmacht, Identifikationsmacht und Expertenmacht. Die Analyse von legitimer Macht als Zusammenfassung dieser Formen zeigt, dass Partnerschaftlichkeit ein entscheidender Aspekt ist. Eine Beziehung auf gleicher Augenhöhe gilt als förderlich für ehrliches

Steuerverhalten. Damit einher gehen Aspekte wie Loyalität und das Gefühl, für die selbe Sache zu arbeiten.

Das Verhalten würde sich auswirken. Wenn wir die Behörde sehen.

Wenn sie jetzt als Dienstleister dasteht: „Ok. Das ist mein Partner. Zu dem komme ich gerne. Das mache ich gerne. Ich werde schneller zahlen.

Ich werde pünktlicher sein. Ich werde das Ganze, weil es mir auch Spaß macht, abwickeln“ (P20, w, 53).

Allerdings zeigen sich auch andere Tendenzen bezüglich der Wirkung von legitimer Macht. Gerade wenn für Steuerzahler finanzielle Faktoren im Vordergrund stehen, wird den Maßnahmen der legitimen Macht nur beschränkter Einfluss zugeschrieben. Dahinter steht zum einen eine grundsätzliche Kritik gegenüber dem Steuersystem, die sich auch durch legitime Maßnahmen oder Umstände nicht abschwächen lässt; zum anderen werden die Abgaben und Steuerpflichten als Kern des Steuersystems gesehen, und somit als einzig relevanter Faktor hervorgehoben. Angesichts der regelmäßig zu zahlenden Beträge scheinen sämtliche Maßnahmen der legitimen Macht nur einen verschwindend geringen Einfluss darauf zu haben, wie ehrlich man diese abführt. Für manche Steuerzahler werden ausschließlich finanzielle Gewinne und Verluste als relevantes Kriterium für Steuerverhalten gesehen.

4.2.2.1. Legitimationsmacht

In Bezug auf Positionsmacht allgemein scheint sich insofern ein Effekt abzuzeichnen, als dass man Steuern ehrlicher zahlt, wenn die Forderung danach als gerechtfertigt erlebt wird. Damit geht ein Empfinden von Gerechtigkeit einher, auch wenn die Abgaben persönliche finanzielle Einbußen bedeuten.

4.2.2.1.1. Legitimation durch Position

Legitimation durch Position zeigt einen Effekt auf das Steuerverhalten dadurch, dass sie nicht in Frage gestellt wird und folglich den Forderungen eher nachgekommen wird. Grund dafür sind gesetzliche Regelungen oder die Wahrnehmung der Behörde als dafür zuständige Instanz. In jedem Fall wird die Behörde als berechtigt wahrgenommen, Steuern einzufordern. Diese Legitimation besteht auch dann, wenn der Akt des Steuerzahlens negativ besetzt ist.

Wenngleich auch Legitimation durch Position als existent beschrieben wird, so muss das noch keine Auswirkungen auf das Steuerverhalten zeigen. Die legitimierte Position der Steuerbehörde wird mitunter als neutrale Tatsache anerkannt, ohne dass ein Schluss auf den persönlichen Umgang mit Steuern gezogen wird. Dabei werden zwar die Steuergesetze als gültig anerkannt, diese werden aber nicht im Spielraum der Behörde gesehen und folglich nicht als Einflussmöglichkeit wahrgenommen.

4.2.2.1.2. Legitimation durch Abhängigkeit

Legitimation durch Abhängigkeit zeigt einen Zusammenhang zur Steuerehrlichkeit, wenn der Steuerzahler seine Verantwortung gegenüber der Behörde spürt. In weiterer Folge liegt der Fokus auf dem Allgemeinwohl und allen Investitionen, die durch die Steuerzahlungen ermöglicht werden. Wenn der Steuerzahler erkennt, dass jeder Steuerbeitrag im Gesamtkonzept eines funktionierenden Staates entscheidet, verleiht dies der Behörde Legitimität und den Forderungen wird eher nachgekommen.

4.2.2.1.3. Legitimation durch Ausgleich

Obschon einige der Befragten grundsätzlich Macht im Sinne von Legitimation durch Ausgleich wahrnehmen und nachvollziehen können, wurden keine expliziten Beispiele genannt, inwiefern diese Einflussmöglichkeit auf das Steuerverhalten wirkt.

4.2.2.1.4. Legitimation durch Gegenseitigkeit

Nach dem Prinzip der Reziprozität scheint auch Legitimation durch Gegenseitigkeit im Steuerkontext zu funktionieren. Steuerzahler berichten von einer größeren Bereitschaft zu ehrlichem Steuerverhalten, wenn sie den Fokus auf bereits vom Staat erhaltene Transferleistungen richten. Diese Wahrnehmungen sprechen dafür, dass auch zwischen Steuerzahler und staatlicher Instanz im Sinne von Geben und Nehmen interagiert werden kann.

Ein Überblick des eingeschätzten Effektes von Legitimationsmacht ist Tabelle 15 zu entnehmen.

Tabelle 15

Effekt von Legitimationsmacht

Effekt	Aspekt	Beispielzitat
Positiver Effekt	Position	Trotzdem ich bin überzeugt, dass man Steuern zahlen muss, ja. Deswegen ich wehre mich nicht gegen Steuerzahlen (P31, w, 75).
	Abhängigkeit	Dass das Land ohne Steuern untergehen würde. Dass die/ sozusagen die gesamte Wirtschaft und alles eigentlich darauf aufgebaut ist, dass man Steuern zahlt. In dem Moment wo man das Gesamtkonzept versteht, dann hat man wahrscheinlich auch eher die Bereitschaft zu zahlen (P5, m, 38).
	Gegenseitigkeit	Also ich bin mir relativ sicher, dass es sozusagen im Staatssystem so ausschaut, wenn ich das Gefühl habe, mein Staat gibt mir was dafür, dass ich eher bereit bin, meine Steuern rechtmäßig abzuführen und da nicht viel herum zu tricksen (P13, w, 27).
Kein Effekt	Position	Ich sehe einfach nur eine Behörde, die hat aufgrund gesetzlicher Regelungen das Recht, von mir die Steuern einzufordern und das war es auch schon (P21, m, 48).

4.2.2.2. Identifikationsmacht

Sind die unter 4.1.2.3. genannten begünstigenden Umstände für Identifikationsmacht gegeben zeigt diese einen positiven Einfluss auf das Steuerverhalten. In der Analyse fällt auf, dass auch in der Wirkung von Identifikationsmacht interindividuelle Unterschiede als bedeutsam wahrgenommen werden. Andererseits geht Identifikationsmacht auch über die individuelle Beziehung von Steuerzahler und Behörde hinaus. Dabei ist die Rede von Identifikation mit dem Staat als größeres Rahmensystem, dem auch ein gewisser Einfluss auf Steuerverhalten zugeschrieben wird. Entsprechend scheint Identifikationsmacht in Zusammenhang mit einer allgemeinen gesellschaftlichen Stimmung zu stehen, und spielt als solche mit vielen anderen Faktoren zusammen. Obschon Identifikationsmacht als schwierig zu realisieren gilt, wird ihr unter günstigen Umständen eine sehr hohe Wirksamkeit auf Steuerverhalten zugeschrieben.

In Einzelfällen wird Identifikation mit der Steuerbehörde zwar als möglich betrachtet, ohne ihr jedoch eine Bedeutung im Steuerverhalten beizumessen. Demnach habe Identifikation keinen entscheidenden Einfluss, vielmehr handle jeder Steuerzahler gemäß eigenen moralischen Richtlinien betreffend Ehrlichkeit und Korrektheit.

Tabelle 16 gibt einen Überblick zum wahrgenommenen Effekt von Identifikationsmacht und seinen Bedingungsfaktoren.

Tabelle 16

Effekt von Identifikationsmacht

Effekt	Aspekt	Beispielzitat
Positiver Effekt	Identifikation	Also so als großes Beispiel, wird im Moment in Griechenland gesehen. Wenn man sich da anschaut, wie viele Leute in Griechenland Steuern zahlen oder wie VIEL die Steuern zahlen, da fragt man sich auch manchmal: Das hätte der Steuerbehörde auffallen können, weil das ist so unterirdisch wenig gewesen. Wo man jetzt halt sieht, dass das Staatssystem deshalb kollabiert, weil offensichtlich die Griechen sich da nicht sehr verbunden gefühlt haben und dann nur auf sich selber geschaut haben (P13, w, 27).
	Identifikation mit Staat	Also das schon, wenn ich mich mit dem Staat identifizier und ich sag: „Ok, das für das es da ist und Österreich ist ja sehr lebenswert und dafür brauchen wir auch Steuern“, das erhöht schon die Steuermoral, aber nicht [durch] die Steuerbehörde (P24, w, 43)!
Kein Effekt	Nur persönliche Werte	Ich weiß nicht, da red ich jetzt nur von mir persönlich, ich glaube, das ist einfach eine Frage der Werte, die man hat. Wenn man selber einfach korrekt ist und niemand betrügt dann wird man alles ordnungsgemäß machen und nichts unterschlagen, wenn man aber/ (..) Ich glaube nicht, dass es aufgrund der Steuerbehörde/ dass die einen großen Einfluss hat darauf, ob der Steuerzahler jetzt/ (..) Kann ich mir schwer vorstellen (P23, w, 43).

4.2.2.3. Expertenmacht

Die Wahrnehmung der Steuerbehörde als Experten fördert ehrliches Steuerverhalten auf verschiedene Arten. Zum einen wird berichtet, dass die Wahrnehmung von Experten Respekt vor der Behörde und ihren Entscheidungen schafft. Zum anderen wird es als eine Folge des wahrgenommenen Wissensunterschiedes beschrieben, dass der Steuerzahler den Forderungen der Behörde nachgibt.

Die Finanz ist so ein/ wie soll ich sagen, die wird immer so auf einen Sockel gestellt und die ist unantastbar. Vielleicht ist das das richtige Wort: Unantastbar. (.) Und da denkt sich natürlich jeder „ok, ich leg mich

ja nicht mit denen an, ja. Ich zahl's lieber, bevor dann irgendwas kommt

(P4, w, 35).

4.2.2.4. Informationsmacht

Informationsmacht wird von den Befragten grundsätzlich als effektiv eingestuft. Es werden unterschiedliche konkrete Möglichkeiten erlebt, wie Informationsmacht auf das Steuerverhalten wirkt. Ein wirksames Element von Informationsmacht ist die Wissensvermittlung. Wenn Informationsweitergabe der Steuerbehörde zur allgemeinen Informierung und Aufklärung der Steuerzahler beiträgt, kann jenes Steuerverhalten reduziert werden, das aus Informationsmangel und Nichtwissen resultiert. Ähnlich wird Information, die mittels plausibler Argumente überzeugt, als einflussreich erlebt. Steuerzahler beschreiben, dass man sich angesichts überzeugender Argumente zu mehr Steuerehrlichkeit bewegen lässt. Diese Maßnahme wird im Zusammenhang mit medialer Berichterstattung erlebt und beinhaltet auch Aspekte der Manipulation. Als effektive Möglichkeit der Beeinflussung des Steuerverhaltens werden auch öffentliche Maßnahmen genannt, die auf ein gutes Image der Steuerbehörde sowie auf Informierung von größeren Bevölkerungsgruppen zielen. Darunter fallen Imagearbeit der Behörde als auch Informationskampagnen über die Wichtigkeit des korrekten Steuerzahlens.

Wenngleich Informationsmacht auf unterschiedlichen Wegen als wirksam beschrieben wird, so werden in der Analyse auch ihre Grenzen offenbar. Reine Information ist nach Meinung der Befragten zwar ein wesentlicher, aber noch kein hinreichender Schritt um korrektes Steuerzahlen zu erzielen. Nicht zuletzt ist die Effektivität von Informationsmacht abhängig von der Persönlichkeit des Steuerzahlers. Jeder ist in einer anderen Ausgangslage und geht daher unterschiedlich mit Informationsvermittlung um. Im Detail scheinen hier Unterschiede zwischen Typen von Menschen eine Rolle zu spielen, sowie auch die jeweilige Situation betreffend Unternehmensgröße oder beruflicher Erfahrung. Erwähnt sei auch, dass Steuerberater als wesentlicher Faktor genannt werden, wenn es um den Umgang mit Informationen geht.

Unter Umständen werden auch negative Effekte von Informationsmacht beschrieben. Besonders Zurückhaltung oder erschwerte Verfügbarkeit von Informationen stößt bei den Steuerzahlern auf Kritik. Ist selektive

Informationsweitergabe Ausdruck von einem ungleichen Machtverhältnis, wird auch von Reaktanz berichtet. Was als Ungerechtigkeit oder Vertrauensbruch wahrgenommen wird, provoziert entsprechendes Verhalten.

Ein Überblick zu Aspekten der Informationsmacht und deren eingeschätztem Effekt ist Tabelle 17 zu entnehmen.

Tabelle 17

Effekt von Informationsmacht

Effekt	Aspekt	Beispielzitat
Positiver Effekt	Persönlichkeit	Das kann sicher in beide Richtungen gehen. Entweder ich zahl/ wenn ich nicht genau weiß, was ich absetzen kann oder ich denk mir: „Das kann ich schon und das muss ich nicht“, dann hat das natürlich Auswirkungen (P23, w, 43).
	Wissens-vermittlung	Es muss da einfach mehr Information passieren. Weil ich glaube, dass viele Kleinunternehmer jetzt nicht das Geld unterschlagen, sondern dass sie es nicht WISSEN (P12, w, 40).
	Überzeugung	Wenn es ein gutes Argument ist und man kennt den Einfluss dann/ ja dann schon. Auch wenn man sich vielleicht wehrt dagegen, sag ich einmal, ned. Aber wenn man ein gutes Argument hat oder die Steuerbehörde ein gutes Argument hat warum und weshalb, dann bleibt eigentlich dem Steuerzahler eh nix anderes übrig (P2, w, 52).
	PR	Ja, einfach der Staat auch. Der Staat müsste einfach auch mehr machen, um den Leuten klar zu machen: „Hey Leute! Ihr zahlt Steuern, weil es kommt EUCH zugute.“ Und ich denke mir, wenn die Leute wüssten, okay, das kommt uns zugute, dann wären die Leute auch eher bereit Steuern zu zahlen, (...) als wenn's einfach nur so verpulvert wird (P12, w, 40).
Kein Effekt	Wissens-vermittlung	Da wird sich nichts ändern, oder? Ich mein, wenn ich Ihnen jetzt Informationen gebe, wie Sie die, weiß ich nicht, Einkommenssteuererklärung machen. Machen müssen Sie es selber. Und ob Sie es dann richtig machen, ist ein anderes Kapitel (P29, m, 60).
Negativer Effekt	Reaktanz	Also/ Weil dann würde man ja dich ermuntern zur Steuerhinterziehung, wenn man jetzt zu deinem Nachteil dir Informationen gibt, dann denkst dir erst recht: „Ha, denen zeig ich's, die leg ich rein!“ (P7, m, 40).

Zusammenfassend wird deutlich, dass vielen der genannten Formen von Macht positive als auch negative Effekte auf das Steuerverhalten zugeschrieben werden. Ausgenommen davon sind Identifikationsmacht und Legitimationsmacht, denen ausschließlich ein positiver Effekt zugeschrieben wird.

