



Der Einfluss von Framing, Medienpriming, Vorurteilen und Debiasing auf die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft

by

Marc Wyszynski

A thesis submitted in partial fulfillment
of the requirements for the degree of

**Doctor of Philosophy
in Psychology**

Approved Dissertation Committee

Prof. Dr. Adele Diederich
Jacobs University Bremen

Prof. Dr. Ulrich Kühnen
Jacobs University Bremen

Prof. Dr. Dagmar Borchers
Universität Bremen

Date of defence: 10.02.2020

Department of Psychology & Methods

Statutory Declaration

Family Name, Given/ First Name	Wyszynski, Marc
Matriculationnumber	20331913
Kind of thesis	PhD-Thesis

English: Declaration of Authorship

I hereby declare that the thesis submitted was created and written solely by myself without any external support. Any sources, direct or indirect, are marked as such. I am aware of the fact that the contents of the thesis in digital form may be revised with regard to usage of unauthorized aid as well as whether the whole or parts of it may be identified as plagiarism. I do agree my work to be entered into a database for it to be compared with existing sources, where it will remain in order to enable further comparisons with future theses. This does not grant any rights of reproduction and usage, however. The thesis has been written independently and has not been submitted at any other university for the conferral of a PhD degree; neither has the thesis been previously published in full.

German: Erklärung der Autorenschaft (Urheberschaft)

Ich erkläre hiermit, dass die vorliegende Arbeit ohne fremde Hilfe ausschließlich von mir erstellt und geschrieben worden ist. Jedwede verwendeten Quellen, direkter oder indirekter Art, sind als solche kenntlich gemacht worden. Mir ist die Tatsache bewusst, dass der Inhalt der Thesis in digitaler Form geprüft werden kann im Hinblick darauf, ob es sich ganz oder in Teilen um ein Plagiat handelt. Ich bin damit einverstanden, dass meine Arbeit in einer Datenbank eingegeben werden kann, um mit bereits bestehenden Quellen verglichen zu werden und dort auch verbleibt, um mit zukünftigen Arbeiten verglichen werden zu können. Dies berechtigt jedoch nicht zur Verwendung oder Vervielfältigung. Diese Arbeit wurde in der vorliegenden Form weder einer anderen Prüfungsbehörde vorgelegt noch wurde das Gesamtdokument bisher veröffentlicht.

02.12.2019, M. Wyszynski

Date, Signature

Summary

The present study investigated to what extent attitudes toward tax evasion and benefit fraud are influenced by framing, media priming, and the individual tendency to prejudices. It was further examined whether debiasing-interventions could reduce or eliminate possible effects of framing and media priming.

Constitutional states, such as the federal republic of Germany, can be considered as a community of solidarity since polity-induced redistribution procedures shape the image of a welfare state. According to the principle of solidarity, non-needy members of the community who have an income/asset (E) above a predefined need-threshold (T), have to make financial contributions (C^-) relative to E (e. g. taxes), and needy individuals ($E < T$) are allowed to receive a compensation (C^+) to obtain T (e. g. social benefits).

Assuming that people could influence the actual amount of resources they wish to contribute (X ; non-needy members) or take (Y ; needy members) to/from the community, we can present a fraud on the community of solidarity in two different frames: 1.) a non-needy member makes less contributions than she/he has to (withhold: $X < C^-$), and 2.) a needy member takes more resources from the community than she/he is allowed to (withdraw: $Y > C^+$). The community's final outcome is identical in both cases.

In the present context, the two types of fraud can be associated with two types of social-deviant behavior: tax evasion and social benefit fraud. Tax evasion is a fraud by withholding, social benefit fraud by withdrawing resources from the community.

