



Universität Hamburg



**25. Hamburger Symposion
zur Methodologie der Sozialpsychologie**

Schwerpunktthema

“Sozialpsychologie und Ökonomie“

16. – 17. Januar 2009, Hamburg

Abstracts

**Psychology and Economics rather than Psychology versus Economics:
Cultural differences but no barriers!**

*Hermann Brandstätter (Linz), Werner Güth (Jena)
& Hartmut Kliemt (Frankfurt)*

The ascent of behavioral economics clearly helped to bring down artificial disciplinary borders between psychology and economics. Yet behavioral economic seems still under the spell of the rational choice tradition in economics. We scrutinize ways to get rid of that spell and to bring the disciplines closer together without endangering their separate identity and the advantages of the division of labor and of disciplinary specialization. This is done not merely in abstract programmatic ways but rather by means of specific examples.

E-Mail: h.brandstaetter [at] jk.uni-linz.ac.at

**The way in which an experiment is conducted is unbelievably important:
On the experimentation practices of economists and psychologists**

Andreas Ortmann (Prag)

Every experimental test of a theory is inevitably a joint test of the theory and the experiment's design and implementation. Drawing on my own work and that of others I review the experimental practices of economists and psychologists (use of financial incentives, use of deception, etc.) and their empirical consequences.

E-Mail: andreas.ortmann [at] cerge-ei.cz

Gerechtigkeits-Wahrnehmungen deutscher Arbeitnehmer – Ursachen und Konsequenzen

Lorenz Fischer (Köln)

Wenn F.A. v. Hayeck "Gerechtigkeit" ein "Wieselwort" nannte, dann deshalb, weil es von den verschiedenen Parteien dazu verwendet wird, die eigenen Interessen zu legitimieren. Dennoch werden Urteile und Handlungsweisen der meisten Menschen – in diesem Fall die der Arbeitnehmer – von dem Gerechtigkeitsempfinden geleitet. Die Wahrnehmung von Gerechtigkeit hat manifeste Ursachen und Wirkungen. Determinanten und Konsequenzen von Gerechtigkeitsurteilen deutscher Arbeitnehmer (N>30000) werden vor dem Hintergrund aktueller Theoriekonzepte dargestellt.

E-Mail: [lorenz.fischer\[at\]uni-koeln.de](mailto:lorenz.fischer[at]uni-koeln.de)

Macht und Abstimmungsmacht – eine spieltheoretische Perspektive

Nicola Maaser (Hamburg)

Macht im Sinne der klassischen Definition von Max Weber bedeutet die Fähigkeit einer Person, in einer sozialen Beziehung ein Ereignis herbeizuführen, das ihrem Willen entspricht, unabhängig davon, worauf diese Fähigkeit beruht. In der spieltheoretischen Herangehensweise an das Phänomen „Macht“ wird die „Fähigkeit einer Person“ durch den Unterschied im Ergebnis erfaßt, den diese verursachen kann. Dadurch ergibt sich ein enger Zusammenhang zwischen den Wertansätzen zur Lösung von Koalitionsspielen und der Macht der Akteure. Im Rahmen der Klasse sog. einfacher Spiele wird diese Macht zu politischer Kontrolle oder Abstimmungsmacht, die dann der Messung durch Machtindizes wie den Penrose-Banzhaf- oder den Shapley-Shubik-Index zugänglich ist. Die vorliegende Arbeit setzt sich mit Unterschieden und Gemeinsamkeiten des probabilistischen Konzeptes der Abstimmungsmacht und eines breiter verstandenen Machtbegriffs auseinander. Während Indizes, die auf einfachen Spielen basieren, die Machtverteilung angeben, wie sie sich allein anhand der Entscheidungs- oder Abstimmungsregel darstellt, versuchen strategische Machtmaße die Präferenzen der Akteure einzubeziehen. Anwendungen von Machtmaßen auf die Entscheidungsorgane werden anhand des Rats der Europäischen Union (EU-Ministerrat) diskutiert.