4.3. Zusammenfassung der Ergebnisse

Bestrafungsmacht als coercive Machtform ist mit Abstand am präsentesten bei den Befragten und wird als die stärkste Form von Macht erlebt. Als solche wird sie negativ sowie auch positiv bewertet. Negative Bewertungen beziehen sich vor allem auf die wahrgenommene Härte. Positive Bewertungen beziehen sich darauf, dass Bestrafungsmacht als effizientes Instrument für Recht und Ordnung sorgt. Es profitiere schließlich jeder von ehrlichen Steuerzahlungen. Bestrafungsmacht wird folglich großteils als wirksames Mittel eingestuft, um Steuerehrlichkeit zu erhöhen. Ausgenommen davon sind Situationen, in denen Steuerzahler Bestrafungsmacht als Vertrauensbruch einerseits oder Freiheitseinschränkung andererseits erleben. In beiden Fällen würde die Reaktion der Steuerzahler mit Rückzug, verminderter Kooperationsbereitschaft und folglich geringerer Steuerehrlichkeit einhergehen.

Belohnungsmacht wird zwar in vielen Fällen als relevant erlebt oder nachvollzogen, ist aber insgesamt weniger klar betreffend Relevanz, Bewertung und Wirkung. Im Gegensatz zur Bestrafungsmacht wird sie als „weiche“ Form von Macht eingeschätzt, zum Teil wird diese Form von Macht gar nicht anerkannt oder als nicht relevant betrachtet. Sehr unterschiedlich sind die Bewertungen von Belohnungsmacht. Diese reichen von positiv erlebter Erleichterung bis hin zu negativ bewerteter Willkür. Die Stärke von Belohnungsmacht wird in seiner Funktion als Motivator gesehen. Anreize sowie Entgegenkommen werden im Zusammenhang damit genannt.

Legitimationsmacht wird in all ihren Ausprägungen als relevant erachtet. Besonders Legitimation durch Position gilt als wirkungsvoll in Bezug auf Steuerehrlichkeit. Die Vorstellung, dass eine anerkannte Position zur Machtausübung legitimiert, ist den Befragten sehr geläufig. Sämtliche Aspekte der Legitimationsmacht werden von den Steuerzahlern anerkannt und als solche neutral bewertet. Die zugrundeliegenden Prinzipien werden in ihrer legitimierenden Funktion als fair empfunden, was eine entscheidende Stärke dieser Form von Macht darstellt. Die Kehrseite ist, dass diese Art von Macht als eher weich eingeschätzt wird. So könne die Legitimation von Steuerzahlern durchaus anerkannt werden, aber nicht in allen Fällen

kann man daraus auf das Steuerverhalten schließen. Entscheidend bei der Legitimation ist, dass der Blick auf die legitimierenden Umstände gerichtet ist. Sieht man etwa im Beispiel von Legitimation durch Gegenseitigkeit gar nicht, dass Leistungen empfangen wurden, so kann das zugrunde liegende Prinzip der Reziprozität nicht wirksam werden.

Identifikationsmacht wird als sehr wünschenswert beschrieben. Im Zusammenhang mit Identifikation wird der Behörde großer Einfluss zugeschrieben, basierend auf einem Gefühl von Loyalität und Kooperationsbereitschaft der Steuerzahler. Allerdings gibt es hier viele Faktoren, die diese Interaktion zwischen Steuerbehörde und -zahler beeinflussen. Ob Identifikation überhaupt entstehen kann und wie weit sie den Einfluss der Steuerbehörde stärken kann, hängt von Rahmenbedingungen und anderen Faktoren ab: Interindividuelle Unterschiede, Identifikation mit dem Staat, Persönlicher Kontakt, die Höhe der Steuern und Transparenz werden hier genannt. Aus diesem Gedanken heraus wird Identifikationsmacht auch als fragile, zum Teil sogar unrealistische Form von Macht beschrieben. Dennoch werden auch sehr positive Aspekte darin gesehen, vor allem eine von Vertrauen und Partnerschaftlichkeit geprägte Grundeinstellung, die das Verhalten prägt.

Expertenmacht beruht auf einem wahrgenommenen Unterschied bezüglich Wissen und Expertise. Weil man der Steuerbehörde Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten zuschreibt, folgt man ihren Forderungen. Die Expertenmacht der Steuerbehörde wird insofern relativiert als dass es nicht alle Mitarbeiter der Behörde betrifft: Hier werden Unterschiede gemacht. In vielen Fällen geht die Expertenmacht mit der Wahrnehmung eines entsprechenden Images einher, des Weiteren können externe Hilfsmittel Expertenmacht noch verstärken. Positive Bewertungen der Expertenmacht betreffen das Erleben, dass man sich auf eine korrekte Arbeit der Behörde verlassen kann. Dies fördert Respekt und schließlich konformeres Verhalten. Zum Teil wird die Wirksamkeit von Expertenmacht auch im Zusammenhang mit Angst gesehen. Dass Expertenmacht auch manipulativ gehandhabt und missbraucht werden kann, wird negativ bewertet.

Informationsmacht gilt als ein sehr starker Einflussfaktor, der auf vielfältige Weise wirkt. Die Befragten nennen viele sehr konkrete Möglichkeiten, wie die Behörde im Sinne von Informationsmacht Einfluss auf das Steuerverhalten ausüben kann. Ein wesentlicher Aspekt sind Handlungen des Informierens, also der Weitergabe von Informationen. Diesen wird ein großer Effekt zugeschrieben, da durch Informationen

Fehler im Steuerverhalten reduziert werden. Weitere Maßnahmen der Informationsmacht beziehen sich auf Öffentlichkeitsarbeit, über in den Medien vermittelte Inhalte sowie Transparenz über Entscheidungen und Abläufe der Steuerbehörde. Positiv bewertet wird die Informationsmacht, wenn durch Wissensvermittlung die Nachvollziehbarkeit steigt. Andere positive Bewertungen beziehen sich auf den Aspekt von Service. Ambivalent betrachtet wird der Aspekt der Überzeugung. Darin sehe man Vorteile für Steuerzahler, gleichzeitig auch die Gefahr von Manipulation. Negative Bewertung erhalten Maßnahmen der Informationsmacht, wenn sie mit Manipulation, Willkür, Hierarchie und einem Abhängigkeitsverhältnis in Verbindung gebracht werden. Generell wichtig scheint eine Angemessenheit im Verhältnis von Aufwänden bzw. Maßnahmen und den erwarteten Auswirkungen auf das Steuerverhalten. Beschränkt scheint die Wirksamkeit von Informationsmacht in Fällen, wo Handhabung von Information als keine wesentliche Aufgabe der Steuerbehörde gesehen wird. Dabei wird auf Beruf und Tätigkeiten des Steuerberaters verwiesen. Eine andere Beschränkung von Informationsmacht bezieht sich auf die Tatsache, dass Wissen noch nicht mit entsprechendem Verhalten einhergeht. Generell wird der Informationsmacht sehr großer Einfluss zugeschrieben.

4.4. Untersuchung der theoretischen Annahmen

Ausgehend von den Analyseergebnissen und der Beantwortung der Fragestellungen werden die oben angeführten theoretischen Annahmen auf ihre Gültigkeit hin untersucht:

Die Annahme *Es werden coercive als auch legitime Arten von Macht wahrgenommen, denen ein positiver Einfluss auf Steuerehrlichkeit zugeschrieben wird* steht in Einklang mit den Ergebnissen der Analyse. Einschränkend sei jedoch erwähnt, dass die Unterscheidung in legitime und coercive Formen von Macht wie im erweiterten Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) beschrieben nicht von den Analyseergebnissen gestützt wird. Vielmehr werden im Kontext der verschiedenen Arten von Macht legitime als auch coercive Aspekte wahrgenommen. Coercive im Sinne von „harten“ Aspekten von Macht zeigen sich zum Beispiel in Bestrafungsmacht, Informationsmacht sowie Expertenmacht. Hingegen werden Belohnungsmacht, Legitimationsmacht und einzelne Aspekte von Expertenmacht als „weich“, also legitim beschrieben. Diese Unterscheidung orientiert sich an der Beschreibung der Steuerzahler, wie leicht man sich dem entsprechend Einfluss entziehen kann.

Die zweite Annahme *Legitime Macht wird positiver bewertet als coercive Macht* wird von den Analyseergebnissen nicht gestützt. Ob eine Art von Macht positiv oder negativ bewertet wird, lässt sich nicht durch die Einordnung in legitime oder coercive Formen erklären. Begleitumstände, interindividuelle Unterschiede und die subjektive Wahrnehmung spielen bei der Bewertung eine weitaus größere Rolle. Als Beispiele können die negativen Aspekte von Expertenmacht und Informationsmacht sowie die positiven Aspekte der Bestrafungsmacht genannt werden.

Die Aussage der dritten zugrundeliegenden Annahme *Legitime Formen von Macht werden wirksamer eingeschätzt als coercive* findet in der Analyse keine Bestätigung. Vielmehr scheinen legitime als auch coercive Arten von Macht, auf unterschiedliche Arten Wirksamkeit zu entfalten.

Annahme 4 *Positiv bewertete Formen von Macht werden wirksamer eingeschätzt als negativ bewertete* steht nicht durchgehend in Einklang mit den Analyseergebnissen. Hervorzuheben ist die Bestrafungsmacht in den Ausprägungen Druck und Kontrolle, die zwar negativ bewertet, aber dennoch als sehr wirksam eingeschätzt wird.

IV. DISKUSSION

1. Zusammenfassung der Untersuchung

Zentrale Frage der Steuerforschung ist, welche Faktoren steuerehrliches Verhalten fördern. Entscheidender Einfluss wird der Steuerbehörde zugeschrieben, Macht auszuüben. Während Macht im Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) eher eindimensional als Druckmittel durch Strafen und Prüfungen verstanden wird, differenziert das erweiterte Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) diesen Einflussfaktor in verschiedene Formen (French & Raven, 1959; Raven, 1965), denen differenzierte Wirkungsweisen zugeschrieben werden. In der vorliegenden Arbeit wurde erfasst, wie diese Arten der Macht von Steuerzahlern wahrgenommen, bewertet und auf ihre Wirksamkeit in Hinblick auf Steuerehrlichkeit eingeschätzt werden. Dazu wurden im Zuge einer qualitativen Untersuchung die Fragestellungen *Wie nehmen Steuerzahler die unterschiedlichen Arten von Macht wahr und wie werden diese bewertet?* und *Wie schätzen Steuerzahler den Effekt der genannten Arten von Macht auf das Steuerverhalten ein?* in Hinblick auf die zugrundeliegenden theoretischen Annahmen exploriert.

In 33 Interviews mit selbstständigen Steuerzahlern wurde nach möglichen und wahrgenommenen Einflussstrategien gefragt. In der anschließenden qualitativen Analyse wurden die Antworten ausgewertet und mit der sozialpsychologischen Kategorisierung von Macht (French & Raven, 1959; Raven, 1965) abgestimmt. Ergebnis ist ein Kategoriensystem der Formen von Macht mit diversen Unterkategorien, welches die Wahrnehmung der Befragten widerspiegelt. Insgesamt lassen sich 29 verschiedene Aspekte der ursprünglich sechs Arten von Macht unterscheiden. Die einzelnen Unterkategorien gehen mit unterschiedlichen – positiven, negativen oder neutralen – Bewertungen einher. Des Weiteren geben die Antworten der Befragten darüber Aufschluss, wie die Wirkung der einzelnen Arten von Macht auf das Steuerverhalten eingeschätzt wird. Es zeigt sich, dass alle von French und Raven (1959; 1965) definierten Formen von Macht bei den Steuerzahlern präsent oder zumindest nachvollziehbar sind. In a posteriori definierten Unterkategorien zeigen sich die verschiedenen möglichen Ausprägungen in der eine Form von Macht jeweils wahrgenommen werden kann. Darüber hinaus stehen die Formen von Macht oft in Zusammenhang mit anderen Faktoren. Das komplexe Zusammenspiel verschiedener

Elemente führt schließlich zur subjektiven Bewertung der Steuerzahler und der Einschätzung von deren Wirksamkeit. Dabei zeigt sich, dass coercive als auch legitime Formen von Macht als einflussreich eingeschätzt werden. Allerdings entspricht die Grenzziehung zwischen den beiden Gruppen nicht exakt den Annahmen des erweiterten Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015). Mit Ausnahme der Identifikationsmacht werden Formen von Macht positiv als auch negativ bewertet, auch in der Wirksamkeit gibt es bei jeder Form von Macht unterschiedliche Einschätzungen. Schließlich kann gesagt werden, dass ein Zusammenhang zwischen der Bewertung und der eingeschätzten Wirksamkeit einer Form von Macht nicht durchgehend besteht.

2. Interpretation der Ergebnisse

Die Analyse zeigt, dass alle Arten von Macht als voneinander abgrenzbare Einflussstrategien wahrgenommen werden. Grundsätzlich stimmen die gefundenen Kategorien mit den einzelnen Formen von Macht nach French und Raven (1959; Raven et al., 1998; Raven, 1965) überein. Bezüglich Bewertung und Einschätzung der Effektivität gibt es Unterschiede zwischen, aber auch innerhalb der Formen von Macht. Im Zuge der Interpretation werden im Folgenden einzelne Faktoren hervorgehoben, die im Hinblick auf die Analyseergebnisse Erklärungskraft zeigen.

Bei der Frage nach der Wahrnehmung von Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde stellen sich vor allem Bestrafungsmacht, Informationsmacht und Legitimation durch Position als sehr präsente Einflussstrategien heraus, die vom größten Teil der befragten Steuerzahler erlebt und als relevant eingeschätzt werden.

Aufschlussreich ist zudem die Kategorie *NICHT*, die jene Meinungen beinhaltet, nach denen eine Form von Macht keinerlei Relevanz hat oder nicht existiert. In dieser Gruppe finden sich Aussagen zu Belohnungsmacht, Expertenmacht und Identifikationsmacht. Dies kann auf verschiedene Arten interpretiert werden. Eine mögliche Erklärung ist, dass die betreffenden Konstrukte nicht ausreichend klar beschrieben sind, als dass alle Befragten sie wiedererkennen und einordnen können (Podsakoff & Schriesheim, 1985). Womöglich sind diese Dimensionen der Macht auch mehr als andere abhängig von begünstigenden oder erschwerenden Faktoren. Identifikationsmacht etwa scheint stark an die allgemeine gesellschaftliche Stimmung gekoppelt zu sein. Zum anderen könnte es sein, dass diese Konstrukte als Einflussmöglichkeiten zwar existent sind, den Befragten im Steuerkontext aber weniger relevant erscheinen.

In Ergänzung zu diesen weniger klaren Kategorien können auch jene Formen von Macht hervorgehoben werden, deren Existenz und Relevanz im Laufe der Interviews nie in Frage gestellt wurde. Dazu gehört in erster Linie Bestrafungsmacht, des Weiteren auch Informationsmacht und Legitimationsmacht. Letztere wird besonders in der Ausprägung Legitimation durch Position durchgehend als sehr relevant eingeschätzt.

Unabhängig von der wahrgenommenen Relevanz der Formen von Macht ist die subjektive Bewertung, die von den Befragten geäußert wurde. Hier kann man mit der Identifikationsmacht eine Form von Macht mit ausschließlich positiver Bewertung hervorheben. Daneben fällt die Legitimationsmacht auf, die weder positiv noch negativ bewertet wird. Aus der wertfreien Schilderung und Anerkennung dieser Machtart kann auf eine neutrale Bewertung geschlossen werden. Forschungsergebnisse legen nahe, dass Legitimationsmacht einen positiven Einfluss auf coercive Formen von Macht haben könnte (Hofmann et al., 2014), was sich mit den vorliegenden Ergebnissen in Einklang bringen lässt. Allerdings sei erwähnt, dass die Grenze zwischen positiven und negativen Bewertungen nicht an der Unterscheidung von coerciver Macht und legitimer Macht verläuft. Sämtliche andere Formen von Macht – Bestrafungsmacht, Belohnungsmacht, Expertenmacht und Informationsmacht – zeigen positive als auch negative Bewertungen.