To investigate the impact of framing, media priming, prejudice, and debiasing on individual attitudes towards the fraud on a community of solidarity, two experiments were conducted. First, the framing of the mode of accomplishing the fraud (withhold versus withdraw) was investigated with a laboratory experiment. On a 4-point Likert scale, participants evaluated the behavior of individuals that either withheld or withdrew resources from a community of

solidarity from not unfair to unfair. Furthermore, as an additional condition, priming was implemented in the instructions for the participants: Individuals who withheld resources were labeled as “wealthy persons” and those who withdrew resources as “unemployed persons”. The analysis revealed neither a framing effect nor an impact of priming. Second, the effects of framing in a more loose sense, media priming, prejudice, and debiasing were investigated with an online-survey-experiment. Participants were asked to agree/disagree with 11 statements about either wealthy people in context with tax evasion (frame A) or unemployed people in context with social benefit fraud (frame B). Since media reports could influence judgments and attitudes of recipients, media priming is considered as additional experimental condition. Thus, participants in the media priming condition read a newspaper article presenting an individual case of tax evasion or social benefit fraud, respectively, before responding to the statements. The individual tendency to prejudices was measured with the Social-Dominance-Orientation scale. Moreover, participants received a short, neutral note as debiasing-intervention (nudging) for each statement.

For particular statements, the results revealed more negative attitudes toward wealthy than toward unemployed people. This effect was stronger (weaker) for participants with a lower (higher) tendency to prejudices. Moreover, participants who received a media priming rated the statements more negatively. The debiasing-intervention evoked a more moderate attitude toward both groups. Only in one case, debiasing mediated the framing effect, i. e. framing effect was only observable among participants who were assigned to the debiasing condition.

The current study showed indications that individuals have more negative attitudes toward tax evader than toward people who committed social benefit fraud. Since no framing effects were found in the laboratory experiment, the different attitudes can not be attributed to the framing of the mode of accomplishing the fraud. Furthermore, media priming, the tendency to prejudice, and debiasing seem to further influence individual attitudes towards people who have committed fraud on a community of solidarity.

Der Einfluss von Framing, Medienpriming,
Vorurteilen und Debiasing auf die Bewertung
eines Betrugs an der Solidargemeinschaft

Marc Wyzsynski

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VII
1 Einleitung	1
2 Bedürftig und Nicht-Bedürftig	15
2.1 Bedürfnis, Bedarf und Allokation	15
2.2 (Nicht-) Bedürftige in einer Solidargemeinschaft	20
2.3 Betrug an einer Solidargemeinschaft	22
2.3.1 Steuerhinterziehung	24
2.3.1.1 Wahrnehmung von Steuerhinterziehung als Straftat	25
2.3.1.2 Steuerhinterziehung in der Praxis	27
2.3.2 Sozialleistungsmisbrauch	28
2.3.2.1 Wahrnehmung von Sozialleistungsmisbrauch als Straftat	29
2.3.2.2 Sozialleistungsmisbrauch in der Praxis	31
2.3.3 Zusammenfassender Vergleich der Bewertung von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmisbrauch	32
2.3.4 Mediale Berichterstattung über Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmisbrauch	34
3 Kognitive Biases	37
3.1 Beschreibungsinvarianz bei rationalem Handeln	38
3.2 Framing	40
3.2.1 Framing-Effekte	40
3.2.2 Risky-Choice-Framing	42
3.2.3 Attribute-Framing	44

3.2.4	Goal-Framing	46
3.2.5	Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation . . .	47
3.2.6	Framing von Sozialen Dilemmata	50
3.2.7	Framing des Betrugs an einer Solidargemeinschaft . . .	52
3.2.8	Zusammenfassung	53
3.3	Priming	54
3.3.1	Arten des Priming	55
3.3.2	Medienpriming	58
3.3.3	Kritik am Priming und die ‚Replication Crisis‘ in der experimentellen Psychologie	60
3.3.4	Zusammenfassung	63
3.4	Generalisierung von Einzelfällen	64
3.4.1	Zusammenfassung	68
3.5	Vorurteile	69
3.5.1	Soziale Identität und soziale Dominanz	73
3.5.2	Zusammenfassung	75
3.6	Debiasing	76
3.6.1	Debiasing-Techniken	77
3.6.1.1	Debiasing des Entscheidungsumfelds	78
3.6.1.2	Exkurs: Debiasing Entscheidungstragender	84
3.6.1.3	Exkurs: Assistierte Debiasing	85
3.6.2	Zusammenfassung	87
3.7	Zwischenfazit	88
4	Empirische Untersuchung	93
4.1	Hypothesen	93
4.2	Laborexperiment	99
4.2.1	Versuchspersonen	99
4.2.2	Materialien und Design	100
4.2.3	Anzeige und Apparat	103
4.2.4	Durchführung	104
4.2.5	Analyse	107
4.2.6	Ergebnisse	108
4.2.7	Zusammenfassung	111
4.3	Online-Survey-Experiment	112
4.3.1	Exkurs: Die Methode Online-Survey-Experiment . . .	113
4.3.1.1	Vor- und Nachteile der Methode	115
4.3.2	Stichprobe und Versuchspersonen	117