E-Mail: [maaser\[at\]econ.uni-hamburg.de](mailto:maaser[at]econ.uni-hamburg.de)

Steuerpsychologie: Integration von Forschungsergebnissen im „slippery slope framework“ und erste empirische Befunde

Erich Kirchler (Wien)

In der ökonomisch-psychologischen Tradition der Studien zum Steuerverhalten liegt der Fokus auf sozialen Vorstellungen über den Staat und Steuern, persönlichen und sozialen Normen, Gerechtigkeitsüberlegungen und motivationalen Tendenzen. Im Gegensatz dazu thematisieren Ökonomen vorwiegend die Wirkung von Kontrollen und Strafen. Die zwei Forschungsperspektiven sind nur scheinbar in Konkurrenz zueinander: Im „slippery slope framework“ wird der Versuch unternommen, beide Perspektiven zu integrieren und festzustellen, unter welchen Bedingungen Kontrollen und Strafen wirksam sind und wann sie wirkungslos sind oder gar die gegenteiligen als intendierten Effekte haben, und unter welchen Bedingungen Vorstellungen über Steuern, Normen und Gerechtigkeitswahrnehmung relevant werden. In Abhängigkeit vom Vertrauen der Bürger in den Staat und von der Macht des Staates, die Bürger zur Einhaltung der Gesetze anzuhalten, wird angenommen, dass entweder freiwillige oder erzwungene Kooperation mit den Steuerbehörden resultiert oder – falls beide Variablen gering ausgeprägt sind - die Steuerehrlichkeit auf ein Minimum abfällt. Falls das Vertrauen in den Staat hoch ist, sollen die Steuerzahler hohes Commitment (Valerie Braithwaite) im Bezug auf Steuern und Kooperation aufweisen; bei geringem Vertrauen aber hoher Macht der Autoritäten, die Steuerzahler zu Ehrlichkeit anzuhalten, sollten motivationale Tendenzen vorherrschen, die als „Capitulation“ beschrieben werden. Im Falle geringen Vertrauens und geringer Macht, sollten die motivationalen Tendenzen den Mustern von „Resistance“ und „Disengagement“ entsprechen.

E-Mail: erich.kirchler[at]univie.ac.at

Wann sind Ausnahmen im Einkommensteuergesetz gerecht?

Erich H. Witte & Christina Mölders (Hamburg)

Wir sind an verschiedenen Perspektiven zum Thema Steuergerechtigkeit interessiert. Wie soll sie von Seiten des Gesetzgebers verwirklicht werden? Und wann empfinden Bürger Steuern als gerecht? Dafür untersuchten wir zunächst, wie der Gesetzgeber Ausnahmen im Einkommensteuergesetz rechtfertigt. Hierzu führten wir eine Inhaltsanalyse der Begründung von Ausnahmen im Gesetzgebungsverfahren durch. Unser Fokus lag dabei auf erkennbaren ethischen Grundpositionen und Gerechtigkeitsprinzipien.

In der anschließenden Fragebogenstudie ließen wir Bürger einzelne Ausnahmen auf ihre Gerechtigkeit und Wichtigkeit hin beurteilen. Die Ergebnisse wurden in halbstrukturierten Interviews mit Steuerberatern diskutiert sowie um deren Expertensicht erweitert.

Schließlich haben wir in einer Szenarienstudie die gewünschte und vermutete Steuerhöhe direkt abgefragt, um herauszufinden, welche Rolle Einkommen, Kinderzahl, Alter und Familienstand nach Ansicht der Bürger bei der Besteuerung spielen sollten.

Obwohl die Ausnahmen im Einkommensteuergesetz ethisch kaum konsistent gerechtfertigt werden, sind die Bürger mit den Ausnahmen inhaltlich weitgehend zufrieden. Die Steuerhöhe soll sich generell vor allem nach Einkommen und Kinderzahl richten.

Aus diesen Ergebnissen kann man Überlegungen für die Reform des Einkommensteuergesetzes ableiten, die zu weniger Ungerechtigkeitsempfinden führen könnten.

E-Mail: witte_e_h[at]uni-hamburg.de

Steuerhinterziehung und Mortalitätssalienz: Eine experimentelle Anwendung der Terror-Management Theorie auf die Beurteilung von Steuerhinterziehung

Julia Pitters (Wien)

Steuerhinterziehung wird im Vergleich zu anderen Straftaten, die das Allgemeinwohl schädigen, häufig als Kavaliersdelikt angesehen. Die oftmals widersprüchliche Betrachtung von Steuern und Steuerhinterziehung ist Thema vielfältiger ökonomischer und psychologischer Forschung. In diesem Beitrag soll gezeigt werden, wie sich durch eine ungewöhnliche Methode, die Wahrnehmung von Steuerhinterziehung manipulieren lässt. Nach der Terror- Management Theorie (Solomon, Greenberg, & Pyszczynski, 1991) führt das Bewusstmachen der eigenen Sterblichkeit zur Verteidigung des persönlichen Wertesystems. Demnach könnten Gedanken an den eigenen Tod bewirken, dass auch das Steuersystem stärker verteidigt wird, indem Hinterziehung negativer bewertet wird als normalerweise.