Wirft man einen Blick auf positive Bewertungen, lassen sich einige charakteristische Elemente identifizieren. Zum einen gibt es den Aspekt der Freiwilligkeit. Dieser zeigt sich in der Identifikationsmacht, wo man sich aus freien Stücken mit der Behörde identifiziert und durch intrinsische Motivation Kooperationsbereitschaft zeigt. Freiwilligkeit zeigt sich auch in der Belohnungsmacht, wo Belohnungen als Anreize funktionieren, um deren Willen man sich steuererlich verhält. Wenn im Gegensatz dieses Gefühl von Freiheit und gegebenen Handlungsmöglichkeiten fehlt oder entzogen wird, reagieren Steuerzahler mit unkooperativem und sogar steuerunehrlichem Verhalten, wie sich auch in experimenteller Untersuchung gezeigt hat (Kirchler, 1999). Ein anderes Charakteristikum von positiven Bewertungen ist die Wahrnehmung von Unterstützung oder persönlichem Nutzen. Dies kommt zum Ausdruck in Fällen von erlebtem Entgegenkommen im Sinne der Belohnungsmacht. Auch Expertenmacht wird aufgrund dieses Aspektes positiv bewertet, vorausgesetzt, dass durch die Expertise der Steuerbehörde Unterstützung und die damit einhergehende Verlässlichkeit erlebt

werden. Identifikationsmacht impliziert den Aspekt der Unterstützung indem Identifikation auf einem „wir“, und einer partnerschaftlichen Beziehung mit gemeinsamer Zielrichtung basiert. Diese positive Bewertung einer unterstützenden Beziehung auf gleicher Augenhöhe steht im Einklang mit weiterer Literatur zur Interaktion zwischen Behörde und Steuerzahler (Gangl et al., 2015; Turner, 2005). Eine entsprechende Situation wird im confidence Klima des erweiterten Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) beschrieben, in welchem großes Vertrauen vorherrscht. Schließlich erhält auch Informationsmacht in jenen Fällen positive Bewertungen in denen Informationsweitergabe als Unterstützung erlebt oder durch Informationen das Bild der Steuerbehörde aufgewertet und somit die allgemeine Steuerehrlichkeit gefördert wird. Ein letztes wichtiges Element positiver Bewertung ist Gerechtigkeit auf gesellschaftlicher Ebene, wie sie etwa durch Bestrafungsmacht sichergestellt werden kann. Gemeint ist, dass durch die angemessene Bestrafung von Steuersündern die gesamte Steuerehrlichkeit erhöht wird, was von Wenzel (2003) als retributive Gerechtigkeit beschrieben wird. Davon profitiere schließlich die ganze Population. Entscheidend ist, dass Verfolgung und Bestrafungen gezielt Steuersünder treffen, während die Gruppe der ehrlichen Steuerzahler von der insgesamt höheren Steuerehrlichkeit profitiert (Braithwaite, 2001).

Negative Bewertungen betreffen unter anderem den Aspekt der Unverhältnismäßigkeit. Wenn im Kontext von Informationsmacht oder Bestrafungsmacht die Kosten einer Maßnahme den zu erwartenden Nutzen übersteigen, werden diese entsprechend negativ bewertet. Unangemessenheit in der Bestrafungsmacht meint auch eine als übertrieben wahrgenommene Strenge der Finanzbehörde. Podsakoff und Schriesheim (1985) finden ähnliche Tendenzen, wenn sie beschreiben, dass unangemessen hohe Bestrafungsmacht zu unkonformem Verhalten führen kann. Außerdem negativ bewertet werden Maßnahmen, die eine Hierarchie implizieren. Dies findet man in der Bestrafungsmacht, wo Befragte die Ausübung von Druck als spezifische Strategie zur Einschüchterung der Steuerzahler wahrnehmen. Dieses Ungleichgewicht wird als Ausdruck eines Abhängigkeitsverhältnisses zu Ungunsten des Steuerzahlers wahrgenommen. Charakteristischerweise schafft ein hohes Ausmaß an Bestrafungsmacht ein negatives Bild des machtausübenden Gegenübers und reduziert dessen Anziehungskraft (French et al., 1960). Im Rahmen der Informationsmacht zeigt sich das Ungleichgewicht darin, dass die Steuerbehörde frei darüber handhaben kann, inwieweit sie dem Steuerzahler den Zugang zu Informationen

eröffnet oder einschränkt. In der Belohnungsmacht wird Ungleichgewicht darin erlebt, dass die Verteilung abhängig von der Gunst der Behörde ist. Schließlich wird auch Expertenmacht negativ bewertet, wenn der Wissensvorsprung der Behörde als strategisch eingesetztes Machtinstrument erlebt wird. Negative Expertenmacht (Raven, 1965), die auftritt, wenn Expertise offensichtlich nur im Eigeninteresse des Experten genutzt wird, provoziert Rückzug und unkooperatives Verhalten, das sich den Forderungen widersetzt (Raven, 1992). Dieser negativen Art von Abhängigkeitsverhältnis steht die positiv und wohlwollend erlebte Legitimation durch Abhängigkeit gegenüber, bei der man aus einem Gefühl von Verantwortung heraus kooperatives Verhalten zeigt (French & Raven, 1959).

Ein letzter Grund negativer Bewertung betrifft die Wahrnehmung von Willkür und fehlender Nachvollziehbarkeit. Dieser Aspekt wird in der Informationsmacht verurteilt, wenn Informationen gezielt zurückgehalten werden. Dies gilt auch im Fall von fehlender Transparenz in Bezug auf Entscheidungen der Behörde, Regeln und der Verwendung der Steuergelder. In der Bestrafungsmacht kommt das Element der Undurchschaubarkeit in einem generellen Klima von Misstrauen zum Ausdruck. Belohnungsmacht schließlich wird negativ bewertet, wenn hinter der Verteilung von Belohnungen eine Willkür vermutet wird, was sich auch mit Ergebnissen einer Untersuchung im Unternehmenskontext deckt (Bachman, Smith, & Slesinger, 1966).

Die Frage nach dem Effekt der genannten Einflussmöglichkeiten der Steuerbehörde behandelt, inwieweit diesen Maßnahmen eine Wirkung auf höhere Steuerehrlichkeit zugeschrieben wird. Dabei zeigt sich, dass die von den Befragten beschriebene Richtung der Effektivität nicht immer mit der Bewertung übereinstimmt.

So werden Druckausübung und Kontrollen als durchaus wirksam beschrieben, wenngleich diese Maßnahmen nicht immer positiv bewertet werden. In Fällen, in denen Steuerzahler Bestrafungen und Kontrollen als fair erleben, werden entsprechende Maßnahmen begrüßt und das Verhalten wird angepasst. Dabei sollte in der Gesellschaft die Wahrnehmung vorherrschen, dass Steuersünder angemessen bestraft werden, während ehrliche Steuerzahler Unterstützung von Seiten der Behörde erfahren (Braithwaite, 2003; Lavoie, 2008). Unter Umständen zeigt Bestrafungsmacht auch negative Effekte. Das Gefühl, kontrolliert und überwacht zu werden, reduziert die Wahrnehmung von Vertrauen und folglich Kooperationsbereitschaft (Kosfeld & Falk, 2006). Wird Bestrafungsmacht in zu großem Ausmaß ausgeübt, dreht sich die

Wirkungsrichtung des Effektes um. Ein „zu viel“ von den Maßnahmen der Bestrafungsmacht provoziert Abwehr und Rückzug der Steuerzahler. Mit einer hohen wahrgenommenen Bestrafungsmacht steigen auch die Tendenzen zum Widerstand (French et al., 1960). Statt Kooperation folgen verminderte Kooperationsbereitschaft und geringere Steuerehrlichkeit (Kirchler, 1999). Ähnlich reagieren Steuerzahler, wenn Bestrafungsmacht außerhalb eines legitimierten Rahmens passiert und als unverhältnismäßig erlebt wird (Podsakoff, Todor, Grover, & Huber, 1984; Podsakoff, Todor, & Skov, 1982). Raven (1965) schlägt vor, Bestrafungsmacht nur im notwendigsten Ausmaß einzusetzen. Nur wenn konformes Verhalten unbedingt nötig scheint und andere Einflussmöglichkeit sich als unwirksam erwiesen haben, sollte man zu entsprechenden Maßnahmen greifen. Tatsächlich scheint gemäß der Analyseergebnisse ein faires System von Kontrollen und Strafen unumgänglich. Zu lockere oder unbeständige Bestrafungen würden das Bild einer ineffizienten Behörde schaffen. Ein schwaches System von Strafen und Überwachung könnte sogar mit geringerer Kooperation einhergehen als die völlige Abwesenheit eines Bestrafungssystem (Tenbrunsel & Messick, 1999). Die Macht der Behörde hängt also davon ab, ob die Steuerzahler sie als fähig wahrnehmen, Steuerbetrüger aufzudecken und Steuerunehrlichkeit zu verhindern (Fischer et al., 1992). Ein weiterer wirksamer Aspekt der Bestrafungsmacht scheint die Höhe der Strafen zu sein. Allerdings zeigen empirische Untersuchungen, dass dieser Ausdruck von Macht der Steuerbehörde als einzelner Faktor nicht (Webley, Robben, Elffers, & Cowell, 1991) bzw. nur schwach wirksam ist (Alm, Jackson, & McKee, 1992).

Belohnungsmacht entfaltet Wirksamkeit bei Maßnahmen, die mit Unterstützung einhergehen. Wenn Steuerzahler persönlich profitieren, seien sie auch bereit, kooperativ und ehrlich zu handeln. Gangl und Kollegen (2015) sprechen von wahrgenommenem Service, der eine motivierende Rolle spiele. Solche Fälle von wirksamer Belohnungsmacht gehen auch mit positiver Bewertung einher. Einschränkend sei erwähnt, dass die Effektivität von Belohnungsmacht von Personenunterschieden abhängig zu sein scheint. Manche Typen von Menschen scheinen mehr als andere bereit, auf erhaltene oder angekündigte Belohnungen mit kooperativem Verhalten zu reagieren. In Fällen, wo Steuerzahler Belohnungsmacht mit einer Wahrnehmung von Willkür assoziieren, wird ihr ein negativer Effekt auf das Verhalten zugeschrieben. Eine entsprechende Situation fördert Misstrauen und folglich unkooperatives Verhalten. Auch in Untersuchungen zeigen sich entsprechend negative

Effekte (Bachman et al., 1966). Unangemessene Belohnungen können Steuermoral, verstanden als die intrinsische Motivation, Steuern zu zahlen, reduzieren (Frey, 1997) wie auch experimentell gezeigt wurde (Frey & Oberholzer-Gee, 1997).

In der Bandbreite der Legitimationsmacht wird der Legitimation durch Position besondere Wirksamkeit zugeschrieben. So wie Orvistka und Hudson (2003) beschreiben, trägt das Erleben vom Konzept der Bürgerpflicht zur Steigerung der Steuermoral bei. Entsprechend wirke die Wahrnehmung von Verantwortung und Loyalität gegenüber der Behörde motivierend auf die Steuerzahler. Auch Legitimation durch Abhängigkeit und Legitimation durch Gegenseitigkeit werden als wirksam anerkannt. Bei der Legitimationsmacht gibt es allerdings auch Stimmen, die diese Art von Einfluss relativieren. Zu schwach und wenig konkret wird diese Macht von manchen der Befragten eingeschätzt. Ähnlich umstritten zeigt sich die Identifikationsmacht. Einmal umgesetzt, werden ihr sehr positive Effekte auf Steuerehrlichkeit zugeschrieben. Allerdings ist die Identifikationsmacht eine sehr fragile Einflussmöglichkeit, da sie von vielen äußeren Faktoren und Rahmenbedingungen abhängt und insgesamt schwer zu fassen scheint (Podsakoff & Schriesheim, 1985). Dieser Umstand kann den Einfluss erheblich abschwächen. Während Identifikationsmacht stärker im Rahmen einer generellen Stimmung auf gesellschaftlicher Ebene Wirkung zeigt, spielt sich Expertenmacht vermehrt in der Interaktion zwischen Steuerzahler und -behörde ab. Wesentlicher Faktor für das Wirken von Expertenmacht ist die Wahrnehmung der Behörde als überlegen in Wissen, Erfahrung oder Expertise. Technische Hilfsmittel, die diese Wahrnehmung fördern, stellen zudem eine wichtige Voraussetzung für Vertrauen dar (Alm et al., 2012). Dass Informationsmacht einen wesentlichen Effekt auf die Steuerehrlichkeit hat wird in den Aussagen vieler Befragter offenbar. Maßnahmen betreffend Wissensvermittlung, Aufklärung oder Öffentlichkeitsarbeit wird ein großer Einfluss zugeschrieben. Nicht zu unterschätzen ist dabei der Aspekt von Service, den Steuerzahler mit einem gelungenen Informationsfluss verbinden (Alm & Torgler, 2011). Kritischer Punkt im Rahmen der Informationsmacht ist eine unangemessene oder manipulative Handhabung von Informationen. Manipulation, hier definiert als eine Situation, wo die wahren Intentionen der machtausübenden Instanz verborgen bleiben soll, ist eine heikle Angelegenheit. Im Fall dass ein entsprechendes Verhalten durchschaut wird, würden Steuerzahler vermehrt reaktant, also mit Ablehnung und Widerstand reagieren und das Gegenteil zum geforderten Verhalten zeigen (Raven, 1965).

2.1. Zusätzliche Einflussfaktoren

Ausgehend davon, wie die Wirksamkeit einzelner Elemente von Macht beschrieben wird, lassen sich Faktoren identifizieren, die im Kontext verschiedener Formen von Macht generell Einfluss zu haben scheinen.

Zum einen soll die Rolle der Medien erwähnt werden. Obwohl dies ursprünglich als Aspekt der Informationsmacht eingeordnet werden kann, hängen auch andere Faktoren und Machtarten davon ab, wie sich in der Analyse zeigte. So hat etwa die mediale Berichterstattung großen Einfluss auf das gesellschaftliche Stimmungsbild. Das wiederum begünstigt oder erschwert die Möglichkeit von Identifikation. Außerdem kann auch die Wahrnehmung von Bestrafungsmacht durch den Einfluss der Medien moderiert werden. Je nachdem ob die Behörde darin als strafender Verfolger oder als bemühter Überwacher allgemeinen Interesses auftritt, werden die Maßnahmen vom Steuerzahler erlebt, bewertet und in ihrer Wirksamkeit eingeschätzt. Auch die Wahrnehmung der Behörde als Experten hängt mit dem in den Medien vermittelten Image zusammen. Außerdem in den Bereich der Medien fällt der Faktor Transparenz. Die Mitteilung von Entscheidungen der Steuerbehörde und Auskunft bezüglich der Verwendung der Steuergelder stellt einen relevanten Einflussfaktor dar (Alm et al., 2012). Eine positive Berichterstattung und Transparenzmachung von Abläufen und Investitionen der Steuerbehörde kann Identifikation und Kooperationsbereitschaft der Steuerzahler fördern. Voraussetzung ist, dass die Inhalte in etwa den Anliegen der Allgemeinheit entsprechen. Negativschlagzeilen wie etwa zu Korruption kann die Bereitschaft zum Steuerzahlen erheblich reduzieren, wie eine Untersuchung in Russland zeigte (Rothstein, 2000). Eine Umsetzung entsprechender Transparenz im Sinne der Bürger kann nur mit großem Feingefühl realisiert werden. Im Falle, dass die falschen oder negative Informationen auf unvorteilhafte Weise transportiert werden, kann diese Art von Informationsmacht gegenteilige Effekte haben (Raven, 1965). Die große Sensibilität der Steuerzahler gegenüber Manipulation sei hier angemerkt.

Ein anderer Faktor der neben den bereits genannten Maßnahmen Einfluss auf Steuerehrlichkeit hat, ist die Höhe der Steuern. Während in den Untersuchungen von Alm und Kollegen (1992) Steuerhöhe als ein Faktor von vielen betrachtet wird, sehen manche der Befragten die Steuerhöhe als einzig relevanten Punkt, welcher die Einflussmöglichkeiten anderer Formen von Macht als wirkungslos erscheinen lässt. So etwa werden sämtliche Formen der legitimen Macht als zweitrangig gegenüber

finanziellen Aspekten betrachtet. In einigen Untersuchungen hat sich jedoch gezeigt, dass finanzielle Aspekte allein nicht genügen um Steuerehrlichkeit zu erklären (Kirchler et al., 2008).

Versteht man Steuermoral als intrinsische Motivation zu Kooperation (Ahmed & Braithwaite, 2005), kann auch hier die wichtige Rolle von Identifikationsmacht erahnt werden, die auf dem intrinsischen Wunsch nach Identifikation und Zugehörigkeit basiert. Es fällt auf, dass die Wahrnehmung von Identifikationsmacht in vielen Aussagen zusammen mit einer positiven Bewertung sämtlicher vorherrschender Arten von Macht beschrieben wird. Einschränkend sei erwähnt, dass Identifikationsmacht als solche mit all ihren Bedingungsfaktoren nur schwer zu fassen ist (Podsakoff & Schriesheim, 1985). Die Möglichkeit, dass Identifikationsmacht entsteht, hängt stark von der jeweiligen Interaktion im Kontext von Bestrafungsmacht oder Informationsmacht ab. Ein hierarchisches Verhältnis zeigt sich dabei hinderlich für das Entstehen von Identifikationsmacht. In dieser Wechselwirkung von Identifikation und anderen Formen von Macht stellt sich die Frage nach anderen Einflussfaktoren im Sinne eines vertrauensvollen Klimas, welche Identifikation begünstigen. Ein Schlüssel könnte die schon oben erwähnte Transparenz und ein Klima von Partnerschaftlichkeit sein. Feld und Frey (2005) beschreiben als Beispiel für gelungene Realisierung von Identifikationsmacht Steuerzahler in der Schweiz, unter denen eine hohe Steuermoral herrscht. Diese sei auf ein gesellschaftliches Klima von Kooperation und Synergie zurückzuführen, infolge dessen die Schweizer Bürger sich mit den Behörden identifizieren, und ihnen Kooperationsbereitschaft und Vertrauen entgegenbringen. Auch Tyler (2001) sieht ein solches Klima von Vertrauen als wesentliche Bedingung für steuerehrliches Verhalten. Zudem kann man von einem Zusammenhang zwischen der Steuermoral und der Einstellung zum Staat ausgehen (Schmölders, 1975). Eine ähnliche Situation schildert das confidence Klima im erweiterten Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015), bei dem die Bürger aufgrund von hohem impliziten Vertrauen freiwillig kooperieren und ehrlich Steuern zahlen.

Abschließend sei erwähnt, dass in vielen Fällen die Beziehung zwischen Steuerzahler und Steuerbehörde mit zwischenmenschlichen Beziehungen gleichgesetzt werden kann. In beiden Fällen reagieren Menschen sensibel auf das Gefühl von Ungerechtigkeit und Misstrauen und bevorzugen eine Interaktion auf gleicher Augenhöhe. Ein zukunftsweisender Ansatz kommt von Alm und seinen Kollegen,

wonach „all actors are seen as partners in a cooperative relationship“. (Alm et al., 2012, S. 10).

2.2. Schlussfolgerung auf die theoretischen Annahmen

Versteht man diese Untersuchung als eine Evaluierung der sozialpsychologischen Klassifikation der Arten sozialer Macht (French & Raven, 1959; Raven et al., 1998; Raven, 1965) zeigt sich, dass trotz genereller Übereinstimmungen einzelne Abweichungen in Details bestehen. Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit bestätigen zwar eine Trennung der einzelnen Arten von Macht. Die bestehende Unterscheidung zwischen coerciven und legitimen Formen allerdings kann nicht als solche nachvollzogen werden. Versteht man coercive Macht als „harte“ Formen von Macht, wären hier gemäß der Wahrnehmungen der Steuerzahler Bestrafungsmacht und Informationsmacht sowie einzelne Aspekte von Expertenmacht zu nennen. Als weiche Formen zeichnen sich bei den Befragten Belohnungsmacht, Legitimationsmacht und zum größten Teil auch Expertenmacht ab. Diese Unterscheidung zwischen harten und weichen Formen orientiert sich daran, wie leicht man sich gemäß Wahrnehmung der Befragten dem entsprechenden Einfluss entziehen kann. Dieses Unterscheidungsmerkmal stellt sich in den Analysen als wesentliches Kriterium heraus. Noch naheliegender ist es aber, dass es in den verschiedenen Formen von Macht legitime – also als gerechtfertigt und fair anerkannte – sowie coercive Ausprägungen gibt. Auch der „harten“ coerciven Bestrafungsmacht wird Legitimation zugeschrieben, wenn entsprechende Maßnahmen im Sinne der Gerechtigkeit erlebt werden oder die Behörde als dafür legitimiert wahrgenommen wird. Gleichzeitig wird die coercive Belohnungsmacht als schwach und unklar empfunden. Geht man wie im erweiterten Slippery Slope Framework (Gangl et al., 2015) von einem Zusammenspiel der beiden Gruppen legitimer und coerciver Macht aus, besteht die Gefahr, dass wesentliche Unterscheidungen vernachlässigt werden. Die Aufteilung in diese zwei Gruppen könnte die unterschiedlichen Wirkweisen der einzelnen Faktoren ausblenden.

Entgegen der oben genannten Annahme dass legitime Arten von Macht positiver bewertet werden als coercive, lässt sich die Unterscheidung von positiven und negativen Bewertungen nicht an der Grenze zwischen legitimer Macht und coerciver Macht ziehen. Vielmehr zeigen die einzelnen Formen von Macht je nach Umständen, Begleitfaktoren und subjektiver Wahrnehmung positive als auch negative Aspekte. Gleichmaßen lässt sich die Tendenz, dass legitime Macht mit höherer

Anziehungskraft einhergeht (French et al., 1960) durch die Analyse der Antworten nicht durchgehend bestätigen.

Zur Annahme, dass legitime Formen von Macht wirksamer sind als coercive, gibt es unterschiedliche Ergebnisse. Einige Befunde sprechen legitimer Macht größere Effektivität zu (Braga & Weisburd, 2012; Tyler, 2006). Aus den Analysen der vorliegenden Arbeit geht keine derart klare Tendenz hervor. Vielmehr gibt es legitime sowie coercive Formen von Macht, die auf unterschiedliche Arten Wirksamkeit entfalten. In der experimentellen Untersuchung von Hofmann und Kollegen (2014) zeigen sich zwar sowohl coercive als auch legitime Macht wirksam in Bezug auf Steuerehrlichkeit. In Kombination der beiden Dimensionen allerdings stellt sich die legitime Macht als einflussreicher heraus. Abgesehen von methodischen Unterschieden bezüglich der Items zur legitimen und coerciven Macht, könnte dies dadurch erklärt werden, dass im gemeinsamen Auftreten der beiden Machtarten Legitimität schließlich auch in Bezug auf die coercive Macht wahrgenommen wird (Hofmann et al., 2014). Dieses Verständnis kann durchaus in Einklang mit den Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung gebracht werden, nach denen die Bewertung und Effektivität von vielen Faktoren abhängt. In so einem Zusammenspiel unterschiedlicher Wirkweisen kann angenommen werden, dass Elemente der legitimen Macht die Wahrnehmung der coerciven Macht beeinflussen, wie auch umgekehrt.

Allgemein gehen explizit positive Bewertungen von Einflussstrategien mit der Einschätzung höherer Effektivität einher. Auch neutral bewertete Formen von Macht, wie etwa die Legitimationsmacht werden mit positiven Effekten auf Steuerehrlichkeit in Verbindung gebracht. Einzige Ausnahme stellt die Bestrafungsmacht mit dem Aspekt Druck dar. Die Wahrnehmung von Überwachung und Druck wird trotz negativer Bewertungen von den Befragten als sehr effektiv angesehen.

3. Limitationen und Forschungsausblick

Die Limitationen dieser Arbeit betreffen jene methodischen Besonderheiten, die typischerweise mit qualitativer Forschung einhergehen. Die Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung sind in ihrer Generalisierbarkeit nicht zu vergleichen mit denen quantitativer Untersuchungen. Entsprechend kann aus den Analyseergebnissen nicht auf bestimmte Kausalzusammenhänge geschlossen werden. Zusammenarbeit und Austausch zwischen den Forschenden war ein Faktor um Qualität und Nachvollziehbarkeit der Analyse zu erhöhen. Zudem wurde darauf geachtet, bei

Analyse und Interpretation der Ergebnisse nahe an den Aussagen der Interviewpartner zu bleiben. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass innerhalb des Spielraums der qualitativen Auswertung die Relevanz gewisser Punkte über- oder unterbewertet wurde. Auch der – bei Einzelinterviews schwer vermeidbare – Faktor der sozialen Erwünschtheit kann zu verzerrten Ergebnissen führen. Womöglich wurde in den Gesprächen die Präsenz oder Wirksamkeit gewisser Formen von Macht gerade deswegen bestätigt, weil von der Interviewerin explizit danach gefragt wurde. Somit kann eine Überbewertung der entsprechenden Tendenzen nicht ausgeschlossen werden. Im Hinblick auf Validität der Ergebnisse besonders Aussagen zum Verhalten betreffend sei erwähnt, dass sich sämtliche Ergebnisse dieser Arbeit auf die Aussagen der Befragten stützen. Daraus kann noch nicht auf tatsächliches Verhalten geschlossen werden. Feldexperimente oder andere entsprechende Designs könnten hier validere Ergebnisse schaffen.

Eine weitere Schwäche betrifft die Stichprobe. Nicht alle der Befragten sind ausschließlich selbstständig tätig, etwa ein Drittel übt die Selbstständigkeit neben einer Anstellung aus. Während reine Bruttolohnempfänger ihr ganzes Einkommen selbst versteuern müssen, erhalten Arbeitnehmer im Anstellungsverhältnis bereits Nettolohn. Wenn in solchen Fällen für die selbstständige Tätigkeit zusätzlich Einkommenssteuer abzuführen ist, macht diese oft nur einen geringen und daher weniger relevanten Teil der Steuerlast aus. Diese grundlegend unterschiedlichen Ausgangslagen könnten die Repräsentativität der Aussagen eingeschränkt haben.

In zukünftigen Untersuchungen sollte außerdem die Rolle des Steuerberaters und dessen Effekt auf Wahrnehmung und Steuerverhalten berücksichtigt werden. Die Antworten der Befragten der vorliegenden Untersuchung sowie andere Literatur zum Thema (Alm et al., 2012) lassen erahnen, dass dies noch einen entscheidenden Faktor darstellt.

Schließlich muss erwähnt werden, dass sämtliche Aussagen von Individuen stammen, die von eigenen Erfahrungen und vor allem dem eigenen sozialen Umfeld, nämlich dem österreichischen, geprägt sind. Es kann daher nicht ohne weiteres darauf geschlossen werden, dass Steuerzahler aus anderen sozialen Strukturen oder Steuersystemen ähnlich empfinden.

Zukünftige Forschung sollte die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit nutzen und in quantitative Untersuchungen einbauen. Weitere Explorationen sollten den Blick

vermehrt auf Zusammenhänge zwischen den Formen von Macht und deren wechselseitige Bedingtheit richten. Auch könnten neue Anhaltspunkte für die Unterscheidung zwischen legitimen und coerciven Formen von Macht im Steuerkontext gefunden werden. Ausgehend davon sollten in experimentellen Untersuchungen verstärkt auch Kausalzusammenhänge zwischen den wahrgenommenen Arten von Macht und dem Steuerverhalten erforscht werden. Schließlich sollte weitere Forschung – qualitativ als auch quantitativ – vermehrt begleitende Bedingungen und Wirkungsfaktoren im Steuerkontext beleuchten. Dass Macht zwar einen wesentlichen aber nicht den einzigen Bedingungsfaktor für ehrliches Steuerverhalten darstellt, zeigt sich auch in der Literatur (Kirchler et al., 2008). Faktoren wie Vertrauen, aber auch anderen relevanten Aspekten, die Identifikation und Kooperation fördern, soll ausreichend Beachtung geschenkt werden.

4. Implikationen für die Praxis

Für Implikationen in der Praxis ist vor allem auf jenen Befund zu verweisen, dass positiv bewertete Maßnahmen der Steuerbehörde weitgehend mit einem positiven Effekt auf die Steuerehrlichkeit einhergehen. Daraus lassen sich konkrete Empfehlungen für die Praxis der Steuerbehörde ableiten, etwa die bewusste Nutzung von Medien und Öffentlichkeitsarbeit, sowie die Hervorhebung positiv bewerteter Faktoren wie Gerechtigkeit, Transparenz und Partnerschaftlichkeit. Besonders die Informationsmacht bietet viele konkrete Möglichkeiten zur Erhöhung der Steuerehrlichkeit. Begonnen bei Wissensvermittlung zur korrekten Steuerabgabe bis hin zu einer vorteilhaften Nutzung der Medien und dem Aufbau eines positiven Öffentlichkeitsbildes von Steuern und Behörde.

Schließlich können auch umstrittene Elemente wie die oft genannten Bestrafungssysteme zu Gunsten der generellen Steuerehrlichkeit genutzt werden. Zum einen, indem durch Prüfungen und Kontrollen höhere Abgaben realisiert werden. Zum anderen kann durch angemessene Bestrafungen das gesamtgesellschaftliche Vertrauen in die Steuerbehörde gesteigert werden. Dabei ist dem Aspekt der Gerechtigkeit ausreichend Beachtung zu schenken. In Anbetracht der positiven Wirkung von Identifikationsmacht, lohnt es sich, diese zu fördern. Unterstützung, Interaktion auf gleicher Augenhöhe und Service sind hier entscheidende Schlagwörter. Es sollte bei all jenen Faktoren angesetzt werden die Identifikation mit der Behörde ermöglichen. Dies

kann schließlich auf gesellschaftlicher Ebene in einem positiven Klima von Kooperation und Steuerehrlichkeit münden.