In einer experimentellen Studie wurden Teilnehmende gebeten, sich entweder ihren eigenen Tod oder Natur vorzustellen und Wörter zu assoziieren, die ihnen entsprechend in den Sinn kamen. Die Probanden sollten anschließend eines der folgenden Szenarien bewerten 1) eine Person, die Steuern hinterzieht 2) eine Person, die in gleichem finanziellen Ausmaß einen Versicherungsbetrug begeht.

Wie erwartet, wurde der Versicherungsbetrug insgesamt weniger toleriert als Steuerhinterziehung. In der Bedingung, in der sich Teilnehmer ihren Tod vorstellen sollten, wurde jedoch der Steuerhinterzieher härter bestraft als in der Natur-Bedingung, während sich das Strafmaß in der Versicherungsbedingung nicht unterschied. Die Ergebnisse legen nahe, dass Mortalitätssalienz dazu beitragen kann, das Steuersystem stärker zu verteidigen. Mögliche Implikationen werden im Zusammenhang mit anderen Modellen zur Steuermoral diskutiert.

E-Mail: pitters [at] webster.ac.at

Happiness : Ein revolutionärer Ansatz in der Wirtschaftswissenschaft

Bruno S. Frey (Zürich)

Die meisten Leute glauben, Geld mache nicht glücklich. Wie lässt sich dann aber erklären, dass die Menschen dem Geld so intensiv nachrennen? Sind sie alle dumm, oder trägt vielleicht ein gutes Einkommen doch zur Lebenszufriedenheit bei?

Die Wissenschaft hat sich in den letzten Jahren intensiv mit dieser Frage auseinandergesetzt. Sie ist zu einem Ja und zu einem Nein gekommen.

Neben dem Einkommen gibt es selbstverständlich eine große Zahl weiterer Faktoren, die das Glück beeinflussen. Am meisten tragen eine gute Gesundheit, ein harmonisches Familienleben und gute Freunde bei. Von Seiten des Staates sind besonders die direkte Demokratie und der Föderalismus wichtige Glücksbringer.

E-Mail: bsfrey[at]iew.uzh.ch

„Dänen lügen nicht“ – Determinanten und ökonomische Auswirkungen finanzieller Ehrlichkeit im interkulturellen Vergleich

Detlef Fetchenhauer (Köln)

Mit Hilfe von international vergleichenden Studien (wie z.B. den verschiedenen Wellen des World Value Survey) lässt sich zeigen, dass sich Menschen in unterschiedlichen westlichen Industrienationen in hohem Maße darin unterscheiden, wie finanziell ehrlich sie sind bzw. wie sehr sie ihren Mitbürgern vertrauen.

In meinem Vortrag geht es zum einen um die Frage, wodurch solche interkulturellen Unterschiede zu erklären sind. Hierbei zeigt sich, dass historische und gesellschaftliche Randbedingungen substantiell beeinflussen, ob Menschen Verhaltensweisen wie Steuerhinterziehung oder Schwarzfahren moralisch verurteilen oder aber moralisch eher milde und als Kavaliersdelikt bewerten. Solche Randbedingungen sind z.B. die demokratische Tradition eines Landes, seine konfessionelle Geschichte sowie die Rolle von Frauen und Männern im Wirtschaftsleben.

Zum anderen geht es um Auswirkungen finanzieller Ehrlichkeit bzw. von interpersonellem Vertrauen z.B. hinsichtlich des Wirtschaftswachstums verschiedener Nationen.

Methodologisch zeigt mein Beitrag, wie sehr Makrowissenschaften wie die Volkswirtschaftslehre und die Soziologie von einer sozialpsychologischen Fundierung profitieren können. Allerdings werde ich auch diskutieren, dass Sozialpsychologen zu solchen Hilfestellungen zumeist nur wenig bereit sind.

E-Mail: detlef.fetchenhauer[at] uni-koeln.de

**Warum leisten manche Bürger gegenüber Reformen Widerstand und andere nicht?
Gerechtigkeitssensitivität als Prädiktor für Widerstand gegenüber
politischen Reformen**

Eva Traut-Mattausch und Dieter Frey (München)

Politiker sind regelmäßig konfrontiert mit einer Vielzahl an Bürgern, die von Experten empfohlene Reformvorhaben ablehnen. Darüber hinaus zeigen einzelne Bürger auch deutlichen Widerstand gegenüber Veränderungen, während andere sich mit Reformen arrangieren. Daher stellten wir uns die Frage, durch welche Disposition, Widerstand gegenüber Veränderungen vorhergesagt werden kann. Wir vermuteten, dass die Opfer-Gerechtigkeitssensibilität (Opfer-GS; Schmitt et al., 2005) ein wichtiger Prädiktor sein könnte. Personen, die eine hohe Opfer-GS aufweisen, sind sehr sensibel gegenüber Situationen in denen sie selbst Opfer von Ungerechtigkeiten werden. Wir nahmen an, dass Bürger, die eine hohe Opfer-GS aufweisen, mehr Widerstand gegenüber Veränderungen durch Reformen zeigen.

In insgesamt drei Studien haben wir unsere Hypothese überprüft. In der ersten Studie wurden Ärzte zu ihren Reaktionen hinsichtlich der Gesundheitsreform befragt. Es zeigte sich, dass je höher die Opfer-GS bei den Ärzten ausgeprägt war, um so mehr reagierten sie mit Widerstand (d.h. sie zogen eher eine Praxisschließung in Betracht, waren unmotivierter, die Veränderungen umzusetzen, wollten mehr zusätzliche Leistungen ihren Patienten verkaufen, konnten eher Kollegen verstehen, die ihre Kassenzulassung zurückgeben oder die gesetzliche Grenzen ausloten, um finanzielle Schäden zu vermeiden). Diesen Zusammenhang konnten wir in einer zweiten Studie replizieren. Es zeigte sich, dass je höher die Opfer-GS bei Studierenden ausgeprägt war, umso mehr reagierten sie mit Widerstand gegenüber der Einführung von Studiengebühren (d.h. sie gaben eher an, ihr Studierverhalten anzupassen, um finanzielle Schäden zu vermeiden, ein Urlaubssemester in Betracht zu ziehen, um Prüfungen umsonst machen zu können sowie Studierende zu verstehen, die Schummeln, um schneller durch das Studium zu kommen). Während wir in den ersten beiden Studien das Ausmaß an Opfer-GS mit einer Skala sowie Verhaltensintentionen erfassten, manipulierten wir in der dritten Studie das Ausmaß an Opfer-GS mittels einer Priming-Prozedur und untersuchten die Auswirkung dieser Manipulation auf Widerstandsverhalten. Es zeigte sich, dass Studierende nach dem Opfer-GS-Prime signifikant eher einen Flyer mitnahmen, der sie über Aktivitäten und Partizipationsmöglichkeiten einer studentischen Initiative gegen Studiengebühren an der Universität München informierte.

Darüber hinaus untersuchten wir auch den vermittelnden psychologischen Prozess. Unsere Annahme war, dass je stärker die Opfer-GS bei den Versuchsteilnehmern ausgeprägt war, umso mehr psychologische Reaktanz sollte die Reform hervorrufen. In allen drei Studien konnten wir zeigen, dass Reaktanz den Zusammenhang zwischen Opfer-GS und Widerstand gegenüber Veränderungen mediiert. Theoretische und praktische Implikationen unserer Ergebnisse werden im Vortrag diskutiert.

E-Mail: [traut-mattausch \[at\] lmu.de](mailto:traut-mattausch[at]lmu.de)



Verfahrenslegitimität und Kooperation – ein Kulturvergleich zwischen Deutschland und China

Stephan W. Tontrup (Bonn) & Wolfgang Gaissmaier (Berlin)

In vielen Situationen widersprechen sich die Interessen von Individuum und Gemeinschaft. Ein Ziel von Institutionen ist daher, die Kooperationsbereitschaft der Individuen im Sinne der Gemeinschaft zu verbessern. Wie sich dies bewerkstelligen lässt wurde in sogenannten „öffentliche-Güter-Spielen“ untersucht (z. B. Fehr & Gächter, 2000). Wir schlagen als einen möglichen Weg zu diesem Ziel vor, die Regeln des Spiels mit einem legitimen Verfahren festzulegen. Wir vermuten, dass insbesondere in demokratischen Kulturen Partizipation einem Verfahren besondere Legitimität verleiht, da dort die Möglichkeit zur Partizipation an Entscheidungsprozessen für viele Menschen einen hohen Wert an sich darstellt und sich beispielsweise positiv auf Zufriedenheit auswirkt (Frey & Stutzer, 2006). In Kulturen ohne demokratische Tradition sollte Partizipation hingegen kein wesentlicher Baustein von Verfahrenslegitimität sein. In einem „öffentliche-Güter-Spiel“ haben wir die Kooperationsbereitschaft zwischen Teilnehmern verglichen, die entweder in einer transparenten Abstimmung an der Entscheidung über die Regeln des Spiels beteiligt wurden, oder aber diese exogen vorgegeben bekommen haben. Für den Kulturvergleich haben wir Deutschland mit einem Anteil überzeugter Demokraten von über 80% und China mit einem Anteil überzeugter Demokraten von nur ungefähr 20% ausgewählt (Inglehart & Welzel, 2005). Wie vorhergesagt kooperierten in Deutschland Teilnehmer, die über die Regeln abstimmen durften, wesentlich stärker als Teilnehmer, die nicht abstimmen durften (Beitrag zum öffentlichen Gut: 85.2% vs. 58.5%). In China hingegen machte dies keinen Unterschied (81.4% vs. 79.5%). Wir schließen daraus, dass Verfahrenslegitimität ein wichtiger Baustein für Kooperation sein kann, dass es jedoch kulturelle Unterschiede darin gibt, welche Verfahren als besonders legitim erachtet werden.