LITERATURVERZEICHNIS

- Ahmed, E., & Braithwaite, V. (2005). A need for emotionally intelligent policy: Linking tax evasion with higher education funding. *Legal and Criminological Psychology*, 10(2), 291–308.
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323–338.
- Alm, J., Jackson, B., & McKee, M. J. (1992). Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data. *National Tax Journal*, 45(1), 107–14.
- Alm, J., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, C., & Pollai, M. (2012). *Rethinking the Research Paradigms for Analyzing Tax Compliance Behavior* (Working Paper No. 1210). New Orleans: Tulane University.
- Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635–651.
- Bachman, J. G., Smith, C. G., & Slesinger, J. A. (1966). Control, performance, and satisfaction: an analysis of structural and individual effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(2), 127–136.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *The Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217.
- Bergman, M. S. (2003). Tax Reforms and Tax Compliance: The Divergent Paths of Chile and Argentina. *Journal of Latin American Studies*, 35(3), 593–624.
- Berkowitz, L., & Daniels, L. R. (1963). Responsibility and dependency. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(5), 429–436.
- Braga, A. A., & Weisburd, D. L. (2012). The Effects of Focused Deterrence Strategies on Crime: A Systematic Review and Meta-Analysis of the Empirical Evidence. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 49(3), 323–358.
- Braithwaite, J. (2001). *Restorative Justice and Responsive Regulation*. Oxford: Oxford University Press.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: understanding tax avoidance and tax evasion* (pp. 15–39). Aldershot: Ashgate.

- Brehm, J. W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.
- Castelfranchi, C., & Falcone, R. (2010). *Trust Theory: A Socio-Cognitive and Computational Model*. West Sussex: Wiley.
- Corbin, J. M., & Strauss, A. (1990). Grounded theory research: Procedures, canons, and evaluative criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3–21.
- Dittes, J. E., & Kelley, H. H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53(1), 100–107.
- Eberl, P. (2003). *Vertrauen und Management*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Eisenhauer, J. G., Geide-Stevenson, D., & Ferro, D. L. (2011). Experimental Estimates of Taxpayer Ethics. *Review of Social Economy*, 69(1), 29–53.
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2005). Illegal, Immoral, Fattening or What?: How Deterrence and Responsive Regulation Shape Tax Morale. In Bajada & Schneider (Eds.), *Size, causes, and consequences of underground economy. An international perspective* (pp. 16–37). Aldershot: Ashgate.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57(5), 271–282.
- Fischer, C. M., Wartick, M., & Mark, M. (1992). Detection Probability and Taxpayer Compliance: A Review of the Literature. *Journal of Accounting Literature*, 11(1), 1–46.
- Flick, U. (1995). *Qualitative Forschung. Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Tb.
- Flick, U. (1997). The Episodic Interview. Abgerufen am 11. Mai 2014 von <http://www.lse.ac.uk/methodology/pdf/qualpapers/flick-episodic.pdf>
- Flick, U. (2007). *Qualitative Sozialforschung: eine Einführung*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt-Tb.
- French, J. R., Morrison, W., & Levinger, G. (1960). Coercive power and forces affecting conformity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61(1), 93–101.
- French, J. R., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150–167). Oxford: University of Michigan, Ann Arbor.

- Frey, B. S. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation* (1 Ed edition.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Frey, B. S., & Oberholzer-Gee, F. (1997). The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding- Out. *The American Economic Review*, 87(4), 746–755.
- Gangl, K., Hofmann, E., & Kirchler, E. (2015). Tax authorities' interaction with taxpayers: A conception of compliance in social dilemmas by power and trust. *New Ideas in Psychology*, 37, 13–23.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. London: Weidenfeld and Nicholson.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1998). *Grounded theory : Strategien qualitativer Forschung*. Bern: Huber.
- Gouldner, A. W. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161.
- Hofmann, E., Gangl, K., Kirchler, E., & Stark, J. (2014). Enhancing Tax Compliance through Coercive and Legitimate Power of Tax Authorities by Concurrently Diminishing or Facilitating Trust in Tax Authorities. *Law & Policy*, 36(3), 290–313.
- James, S., & Alley, C. (2002). Tax compliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2(2), 27–42.
- 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.
- Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *The Journal of Socio-Economics*, 28(2), 131–138.
- Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie: Grundlagen und Anwendungsfelder der ökonomischen Psychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: University Press.
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331–

Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210–225.

Kosfeld, M., & Falk, A. (2006). The Hidden Costs of Control. *American Economic Review*, 96(5), 1611–1630.

Lavoie, R. (2008). *Cultivating a Compliance Culture: An Alternative Approach for Addressing the Tax Gap* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1275389). Rochester, NY: Social Science Research Network. Abgerufen am 19. Mai 2014 von <http://papers.ssrn.com/abstract=1275389>

Lozza, E., Kastlunger, B., Tagliabue, S., & Kirchler, E. (2013). The Relationship Between Political Ideology and Attitudes Toward Tax Compliance: The Case of Italian Taxpayers. *Journal of Social and Political Psychology*, 1(1), 51–73.

Molm, L. D. (1994). Is punishment effective? Coercive strategies in social exchange. *Social Psychology Quarterly*, 57(2), 75–94.

Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: empirical evidence for the “slippery slope” framework. *European Journal of Law and Economics*, 32(1), 89–97.

Muhr, T. (2012). Atlas.ti (Version 7). Berlin: ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH.

Orviska, M., & Hudson, J. (2003). Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen. *European Journal of Political Economy*, 19(1), 83–102.

Penz, E., & Hofmann, E. (2010). *D29: Report on Current Best Practise and Recommendations* (Unpublished EU-Report).

Podsakoff, P. M., & Schriesheim, C. A. (1985). Field studies of French and Raven’s bases of power: Critique, reanalysis, and suggestions for future research. *Psychological Bulletin*, 97(3), 387–411.

Podsakoff, P. M., Todor, W. D., Grover, R. A., & Huber, V. L. (1984). Situation modifiers of leader reward and punishment behaviors: Fact or fiction? *Organizational Behavior & Human Performance*, 34(1), 21–63.

Podsakoff, P. M., Todor, W. M., & Skov, R. (1982). Effects of Leader Contingent and

- Noncontingent Reward and Punishment Behaviors on Subordinate Performance and Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 25(4), 810–821.
- Raven, B. H. (1965). Social Influence and Power. In I. D. Steiner & M. Fishbein (Eds.), *Current Studies in Social Psychology* (pp. 371–382). New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Raven, B. H. (1992). A power/interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Journal of Social Behavior & Personality*, 7(2), 217–244.
- Raven, B. H., & French, J. R. P. (1958). Legitimate Power, Coercive Power, and Observability in Social Influence. *Sociometry*, 21(2), 83.
- Raven, B. H., Schwarzwald, J., & Koslowsky, M. (1998). Conceptualizing and Measuring a Power/Interaction Model of Interpersonal Influence. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(4), 307–332.
- Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7(6), 627–639.
- Rothstein, B. (2000). Trust, social dilemmas and collective memories. *Journal of Theoretical Politics*, 12(4), 477–501.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie*. Hamburg: Rowohlt.
- Schmölders, G. (1975). *Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, 24(4), 443–461.
- Sinkovics, R. R., Penz, A. P. E., & Ghauri, P. P. N. (2008). Enhancing the Trustworthiness of Qualitative Research in International Business. *Management International Review*, 48(6), 689–714.
- Srinivasan, T. N. (1973). Tax evasion: A model. *Journal of Public Economics*, 2(4), 339–346.
- Statistik Austria. (2014). Abgabenquoten 2014 im EU-Vergleich. Abgerufen am 1. Dezember 2014 von <http://wko.at/statistik/eu/europa-abgabenquoten.pdf>
- Strauss, A., & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research*. Thousand Oaks, CA:

Sage Publications.

Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning Systems, Decision Frames, and Cooperation. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 684–707.

Turner, J. C. (2005). Explaining the nature of power: a three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35(1), 1–22.

Tyler, T. R. (2001). Public trust and confidence in legal authorities: What do majority and minority group members want from the law and legal institutions? *Behavioral Sciences and the Law*, 19(2), 215–235.

Tyler, T. R. (2006). *Why People Obey the Law*. Princeton: Princeton University Press.

Wahl, I., Kastlunger, B., & Kirchler, E. (2010). Trust in Authorities and Power to Enforce Tax Compliance: An Empirical Analysis of the “Slippery Slope Framework.” *Law & Policy*, 32(4), 383–406.

Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.

Webley, P. (2004). Tax compliance by businessmen. In H. Sjögren & E. Skogh (Eds.), *New perspectives on economic crime* (pp. 95–126). Cheltenham: Edward Elgar.

Webley, P., Robben, H., Elffers, H., & Cowell, F. A. (1991). *Tax Evasion: An experimental approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: mapping the field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: understanding tax avoidance and evasion* (pp. 41–69). Aldershot: Ashgate.

WirtschaftsBlatt. (2014, November 26). *Conchita Wurst hat Angst vor dem Finanzamt*. Wien. Abgerufen am 29. November 2014 von <http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/newsletter/4604741/Conchita-Wurst-hat-Angst-vor-dem-Finanzamt>

WirtschaftsBlatt. (2015, December 1). *NEOS-Chef Strolz: “Wenn du erstmal eintauchst in die österreichische Steuerkomplexität, platzt dir der Schädel.”* Wien. Abgerufen am 15. Jänner 2015 von http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/oesterreich/4636457/NEOSChef-Strolz_Wenn-du-erstmal-eintauchst-in-die-oesterreichische

ANHANG

Anhang A – In der Studie verwendete Materialien

Anhang A1 – Interviewleitfaden

Fakultät für Psychologie

VP: _____

Universität Wien

Liebiggasse 5, 1010 Wien

Informationen zum Interview

Wir führen im Rahmen eines Forschungsprojektes an der Universität Wien Interviews durch und untersuchen die Meinungen von Selbstständigen zu Steuern.

Unser Gespräch wird mit einem Diktiergerät aufgezeichnet, aber Ihre Daten werden selbstverständlich anonym und vertraulich behandelt. Das gesamte Gespräch wird gleich nach der Transkription wieder gelöscht. Hierfür würde ich Sie bitten, diese Erklärung zu unterschreiben.

Wir freuen uns an Ihren Erfahrungen teilhaben zu können und bedanken uns herzlich, dass Sie sich Zeit für uns genommen haben.

Dauer: ungefähr 1 ½ h

Uns ist es wichtig, dass das Interviews nicht unterbrochen wird, aus diesem Grund würde ich Sie bitten das Handy ausschalten.

Wir starten zunächst mit ein paar kurzen Fragen zu Ihrer Person und Ihrer Tätigkeit und stellen im weiteren Verlauf Fragen zu Ihrer Meinung zu Steuern. Wichtig ist, dass es keine richtigen und falschen Antworten gibt. Antworten Sie einfach „aus dem Bauch“ heraus.

Legende (für den Interviewer):

(I) implizites Vertrauen

(R) rationales Vertrauen

(C) coercive Macht

(L) legitime Macht

Schwarze und kursive Schrift: was wir zusätzlich erwähnen können

Kurzfragebogen

Geschlecht:

- ☐ Männlich
- ☐ Weiblich

Wie lange sind Sie bereits selbstständig tätig (in Jahren)? _____

Höchste abgeschlossene Ausbildung: _____

Wie alt sind Sie? *(mit Feingefühl fragen, eventuell erst am Ende der demografischen)* _____

Haben Sie eigene Angestellte/ MitarbeiterInnen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Wenn ja, wie viele? _____

A. EINSTIEGSFRAGEN

- In welcher Weise beschäftigen Sie sich als Selbstständige(r) mit dem Thema Steuern?

Beschäftigen Sie einen Steuerberater für Ihre Steuererklärung?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Wurde in Ihrem Unternehmen bereits eine Steuerprüfung durchgeführt?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

- Die Steuerbehörde ist ja auch Teil dieses Themas Steuern. Was ist Ihre Meinung von der Steuerbehörde?
- Welche Erfahrungen haben Sie mit der Steuerbehörde gemacht?

B. MACHT (auf Verhalten)

Uns interessieren auch die Maßnahmen von Steuerbehörden:

- Welche Strategien setzt die Steuerbehörde ein, um die Steuereinnahmen zu erhöhen?
- Welche persönlichen Erfahrungen haben Sie gemacht?
- Welche Möglichkeiten hat sie noch?
- Welche Möglichkeiten kennen Sie vielleicht von anderen Steuerzahlern oder von anderen Ländern?

Ich möchte Ihnen gerne Einflussstrategien aus einem anderen Bereich vorstellen.

- (C/coercive) Ein Betrieb kann mit Hilfe von Bestrafungen Einfluss auf seine Mitarbeiter nehmen, indem er Druck ausübt, seine Mitarbeiter kontrolliert und mit Sanktionen

droht, wie beispielsweise einer Versetzung, Kündigung oder Nichtauszahlung eines Bonus.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

- (C/reward) Ein Betrieb und die Betriebsleitung haben die Möglichkeit, mit Hilfe von Belohnungen Einfluss auf seine Mitarbeiter zu nehmen. So sind etwa eine Gehaltserhöhung, aber auch Lob und wertschätzende Worte Einflussmöglichkeiten, ebenso wie das Abwenden des Verlusts des Arbeitsplatzes oder die Eröffnung von Aufstiegschancen.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

- (L/legitimate) Ein Betrieb und seine Leitung hat Einfluss auf die Mitarbeiter aufgrund der rechtmäßigen Position des Unternehmens gegenüber den Mitarbeitern, die die Stellung des Unternehmens nicht in Frage stellen.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

- (L/reference) Ein Betrieb und die Betriebsleitung hat die Möglichkeit Einfluss auf seine Mitarbeiter zu nehmen, wenn diese sich mit dem Betrieb identifizieren und ihm gegenüber das Gefühl von Verbundenheit und Wertschätzung empfinden.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

- (L/expert) Ein Betrieb und die Betriebsleitung hat Einfluss auf seine Mitarbeiter, da die Betriebsleitung Experte auf ihrem Gebiet ist.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

- (L/information) Eine Einflussmöglichkeit des Betriebs kann darin bestehen, dass der Betrieb eingeschränkt Informationen weitergibt, welche die Mitarbeiter dazu veranlassen, ihre Aufgaben ausschließlich nach den Vorstellungen des Betriebs zu erledigen.

Kann es diese Möglichkeit der Einflussnahme auch im Steuerkontext geben?

C+L – Steuerehrlichkeit

- Wir haben jetzt über (z.B.: *Androhen von Konsequenzen, Druck*) gesprochen. Wenn Sie als selbstständige(r) SteuerzahlerIn seitens der Steuerbehörde damit konfrontiert sind, wie würde das ihr Steuerverhalten beeinflussen?
- Wir haben auch über (z.B.: *Überzeugungskraft, Fachwissen*) gesprochen. Wenn Sie als selbstständiger Steuerzahler seitens der Steuerbehörde damit konfrontiert sind, wie würde das ihr Steuerverhalten beeinflussen?

ZU DEN DIPLOMANDEN: Gibt es zu diesen Punkten noch Fragen von eurer Seite?

C. VERTRAUEN (auf Verhalten)

- Vertrauen Sie der Steuerbehörde?
- Warum (nicht?)

Gilt das auch für Mitarbeiter der Steuerbehörde / Steuerprüfer?

Können andere Steuerzahler andere Gründe haben um zu vertrauen?

Wie muss die Steuerbehörde sein, um ihr vertrauen zu können?

- (R) Wenn Sie nun wieder an den Betriebskontext denken: Ein Grund für das Vertrauen von Mitarbeiter in ihren Betrieb könnte sein, dass sie den Betrieb als **kompetent, motiviert und ihnen gegenüber als wohlwollend** wahrnehmen. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?
- (R) Wenn Sie nun wieder an den Betriebskontext denken: Mitarbeiter können dem Betrieb auch vertrauen, weil dieses **dasselbe Ziel** verfolgt wie sie. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?
- (R) Wenn wir wieder zurück zum Betriebsbeispiel gehen: Auch wenn der Betrieb und die Betriebsleitung wohlwollend und kompetent sind, kann es immer **äußere Einflüsse** geben, welche die Erreichung des gemeinsamen Ziels stören. Ein Betrieb und seine Mitarbeiter können das gemeinsame Ziel beispielsweise aufgrund von Wirtschaftskrisen oder eine Änderung der Gesetzeslage nicht erreichen. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben? *(zum Beispiel nicht ausreichend Geld vorhanden, die Politik setzt sich nicht ein)*
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?

- (R) Um wieder zurück zu unserem Betriebskontext zu kommen: Mitarbeiter kooperieren möglicherweise auch deshalb mit dem Betrieb, weil Sie vom Betrieb in gewisser Weise **abhängig** sind. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie würde sich das äußern?

- (I) Es gibt auch Vertrauen in andere ohne darüber nachzudenken, Mitarbeiter können einem Betrieb beispielsweise auch blind vertrauen, sozusagen: automatisch vertrauen. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?

- (I) Automatisches Vertrauen von Mitarbeitern in den Betrieb entsteht aufgrund von **positiven Erfahrungen** mit dem Betrieb. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Was wären das für positive Erfahrungen?

- (I) Wenn Sie nun wieder an den Betriebskontext denken: Für das Vertrauen zwischen Mitarbeitern und dem Betrieb kann auch **Sympathie** eine Rolle spielen. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?

- (I) Mitarbeiter könnten dem Betrieb auch vertrauen, weil der Betrieb dieselben **Werte** vertritt und **dieselbe Weltanschauung** teilt wie die Mitarbeiter. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?

- (I) Wenn wir wieder zurück zum Betriebsbeispiel gehen: Mitarbeiter könnten dem Betrieb auch vertrauen, weil sie das Gefühl haben, **offen** mit der Betriebsleitung **reden zu können**. Kann es das auch zwischen Selbstständigen und der Steuerbehörde geben?
 - Warum (nicht)? Wie könnte das aussehen?

- Wir haben jetzt darüber gesprochen, dass Vertrauen in die Steuerbehörde entweder automatisch entstehen kann, oder weil dieselbe Ziele verfolgt werden. Wenn Sie als

selbstständiger Steuerzahler der Steuerbehörde vertrauen, wie würde das ihr Steuerverhalten beeinflussen? (bzw.: Warum nicht?)

ZU DEN DIPLOMANDEN: Gibt es zu diesen Punkten noch Fragen von eurer Seite?

D. STEUERKLIMATA - WECHSELSPIEL VON MACHT UND VERTRAUEN

AUSBALANCIEREN:

☐ A S C	☐ S A C	☐ C A S
☐ A C S	☐ S C A	☐ C S A

Antagonistisches Klima (CP: ↑, LP: ↓, RBT: ↓, IT:0)

Sie wohnen in einem Land, in dem sich Steuerbehörde und Steuerzahler gegenseitig argwöhnisch beobachten. Die Steuerzahler werden von der Steuerbehörde als Verbrecher gesehen, die sich jederzeit nur bereichern wollen und jede Möglichkeit nutzen, Steuern zu hinterziehen. Die Steuerzahler fühlen sich hingegen verfolgt und nehmen die Steuerbehörde als Jäger wahr. Die Beziehung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler ist gekennzeichnet durch unbarmherziges und rücksichtsloses Verhalten.

- Wenn Sie jetzt an die geschilderte Situation denken, übt die Steuerbehörde in dieser Situation Einfluss aus?
- Wenn ja, wie?
- Vertrauen die Steuerzahler in dieser Situation der Steuerbehörde?
- Wenn ja, wie zeichnet sich das Vertrauen aus? (bzw. Warum nicht?)

Change:

Serviceklima (CP: ↓, LP: ↑, RBT: ↑, IT: ↓)

Sie wohnen in einem Land, in dem Steuerbehörde und Steuerzahler auf Basis von Regeln und Standards zusammenarbeiten und sich wie ein Betrieb und seine Kunden verhalten. Die Beziehung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler ist vom Servicegedanken geprägt.

- Wenn Sie jetzt an die geschilderte Situation denken, übt die Steuerbehörde in dieser Situation Einfluss aus?
- Wenn ja, wie?
- Vertrauen die Steuerzahler in dieser Situation der Steuerbehörde?
- Wenn ja, wie zeichnet sich das Vertrauen aus? (bzw. Warum nicht?)

Change:

Confidence Klima (CP: 0, LP: ↓, RBT: ↓, IT: ↑)

Sie wohnen in einem Land, in dem Steuerbehörde und Steuerzahler an einem Strang ziehen. Die Steuerbehörde fühlt sich verpflichtet, Unterstützung anzubieten. Die Steuerzahler nehmen ihrerseits die Steuerbehörde als Institution wahr, die für das Wohl der Gemeinschaft arbeitet. Die Beziehung zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler ist gekennzeichnet durch gemeinsame Verantwortung.

- Wenn Sie jetzt an die geschilderte Situation denken, übt die Steuerbehörde in dieser Situation Einfluss aus?
- Wenn ja, wie? (bzw. Warum nicht)
- Vertrauen die Steuerzahler in dieser Situation der Steuerbehörde?
- Wenn ja, wie zeichnet sich das Vertrauen aus? (bzw. Warum nicht?)

Change:

- Wenn Sie an Ihre Situation als Selbstständiger in Österreich denken, erinnern Sie sich an konkrete Ereignisse in letzter Zeit, von denen Sie sagen, das könnte/wird das Vertrauen in die Steuerbehörde beeinflussen?
- Situation in Österreich?

ZU DEN ZWEI: Gibt es zu diesen Punkten noch Fragen von eurer Seite?

E. ENDE

(Falls im Gespräch bis dahin nicht genannt wurde):

Sie haben gar nicht erwähnt, ob bei Ihnen schon eine Steuerprüfung durchgeführt wurde:

Wurde in Ihrem Unternehmen bereits eine Steuerprüfung durchgeführt?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Sie haben noch gar nicht erwähnt, in welcher Branche Sie tätig sind: **Branche:** _____

Wenn noch nicht gefragt:

Beschäftigen Sie einen Steuerberater für Ihre Steuererklärung?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Abschluss:

Meiner Ansicht nach haben wir jetzt die wesentlichsten Ursachen für kooperatives Verhalten mit der Steuerbehörde besprochen - Möchten Sie vielleicht noch etwas hinzufügen oder fällt Ihnen spontan noch etwas ein, das wichtig ist und wir noch nicht erörtert haben?

Darf ich Sie bitten in ein, zwei Sätzen den für Sie wichtigsten Aspekt dieses Interviews zusammenfassen?

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Hilfe.

Auszahlungsbestätigung überreichen

Jahresumsatz:

- ☐ Weniger als € 25,000
- ☐ Zwischen € 25,000 und € 50,000
- ☐ Zwischen € 50,000 und € 100,000
- ☐ Zwischen € 100,000 und € 250,000
- ☐ Zwischen € 250,000 und € 500,000
- ☐ Zwischen € 500,00 und € 1,000,000
- ☐ Über € 1,000,000

Anhang A2 – Anschreiben der Interviewpartner



Sehr geehrte Damen und Herren!

Die Fakultät für Psychologie führt im Rahmen eines Forschungsprojektes an der Universität Wien Interviews durch und untersucht die Meinungen von Selbstständigen zu Steuern.

Das Gespräch wird mit einem Diktiergerät aufgezeichnet, aber die Daten werden selbstverständlich anonym und vertraulich behandelt. Das gesamte Gespräch wird gleich nach der Transkription wieder gelöscht.

Es ist ausschließlich Ihre Meinung wichtig, d.h. spezielles Vorwissen ist nicht relevant und es gibt natürlich auch keine richtigen und falschen Antworten.

Die WissenschaftlerInnen möchten an Ihren Erfahrungen teilhaben und bedanken sich dafür mit einer Aufwandsentschädigung in Höhe von 50,- EUR.

Dauer: max. 2h, wahrscheinlich kürzer

Ort: Institut für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft der Fakultät für Psychologie, Universität Wien, Universitätsstraße 7, 1010 Wien

Anhang A3 – Einverständniserklärung



universität
wien

Einverständniserklärung

Ich erkläre mich einverstanden,

(Vorname, Name) _____,

dass die Interviewstudie „Die Macht der Steuerbehörde und Vertrauen“ am Institut für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft zur qualitativen Auswertung *per Tonband* aufgezeichnet wird. Weiters wurde ich informiert, dass das Interview im Anschluss *analysiert, transkribiert* und dann *wieder gelöscht* wird. Das Interview wird **streng vertraulich** behandelt. Weder Name noch Inhalt werden an Dritte weitergeben.

(Ort, Datum)

(Unterschrift)

Anhang A4 – Auszahlungsbestätigung



Ich _____ (Vorname, Nachname) bestätige hiermit, für
meine Teilnahme an der Interviewstudie „Die Macht der Steuerbehörde und Vertrauen“ am
Institut für Angewandte Psychologie: Arbeit, Bildung, Wirtschaft 50,- Euro in bar erhalten zu
haben.

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

Anhang A5 – Übersicht der Stichprobe

Tabelle 1

Übersicht der Stichprobe

Nr.	Geschlecht	Alter	Umsatz	Branche	Selbstständigkeit in Jahren	Ausbildung
P1	m	40	5	J	17	Universität
P2	w	52	1	G	2	n/A
P3	m	58	3	P	20	Matura
P4	w	35	2	I	4,5	Matura
P5	m	38	2	Q	0,25	Lehre
P6	m	47	1	J	20	Universität
P7	m	40	1	I	1	Universität
P8	w	53	3	M	23	Universität
P9	w	36	1	M	5	Universität
P10	m	25	2	J	1	Matura
P11	m	31	2	J	2	Matura
P12	w	40	1	G	3	Matura
P13	w	27	2	M	3	Universität
P14	m	43	1	M	2	Universität
P15	w	32	2	P	6	Matura
P16	w	48	6	K	10	Universität
P17	m	34	3	J	15	Pflichtschule
P18	m	54	1	G	13	Matura
P19	w	33	2	Q	0,5	Universität
P20	w	53	5	J	20	Matura
P21	m	48	1	M	20	Matura
P22	m	53	7	M	30	Lehre
P23	w	43	2	Q	7	Matura
P24	w	43	3	M	20	Universität
P25	m	69	5	M	39	Lehre
P26	m	34	1	R	1,5	Universität
P27	m	40	3	M	5	Universität
P28	m	56	4	G	4	Lehre
P29	m	60	5	G	5	Universität
P30	m	35	3	K	5	Pflichtschule
P31	w	75	4	Q	31	Universität

Fortsetzung Tabelle 1

Übersicht der Stichprobe

Nr.	Geschlecht	Alter	Umsatz	Branche	Selbstständigkeit in Jahren	Ausbildung
P32	m	44	5	N	7,5	Universität
P33	w	40	2	Q	4	Universität

Anmerkungen. Der Kennwert der Branche orientiert sich an der ÖNACE Klassifikation. G: Handel, I: Beherbergung und Gastronomie, J: Information und Kommunikation, K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, M: Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen, N: Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, P: Erziehung und Unterricht, Q: Gesundheits- und Sozialwesen, R: Kunst, Unterhaltung und Erholung. Umsatz bezieht sich auf den Jahresumsatz in Euro. 1: <25 000, 2: 25 000 – 50 000, 3: 50 000 – 100 000, 4: 100 000 – 200 000, 5: 250 000 – 500 000, 6: 500 000 – 1 000 000, 7: > 1 000 000.

Anhang A6 – Transkriptionszeichen

Tabelle 2

Verwendete Transkriptionszeichen

Zeichen	Bedeutung
,	kurzes Absetzen
.	Pause (unter 1 Sekunde)
(4)	Dauer einer Pause in Sekunden
((lachend))	Kommentar der/des Transkribierenden
nein	betont
NEIN	laut
„nein“	leise
viel-	Abbruch
ja=ja	schneller Anschluss
()	Inhalt der Äußerung ist unverständlich
(sagte er)	unsichere Transkription
//mhm//	Überlappung mit Äußerungen des/der Interviewten bzw. der Interviewerin
B	Interviewende Person
I	Interviewte Person

Anhang A7 – Für die Auswertung verwendetes Kategoriensystem

Legende:

Kategorien

Definition in wenigen Sätzen

- **Subkategorien**

- Stichworte als Orientierung (und Beispiele, wie sie im Interview geäußert werden könnten)

Abgrenzung

Coercive Macht

Die Beeinflussung von Individuen mittels der Erzeugung von Erwartungen bezüglich Belohnungen oder Bestrafungen bzw. mittels des tatsächlichen Einsatzes von Belohnungen oder Bestrafungen, damit die Individuen ihr Verhalten im Sinne des Beeinflussers verändern.

- **Belohnungsmacht**

- Lob (Dankesbrief, positive Rückmeldung vom Steuerprüfer)
- Gutes Image (Veröffentlichung von besonders guten/braven SteuerzahlerInnen)
- Gewinn/Sparen (Bsp. geringere Steuer im Folgejahr nach korrekter Steuererklärung; Ersparnis von Komplikationen im Falle einer Prüfung)

- **Bestrafungsmacht**

- Steuerüberprüfung
- Wahrgenommene Überwachung/Kontrolle (Bewusstsein, dass man jederzeit kontrolliert werden kann. Verstärkt durch selbst erlebte oder beobachtete Fälle von Überprüfung)
- Negatives Feedback (Bsp. Vorwurf/Tadel von Seiten des Steuerüberprüfers oder einer anderen Instanz)
- Schlechtes Image, Veröffentlichung der Namen von Steuersündern
- Kosten: Zeitaufwand, Steuerrückzahlung, finanzielle oder andere Strafe

Abgrenzung: Externe Faktoren beeinflussen das eigene Handeln, je nachdem ob man positive oder negative Folgen erwartet. Macht meint hier die Beeinflussung von Individuen, indem Erwartungen bezüglich Belohnungen und Bestrafungen erzeugt werden oder durch den tatsächlichen Einsatz von Belohnungen oder Bestrafungen.

Jedes Individuum handelt im eigenen Interesse, strebt nach möglichst hohem Gewinn bzw. Vermeidung von Kosten. Ankündigungen oder Ausübungen von Macht geben somit handlungsanleitend.

Legitime Macht

Die Beeinflussung von Individuen durch Faktoren wie Information, Charisma, Legitimation und Expertise ermöglichen, das Verhalten einer Person zu ändern.