E-Mail: [gaissmaier\[at\]mpib-berlin.mpg.de](mailto:gaissmaier[at]mpib-berlin.mpg.de)

Ökonomisches Wachstum durch Werte & Worte – Wie Städte mit wertebasiertem Marketing die kreativen Köpfe anziehen können

Sebastian Zenker, Tobias Gollan (Hamburg) & Niels van Quaquebeke (Rotterdam)

“Keep your tax incentives and highway interchanges; we will go where the highly skilled people are” (zitiert nach Florida, 2004, S. 6). Mit diesen Worten machte Carley Fiorina, ehemalige Vorstandschefin von Hewlett-Packard, deutlich, dass kreatives Potenzial im Informationszeitalter den wichtigsten Standortvorteil einer Stadt darstellt. Die alten Weisheiten, dass vor allem eine gute Infrastruktur und Steuervorteile Unternehmen motiviert, in der Region zu investieren und wirtschaftliches Wachstum zu generieren, sind nicht mehr zeitgemäß, es ist vor allem der „Faktor Mensch“, der heute zählt. Entsprechend müssen Städte und Regionen versuchen, insbesondere die höher qualifizierten und talentierten Arbeitnehmer anzuziehen. Dem Ökonom Richard Florida zufolge wird diese „Kreative Klasse“ vor allem von Werten angesprochen, welche von der Stadt oder Region repräsentiert werden. Dieser Annahme folgend, wird eine wertebasierte Marketingstrategie zentraler Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg eines Standortes.

In einer deutschlandweiten Online-Erhebung (N = 1.204) überprüften wir Floridas Hypothese, dass Werte für die kreative Klasse eine entscheidende Rolle bei ihren Migrationspräferenzen spielen. Im Einzelnen zeigt sich, (a) dass die Kreative Klasse ein von anderen Personengruppen distinktes Werteprofil (nach der Konzeption von Schwartz, 1992) aufweist, (b) dass die wahrgenommene Passung zwischen eigenen Wertorientierungen und den in der eigenen Stadt/Region prototypisch vertretenen Werten die Bereitschaft zur Migration vorhersagt, und (c) dass wertebasierte Stadtslogans, je nachdem welche motivationalen Inhalte sie repräsentieren, von der kreativen Klasse und anderen Bevölkerungsgruppen als unterschiedlich attraktiv bewertet werden. In Anlehnung an Theorien zum person-organization- und person-environment-fit argumentieren wir, dass damit das Werteimage einer Stadt ein wichtiger Faktor für deren wirtschaftlichen Erfolg ist.

E-Mail: zenker[at]econ.uni-hamburg.de und tobias.gollan[at]uni-hamburg.de

Wirtschaftspsychologie in Deutschland: Begründungen und Praxis der Ausbildung

Ullrich Günther & Friedrich Müller (Lüneburg)

Curriculare Konzeptionen der Wirtschaftspsychologie basieren auf unterschiedlichen Sichtweisen, Prioritäten und Ableitungsverhältnissen zu Beschäftigungs- und Ausbildungssystem, Wissenschaft und Praxis, Studium und Arbeitsmarkt. Zunächst werden die Entwicklungen der curricularen Konzeptionen und ihre Begründungen seit den 1990er Jahren, insbesondere das Lüneburger Modell, erläutert, dann der aktuelle Stand der wirtschaftspsychologischen Ausbildung in Deutschland (mit einem Seitenblick auf angelsächsische Länder) und die Arbeitsmarktchancen der Absolventen dargestellt.

E-Mail: u.guenther[at]uni.leuphana.de