- **Legitimation durch Position**

Legitimationsmacht entsteht durch die internalisierte Überzeugung eines Individuums, dass der andere das Recht hat, Einfluss auszuüben und man selbst die Verpflichtung, diesen Einfluss zu akzeptieren. Folgende Faktoren verursachen Legitimationsmacht und bringen Individuen dazu, konform zu handeln:

- kulturell verankerte Werte (Anerkennung von in der Gesellschaft/Tradition verankertem Respekt gegenüber staatlichen Einrichtungen oder gegenüber großen Institutionen wie der Steuerbehörde)
- Akzeptierte soziale Strukturen (Anerkennung der –hierarchischen- Struktur der Gesellschaft / des Staates und dass dieser Macht ausübt und Konformität einfordert)
- Legitimierung durch bestimmte Prozeduren oder Regeln (Legitimation der Steuerbehörde als Instrument des demokratischen Staates / der gewählten Regierung; Legitimation von Steuerprüfern als Vertreter der Behörde)
- **Legitimation durch Ausgleich**
 - Man zeigt Konformität als Kompensation für Kosten, Aufwände oder Nachteile die der andere auf sich genommen hat oder die man dem anderen zugemutet hat (Die Steuerbehörde nimmt Kosten und Aufwände auf sich und leistet so ihren Teil im Sinne des Steuersystems, von dem auch der einzelne Steuerzahler Teil und Profiteur ist)
- **Legitimation durch Gegenseitigkeit**
 - Basierend auf der Reziprozitätsnorm zeigt man Konformität aus einem Gefühl der Verpflichtung heraus, nachdem die andere Partei etwas Positives für einen getan hat. (Bsp. Den eigenen Beitrag geben z.B. zum Sozialsystem, für empfangene Leistungen eintreten/aufkommen; etwas zurückgeben für die Leistungen die man empfängt)

Abgrenzung zu Legitimation durch Ausgleich: Hier geht es nicht um einen Ausgleich durch ein Gefühl von schuldig-Sein sondern um Vergeltung mit dem Leitgedanken von Gerechtigkeit.

- **Legitimation durch Abhängigkeit**

- Basierend auf der Norm sozialer Verantwortung zeigt man Konformität gegenüber jemanden, der auf Unterstützung angewiesen ist. (Bsp. Das Steuersystem ist auch auf den einzelnen Steuerzahler angewiesen; Der Steuerzahler fühlt sich auch verantwortlich dafür, dass es funktioniert; die Steuerbehörde verbreitet Informationen, so dass man sich verantwortlich fühlt zu zahlen)

Abgrenzung zu Legitimation durch Gegenseitigkeit: In der Legitimation durch Abhängigkeit findet man ein Gefälle bezüglich Stärke – Schwäche bzw. Hilfsbedürftigkeit und der Möglichkeit zu helfen. Die beiden Parteien sind nicht auf gleicher Augenhöhe, anders als bei Legitimation durch Gegenseitigkeit, wo man im Sinne der Gerechtigkeit einen Beitrag gibt,

unabhängig von den Eigenschaften des Gegenübers oder Mitgefühl der anderen Partei gegenüber.

- **Expertenmacht**

- Man handelt konform weil man die andere Partei als in einem Bereich überlegen wahrnimmt. Man schreibt der anderen Partei hohes Wissen in einem bestimmten Bereich zu (Bsp. Die Arbeit der Steuerbehörde ist gut durchdacht; Steuerbeamte haben Wissen und Erfahrung in ihrem Bereich und arbeiten professionell; Die Steuerbehörde weiß mehr als der Steuerzahler)

- **Identifikationsmacht**

- Konformität zeigt man aufgrund von Identifikation mit oder dem Wunsch, zu entsprechen, sich zu identifizieren. Die Basis ist ein positives Bild vom Partner, man strebt nach einer ähnlichen Identität wie der Partner, will dazugehören, eine möglichst positive Beziehung zur anderen Partei aufbauen oder aufrecht erhalten (Der Steuerzahler findet die Steuerbehörde gut und möchte sie auch mit meinen Steuern unterstützen. Man identifiziert sich als österreichischer Steuerzahler und gibt gerne seinen Teil; Man identifiziert sich mit Repräsentationspersonen der Steuerbehörde)
- Negative Identifikationsmacht: nicht dazugehören wollen (Man will sich nicht mit der Steuerbehörde identifizieren, will nicht Teil davon sein und folglich nicht kooperieren)

Abgrenzung zu coerciver Macht: Motivation und Ziel des Verhaltens des Individuums ist Zugehörigkeit/Konformität, unabhängig von Konsequenzen oder dem Verhalten (Belohnung/Bestrafung) der anderen Partei.

Abgrenzung zu Expertenmacht: Machteinfluss passiert hier aufgrund eines positiven Bildes von der anderen Partei, unabhängig davon ob diese einen Vorsprung in Wissen oder Expertise hat. Das positive Bild des anderen entsteht nicht aus einem Vergleich mit sich selbst sondern daraus, welche Eigenschaften man dem anderen zuschreibt.

- **Informationsmacht**

- Verhalten wird beeinflusst durch die gezielte Weitergabe oder Zurückhaltung von Informationen. Man zeigt konformes Verhalten als Konsequenz von Informationsweitergabe, unabhängig von der Person/Instanz, die das Wissen hat (Erfolgte Vermittlung von Wissen über den Sinn von Steuern und deren Verwendung und Verständnis dafür; Fairness / Transparenz des Systems der Steuerberechnung; nachvollziehbare Erklärung der Steuerpflicht durch z.B. Beamte; Man befindet das System für gerecht)

Abgrenzung zur Expertenmacht: Informationsmacht ist nicht an Personen gebunden sondern nur durch den grundsätzlichen Zugang zu Informationen, und die Handhabung dessen. Macht hat eine Instanz die bestimmen kann, wie und in welchem Ausmaß sie welche Informationen weitergibt.

Abgrenzung zu Identifikationsmacht: Bei der Identifikationsmacht beruht Überzeugung auf der Zuschreibung von positiven Eigenschaften einer Person/Instanz, was auch unabhängig von deren inhaltlichen Aussagen sein kann.

Implizites Vertrauen

Definiert als eine automatische, unbeabsichtigte, unbewusste Reaktion auf einen Reiz/ein Verhalten. So genanntes „blindes Vertrauen“.

- **Sympathie**
 - Dieses Vertrauen entsteht, wenn Sympathie für einander, ein Erleben von „gleicher Wellenlänge“, automatische Vertrautheit vorhanden sind. Sympathie ist ein Zustand der unbewusst entsteht. Sympathie ist hier als kurzfristiger automatischer erster Eindruck zu verstehen.
- **Offene Kommunikation**
 - positive Kommunikation, empfundene Ehrlichkeit, beide Parteien können ehrlich und offen zu einander sein. (bei Unklarheiten in Steuerfragen darauf vertrauen können, durch einen offenen Dialog)
- **Empathie**
 - Dieses Vertrauen entsteht dadurch, dass sich Steuerzahler verstanden fühlen. (z.B.: Durch Einfühlungsvermögen/Verständnis seitens der Steuerbehörden können Ängste und Vorurteile auf Seiten des Steuerzahlers abgebaut werden.)
- **Erfahrungen:**
 - Positive Erfahrungen führen zu implizitem Vertrauen

Abgrenzung: Nicht zu vereinbaren mit coerciver Macht. Implizites Vertrauen entsteht durch soziale Interaktion (Sympathie und Empathie erzeugen implizites Vertrauen)- und lässt sich dadurch abgrenzen. Beim begründeten Vertrauen (RBT) bezieht sich die Kategorie „interne Faktoren“ auf die Anforderungen der Institution der man Vertrauen möchte. Beim impliziten Vertrauen hingegen werden Sympathie, Empathie der Steuerbehörde unbewusst vom Steuerzahler wahrgenommen.

Begründetes Vertrauen

Begründetes Vertrauen entsteht in einem bewussten Entscheidungsprozess und wird an konkreten Gründen festgemacht, Ursachen können identifiziert werden. Ursachen sind gemeinsame Ziele, Abhängigkeit der vertrauenden Person von der Institution, interne Faktoren, die in der der zu vertrauenden Institution liegen sowie externe Faktoren die dazu führen können, dass die Institution die gemeinsamen Ziele nicht verfolgen kann.

- **Gemeinsames Ziel**
 - Die Institution, der vertraut wird, verfolgt dasselbe Ziel wie das vertrauende Individuum. (zB. Finanzierung öffentlicher Güter und Dienstleistungen; der unkomplizierte Umgang der Steuerbehörde mit dem Steuerzahler im Falle einer

Prüfung; funktionierendes System zwischen Steuerzahlern und Steuerbehörde.
Sinnvolle Verteilung der öffentlichen Gelder)

- **Interne Faktoren**

- **Kompetenz:** Die Steuerbehörde wird vom Steuerzahler als kompetent erlebt.
- **Motivation** Die Steuerbehörde wird vom Steuerzahler als motiviert erlebt (z.B. in Form von engagierten Mitarbeitern.)
- **Wohlwollen:** (Die Steuerbehörde versucht zum Wohl des Steuerzahlers zu handeln. Die Steuerbehörde versucht einen freundlichen Umgang mit dem Steuerzahler zu erreichen. Beispielsweise könnte sie ihn bei Beratungsgesprächen (zur Steuererklärung etc.) auf Vor- und Nachteile hinweisen, die sich vielleicht dem Allgemeinwissen der Steuerpflichtigen entziehen)

Abgrenzung: Hierbei werden die internen Faktoren, der Partei/Institution evaluiert, der man Vertrauen möchte. Die internen Faktoren wie Kompetenz, Motivation, Wohlwollen ergeben sich aus der subjektiven Wahrnehmung des Verhaltens der Steuerbehörde gegenüber dem Steuerzahler.

- **Abhängigkeit**

- Abhängigkeit der vertrauenden Person von der Institution, der vertraut wird. (Beispielsweise ist der Steuerzahler in dem Sinn abhängig von der Steuerbehörde, das er sich auf die Korrektheit der verrichteten Arbeit der Steuerbehörde vertrauen muss. Er muss zum Beispiel auf die korrekte Durchführung einer Steuerprüfung vertrauen oder dem berechneten Steuersatz. Weiters ist er auch auf die Korrektheit der gegebenen Auskünfte/Informationen seitens der Institution angewiesen, Also, er ist abhängig, weil er die Korrektheit der Angaben der Steuerbehörde nicht überprüfen kann, ihr aber seine Daten offenlegt.)

Abgrenzung: Im Gegensatz zur „Abhängigkeit“ im Rahmen der Legitimation durch Abhängigkeit ist die Richtung des Abhängigkeitsverhältnisses hier umgekehrt. Nicht die Abhängigkeit der Institution / der anderen vom Steuerzahler sondern seine eigene Abhängigkeit von der Institution sind hier entscheidend.

- **Externe Faktoren**

- Förderliche und hinderliche Faktoren (Bsp. zur Verfügung stehende finanzielle Mittel, politische Unterstützung), die außerhalb der Institution liegen
- Mediale Berichterstattung über Korruptionsfälle und Steuersünden aus Behörden und Regierungspositionen könnten das Bild des Steuerzahlers nachhaltig beeinflussen. (negatives Bild beispielsweise aufgrund des Finanzskandals von Salzburg, oder des Gerichtsverfahren wegen Steuerhinterziehung gegen einen Ex-Finanzminister)
- Förderliche Faktoren könnten Medienberichte über die Aufdeckung von Steuersünden sein, die keinen politischen/behördlichen Background haben. (Beispielsweise der Fall Uli Hoeneß, der durch die Verschärfung der Steuergesetze und der Kontrollen Selbstanzeige erstattet hat)

Abgrenzung: Grundlage für begründetes Vertrauen liegt ausschließlich im Steuerzahler (bzw. seiner Wahrnehmung der Situation), mehr als im tatsächlichen Verhalten der Behörde. Die vier Faktoren definieren die Beziehung zwischen Behörde und Steuerzahler wodurch sich je die

Wahrnehmung von Vertrauen ergibt. Die Subkategorie „gemeinsame Ziele“ beschreibt das Ziel, welches beide Parteien gemeinsam verfolgen. Durch die vier Kategorien, werden die Interaktionsmechanismen zwischen Steuerzahler und –behörde evaluiert. Im Falle einer positiven Evaluierung entwickelt sich Vertrauen. Die „externen Faktoren“ (begründetes V.) sind von den „Erfahrungen“ im (implizites V.) abzugrenzen. „Externe Faktoren“ beziehen sich auf die Einflüsse die außerhalb der Institution liegen. „Erfahrungen“ hingegen ist die Bewertung der Interaktion zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler die bereits stattgefunden hat.

Antagonistisches Klima

Steuerzahler und Steuerbehörde stehen einander als Gegner gegenüber. Einfluss des Staates /der Behörde basiert hauptsächlich auf dem Einsatz von Belohnungs- und Bestrafungsmacht. Es besteht kein implizites Vertrauen. Legitime Macht und begründetes Vertrauen sind niedrig ausgeprägt.

- Behörde und Steuerzahler stehen einander als Gegenspieler gegenüber, jeder hat ein schlechtes Bild vom anderen: Steuerzahler als Räuber (Der Steuerzahler versucht, dem Staat zu entkommen, sein Verhalten im Verborgenen zu halten; Man fühlt sich von der Steuerbehörde verfolgt und überwacht) und Behörde als Gendarm (die Behörde, die immer hinter dem Steuerzahler her ist)
- Fokus auf Fehler/Unklarheiten im Steuerverhalten (Werden von der Behörde gesucht und bestraft, egal ob intendiert oder nicht; Steuerzahler ist um größtmögliche Verbergung bemüht)
- Misstrauen gegenüber der jeweils anderen Partei, man schreibt dem anderen negative Motive zu (Die Steuerbehörde will nur kassieren Die Steuerbehörde betrachtet den Steuerzahler als Verbrecher; der Steuerzahler würde bei jeder sich bietenden Gelegenheit hinterziehen, wenn man ihn nicht kontrolliert)

Abgrenzung zu coerciver Macht: Coercive Macht wird von der Steuerbehörde ausgeübt! Das antagonistische Klima beschreibt die Beziehung zwischen der Steuerbehörde und dem Steuerzahler.

Vertrauensklima

Steuerbehörde und die Steuerzahler arbeiten wohlwollend zusammen, und stehen einander positiv gegenüber. Hier findet man keine Form von coerciver Macht. Vorherrschend ist hohes implizites Vertrauen. Genaue Regeln sind nicht notwendig, jede Partei (Institution als auch Individuum) arbeitet für das Wohl der Gemeinschaft.

- Gegenseitiges Wohlwollen (Unterstützung von Seiten der Behörde, Großzügigkeit von Seiten des Steuerzahlers)
- Zusammenarbeit (Man arbeitet zusammen für das größte gemeinsame Wohl; Behörden arbeiten im Interesse der Steuerzahler und umgekehrt)

- Im selben Boot sitzen (man fühlt sich als Mitglied der selben Gemeinschaft und fühlt so die geteilte Verantwortung)
- Vertrauensvorschuss (Als Steuerzahler gibt man, ohne eine Gegenleistung zu erwarten bzw. ohne die Garantie, dass man dafür äquivalente Anteile zurückbekommt)
- Freiwilligkeit (Das Zahlen von Steuern ist nicht nur gesellschaftliche sondern auch persönliche Norm, und SteuerzahlerInnen handeln aus dieser moralischen Verpflichtung)

Abgrenzung zu anderen Formen: Entscheidend am Vertrauensklima ist, dass das Verhalten beider Seiten auf automatischen, unbewussten und undefinierbaren Prozessen beruht. Hier gibt es keine Kosten-Nutzen-Abwägung, vielmehr handelt man aus einem gegenseitigen blinden Vertrauen heraus.

Serviceklima

Beschreibt ein Dienstleistungsverhältnis zwischen Steuerbehörde und –zahler, Die Zusammenarbeit basiert auf dem gemeinsamen Einverständnis von klar definierten Regeln und Vorgehensweisen. Man findet niedrige coercive Macht als auch implizites Vertrauen, während begründetes Vertrauen und legitime Macht stark ausgeprägt sind.

- Definierte Regeln (Man weiß, dass klar definierte Regeln und Berechnungsstandards bezüglich Steuerzahlen bestehen und vor Willkür schützen)
- Transparenz (man kann nachvollziehen, wie sich die Steuersätze berechnen;)
- Fairness (man ist mit den Berechnungsvorgängen einverstanden und befindet sie als fair)
- Dienstleistungsverhältnis (professionelles Verhalten als Standard, dem sich beide Seiten verpflichtet fühlen: Steuerzahler als Kunde; Behörde als Dienstleister)
- Freiwilligkeit (Freiwilligkeit im ehrlichen Steuerzahlen, weil Kooperation beider (Behörde & Steuerzahler) Vorteile bringt.)

Abgrenzung zu Vertrauensklima: Freiwilligkeit im Vertrauensklima basiert auf impliziten Übereinstimmungen der beiden Parteien. Im Serviceklima hingegen basiert Freiwilligkeit auf den klaren Regeln, auf der Erwartung, dass die andere Partei auch regelkonform handelt. Dieser Garant für Fairness ist die Basis von Freiwilligkeit.

Außerdem basiert hier Steuerehrlichkeit durch ganz nüchtern-objektiven Fakten, Regeln, Standards im Gegensatz zum Vertrauensklima, wo zu einem großen Teil nicht näher definierbares /erklärbares Vertrauen die Steuerehrlichkeit begünstigt.

So sind im Rahmen des Serviceklimas der Behörde gewisse Einflussmöglichkeiten gegeben, wie etwa durch die Gestaltung der Standards. Im Vertrauensklima hingegen bleiben der Behörde wenige Instrumente die Einfluss auf das Steuerverhalten haben könnten, Basis ist ja „blindes“ Vertrauen beider Seiten. Auch beim Faktor Zusammenarbeit ist die Unterscheidung des Motives entscheidend.

Abgrenzung zum antagonistischen Klima: Ähnlich wie im antagonistischen Klima sind äußere Faktoren maßgebend bei der Steuerehrlichkeit (etwa das Regelwerk und die Vorgehensstandards; im anderen Falle der Einsatz oder die Erwartung von Belohnungen oder Bestrafungen), in beiden Fällen wird das Verhalten also weniger von inneren Einstellungen als vielmehr durch eine Art Kosten-Nutzen-Berechnung determiniert. Allerdings ist die Grundstimmung wesentlich unterschiedlich. So herrschen im antagonistischen Klima viele der „harten Formen“ coerciver Macht vor, während die Kosten-Nutzen-Rechnung im Serviceklima auf der Grundlage klarer Standards mit ihren Regeln, Möglichkeiten und Grenzen basiert, über die gegenseitige Einverständnis herrscht.

Anhang A8 – Liste der Codes

Codes zu **Macht**

Leitfrage: Erlebt der/die Befragte einen jeweiligen Einfluss von Seiten der Steuerbehörde? Kann man es sich vorstellen?

1. Leitfaden coercive Macht*
2. Leitfaden legitime Macht*

3. Belohnungsmacht*
4. Belohnungsmacht NICHT*

5. Bestrafungsmacht*
6. Bestrafungsmacht NICHT*

7. Legitimationsmacht*
8. Legitimationsmacht NICHT*

9. Legitimation durch Position*
10. Legitimation durch Position NICHT*

11. Legitimation durch Ausgleich*
12. Legitimation durch Ausgleich NICHT*

13. Legitimation durch Gegenseitigkeit*
14. Legitimation durch Gegenseitigkeit NICHT*

15. Legitimation durch Abhängigkeit*
16. Legitimation durch Abhängigkeit NICHT*

17. Expertenmacht*
18. Expertenmacht NICHT*

19. Identifikationsmacht*
20. Identifikationsmacht NICHT*

21. Informationsmacht*
22. Informationsmacht NICHT*

23. Sonstige Einflussmöglichkeiten*

Codes zu **Vertrauen**

Leitfrage: erlebt der Befragte einen der genannten Aspekte? Kann er es sich vorstellen, dass so etwas vorkommt?

- 24. Vertrauen
- 25. KEIN Vertrauen
- 26. Misstrauen

- 27. Leitfaden begründetes Vertrauen
- 28. Begründetes Vertrauen
- 29. Begründetes Vertrauen NICHT

- 30. Gemeinsames Ziel
- 31. Gemeinsames Ziel NICHT

- 32. Gemeinsame Werte/Weltanschauung
- 33. KEINE gemeinsamen Werte / Weltanschauung

- 34. Interne Faktoren
- 35. Wohlwollen
- 36. Motivation
- 37. Kompetenz
- 38. KEINE Kompetenz

- 39. Abhängigkeit
- 40. Abhängigkeit NICHT

- 41. Externe Faktoren

- 42. Leitfaden implizites Vertrauen
- 43. Implizites Vertrauen
- 44. NICHT implizites Vertrauen

- 45. Sympathie / positiver persönlicher Kontakt
- 46. Sympathie / positiver persönlicher Kontakt NICHT
- 47. Offene Kommunikation
- 48. Offene Kommunikation NICHT
- 49. Empathie
- 50. Erfahrung

Codes zu **Klimata**

- 51. AK Leitfaden
- 52. SK Leitfaden
- 53. CK Leitfaden
- 54. AK
- 55. SK
- 56. CK
- 57. Wechsel Klimata

Weitere **Codes**

- 58. Effekt auf Verhalten*
- 59. KEIN Effekt auf Verhalten*
- 60. Negativer Effekt *
- 61. Positive Bewertung*
- 62. Negative Bewertung*
- 63. Widerspruch*
- 64. Unterschied*

Codes für weitere **Aspekte**

- 65. Transparenz / Verwendung der Gelder*
- 66. Persönlicher Nutzen*
- 67. Gerechtigkeit*
- 68. Ungerechtigkeit*
- 69. Höhe der Steuern*
- 70. Image der Steuerbehörde*
- 71. Situation in Österreich*

* Für die Beantwortung der Fragestellungen relevante Codes

Anhang B – Abbildungsverzeichnis und Tabellenverzeichnis

Anhang B1 – Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1:</i> Das Slippery Slope Framework	10
<i>Abbildung 2:</i> Das erweiterte Slippery Slope Framework	13

Anhang B2 – Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht der Stichprobe.....	1099
Tabelle 2: Verwendete Transkriptionszeichen.....	111
Tabelle 3: Wahrnehmung von Bestrafungsmacht	37
Tabelle 4: Bewertung von Bestrafungsmacht	39
Tabelle 5: Wahrnehmung von Belohnungsmacht.....	40
Tabelle 6: Bewertung von Belohnungsmacht	42
Tabelle 7: Wahrnehmung von Legitimationsmacht.....	45
Tabelle 8: Wahrnehmung von Identifikationsmacht.....	48
Tabelle 9: Wahrnehmung von Expertenmacht.....	51
Tabelle 10: Bewertung von Expertenmacht.....	52
Tabelle 11: Wahrnehmung von Informationsmacht	55
Tabelle 12: Bewertung von Informationsmacht.....	57
Tabelle 13: Effekt von Bestrafungsmacht.....	60
Tabelle 14: Effekt von Belohnungsmacht.....	61
Tabelle 15: Effekt von Legitimationsmacht.....	64
Tabelle 16: Effekt von Identifikationsmacht	65
Tabelle 17: Effekt von Informationsmacht	67
Tabelle 18: Ergebnisse der Forschungsfrage 1a	125
Tabelle 19: Ergebnisse der Forschungsfrage 1b – geordnet nach Arten von Macht	127
Tabelle 20: Ergebnisse der Forschungsfrage 1b – geordnet nach Bewertung	128
Tabelle 21: Ergebnisse der Forschungsfrage 2 – geordnet nach Arten von Macht	129
Tabelle 22: Ergebnisse der Forschungsfrage 2 – geordnet nach Effekt.....	130

Anhang C – Übersicht der Ergebnisse

Anhang C1 – Ergebnisse der Forschungsfrage 1a im Überblick

Tabelle 18

Ergebnisse der Forschungsfrage 1a: Welche Arten von Macht im Steuerkontext werden von Steuerzahlern wahrgenommen?

Machtart	Ausprägung	Stichwort
Bestrafungsmacht	Kontrolle	Kontrolle
		Prüfungen
	Druck	Druck
		Mitteilungen
	Strafen	Finanzielle Strafen Nichtfinanzielle Strafen
	NICHT	
Belohnungsmacht	Motivation	Belohnung
		Anreiz
	Entgegenkommen	Kulanz bei Schwierigkeiten
	NICHT	
Legitimationsmacht	durch Position	staatliche Instanz
		Gesetze
	durch Gegenseitigkeit	
	durch Ausgleich	
	durch Abhängigkeit	
	NICHT	
Expertenmacht	Professionalität	
	Image	
	Hilfsmittel	
	NICHT	Personenunterschiede keine Relevanz
Identifikationsmacht	Interindividuelle Unterschiede	
	Identifikation mit Staat	
	Faktor persönlicher Kontakt	
	Steuerhöhe	
	Transparenz	
	NICHT	

Fortsetzung Tabelle 18

Ergebnisse der Forschungsfrage 1a

Machtart	Ausprägung	Stichwort
Informationsmacht	Information	passiv
		Aktiv
	Manipulation	Überzeugung
		Zurückhaltung von Informationen
	Öffentlichkeitsarbeit	PR
		Transparenz
	NICHT	

Anhang C2 – Ergebnisse der Forschungsfrage 1b im Überblick

Tabelle 19

Ergebnisse der Forschungsfrage 1b: Wie werden die verschiedenen Formen von Macht bewertet? - geordnet nach Arten von Macht

Machtart	Bewertung	Stichwort
Bestrafungsmacht	positiv	Regulierungsmaßnahme
		Gerechtigkeit
	negativ	Druck
		Überadministration Misstrauen
Belohnungsmacht	positiv	
	negativ	Unseriöses Image
		Politisch unkluger Zug Willkür
Legitimationsmacht	neutral	
Expertenmacht	positiv	Verlässlichkeit
	negativ	Missbrauch
		Naivität
Identifikationsmacht	positiv	
	negativ	
Informationsmacht	positiv	Transparenz
		Unterstützung
	negativ	Undurchschaubarkeit
		Manipulation
		Kosten

Tabelle 20

Ergebnisse der Forschungsfrage 1b: Wie werden die verschiedenen Formen von Macht bewertet? - geordnet nach Bewertung

Bewertung	Machtart	Stichwort
positiv	Bestrafungsmacht	Regulierungsmaßnahme Gerechtigkeit
	Belohnungsmacht	
	Expertenmacht	Verlässlichkeit
	Identifikationsmacht	
	Informationsmacht	Transparenz Unterstützung
neutral	Legitimationsmacht	
negativ	Bestrafungsmacht	Druck Überadministration Misstrauen
	Belohnungsmacht	Unseriöses Image Politisch unkluger Zug Willkür
	Expertenmacht	Missbrauch Naivität
	Identifikationsmacht	
	Informationsmacht	Undurchschaubarkeit Manipulation Kosten

Anhang C3 – Ergebnisse der Forschungsfrage 2 im Überblick

Tabelle 21

Ergebnisse der Forschungsfrage 2: Wie schätzen Steuerzahler den Effekt der genannten Arten von Macht auf das Steuerverhalten ein? - geordnet nach Arten von Macht

Machtart	Effekt	Stichwort
Bestrafungsmacht	Positiver Effekt	Kontrolle
		Strafen
		Druck
		Höhe der Strafen
	Kein Effekt	Interindividuelle Unterschiede
	Negativer Effekt	Reaktanz
Belohnungsmacht	Positiver Effekt	Eigener Profit
	Kein Effekt	Interindividuelle Unterschiede
	Negativer Effekt	Korruption
Legitimationsmacht	Positiver Effekt	Position
		Gegenseitigkeit
		Abhängigkeit
	Kein Effekt	Position
Identifikationsmacht	Positiver Effekt	Identifikation
		Identifikation mit Staat
	Kein Effekt	Nur persönliche Werte
Expertenmacht	Positiver Effekt	Experten
Informationsmacht	Positiver Effekt	Persönlichkeit
		Wissensvermittlung
		Überzeugung
		PR
	Kein Effekt	kein Effekt
	Negativer Effekt	Reaktanz

Tabelle 22

Ergebnisse der Forschungsfrage 2: Wie schätzen Steuerzahler den Effekt der genannten Arten von Macht auf das Steuerverhalten ein? - geordnet nach Effekt

Effekt	Machtart	Stichwort
Positiver Effekt	Bestrafungsmacht	Kontrolle
		Strafen
		Druck
		Höhe der Strafen
	Belohnungsmacht	Persönlicher Profit
	Legitimationsmacht	Position
		Gegenseitigkeit
		Abhängigkeit
	Identifikationsmacht	Identifikation
		Identifikation mit Staat
Kein Effekt	Expertenmacht	Experten
	Informationsmacht	Persönlichkeit
		Wissensvermittlung
		Überzeugung
		PR
	Bestrafungsmacht	Interindividuelle Unterschiede
	Belohnungsmacht	Interindividuelle Unterschiede
	Legitimationsmacht	Position
	Identifikationsmacht	Nur persönliche Werte
	Informationsmacht	Kein Effekt
Negativer Effekt	Bestrafungsmacht	Reaktanz
	Belohnungsmacht	Korruption
	Informationsmacht	Reaktanz

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, am _____

Unterschrift _____

Lebenslauf

PERSÖNLICHE DATEN

Name: Lisa-Katrin Hofer
e-Mail: lisakatrin.hofer@gmail.com

BERUFSERFAHRUNG

06/2014 – 12/2014	Praktikum in der Personalentwicklung Vattenfall Europe Business Service, Berlin
10/2013 – 05/ 2014	Praktikum in der Abteilung für Arbeitspsychologie Wellcon – Gesellschaft für Prävention und Arbeitsmedizin GmbH, Wien
04/2013 – 05/2014	Freiberufliche Trainerin BBRZ, Wien
10/2012 – 02/2013	Studentische Tutorin GesTU Technische Universität, Wien
10/ 2010	Ferialpraktikum in der psychiatrischen Abteilung Wagner-Jauregg Landesnervenklinik, Linz
06/2009 – 03/2012	Geringfügige Beschäftigung
11/2012 – 05/2014	HABIT – Haus der Barmherzigkeit Integrationsteam, Wien

EHRENAMT

2006 – 2013	Ehrenamtliches Engagement und Leitungsfunktion NGO Youth for a united world
11/2010 – 03/2011	Interdisziplinäres Pilotprojekt Kimix GTVS Ottakring, Wien

11/2006 – 06/2007	Freiwilliges Soziales Jahr Bukas Palad, Tagaytay, Philippinen
-------------------	---

AUSBILDUNG

10/2007 – dato	Diplomstudium Psychologie Universität Wien
03/2012 – 08/2012	Erasmusstipendium Freie Universität Berlin
10/2011 – dato	Lehrgang Ethik Universität Wien
09/2001 – 06/2006	Allgemeinbildende höhere Schule BORG Linz

WEITERE KOMPETENZEN

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	fließend in Wort und Schrift
Französisch	Grundkenntnisse
Italienisch	Grundkenntnisse

EDV

MS Office	Word, Excel, Power Point
Qualitative Datenanalyse	Atlas.ti
Statistik- und Analysesoftware	IBM SPSS
E-Recruiting Software	Lumesse i-GRasp