4.3.3	Fragebogen und Befragung	118
4.3.4	Design und Durchführung	125
4.3.5	Analyse	126
4.3.6	Ergebnisse	128
4.3.6.1	Kovariaten	128
4.3.6.2	Bewertungsszenario 1: ‚Überwachung Zahlungsverkehr‘	131
4.3.6.3	Bewertungsszenario 2: ‚Strafe für Sozialbetrug‘	132
4.3.6.4	Bewertungsszenario 3: ‚Pauschale Aussage‘ .	134
4.3.6.5	Bewertungsszenario 4: ‚Sozialsystem Schaden‘	138
4.3.6.6	Bewertungsszenario 5: ‚Angemessenheit Status quo‘	140
4.3.6.7	Bewertungsszenario 6: ‚Kompensation Sozialer Devianz‘	142
4.3.6.8	Bewertungsszenario 7: ‚Soziale Verantwortung‘	144
4.3.6.9	Bewertungsszenario 8: ‚Ehrlichkeit‘	146
4.3.6.10	Bewertungsszenario 9: ‚Nachsichtigkeit‘ . . .	147
4.3.6.11	Bewertungsszenario 10: ‚Solidartransfer‘ . . .	149
4.3.6.12	Bewertungsszenario 11: ‚Anzahl der Betrügender‘	151
4.3.7	Zusammenfassung	153
5	Zusammenfassung und Diskussion	163
5.1	Diskussion und Fazit	170
5.2	Ausblick	176
	Literaturverzeichnis	179
	Anhang	207

Abbildungsverzeichnis

3.1	Prospect-Theory: Eine hypothetische Wertfunktion	44
3.2	Framework für negative und positive Verteilungsergebnisse	48
4.1	Laborexperiment, Beispiel der Darstellung	104
4.2	Laborexperiment, Timeline des Experiments	107
4.3	Online-Survey-Experiment, Framing-Effekte.	156
4.4	Online-Survey-Experiment, Medienpriming-Effekte	157
4.5	Online-Survey-Experiment, SDO Effekte	158
4.6	Online-Survey-Experiment, Interaktionseffekte – Framing × SDO	159
4.7	Online-Survey-Experiment, Debiasing-Effekte	160
4.8	Online-Survey-Experiment, Interaktionseffekt – Framing × Debias- ing	161

Tabellenverzeichnis

3.1	Arten des Framing	42
4.1	Laborexperiment, Werte der konstruierten Solidargemeinschaft .	102
4.2	Laborexperiment, Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala	109
4.3	Laborexperiment, Ergebnis der ordinalen Regression	110
4.4	Laborexperiment, Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala je Kategorie der Anfangsausstattung	110
4.5	Laborexperiment, Ergebnis der ordinalen Regressionsmodelle für jede Kategorie der Anfangsausstattung	111
4.6	Online-Survey-Experiment, Stichprobenzusammensetzung. . . .	118
4.7	Online-Survey-Experiment, Zuweisung der Testpersonen zu den Versuchsaufbauten.	127
4.8	Online-Survey-Experiment, Korrelation der Kovariaten.	129
4.9	Online-Survey-Experiment, lineare Regressionsmodelle zur Voranalyse der Kovariaten.	130
4.10	Online-Survey-Experiment, Statement 1: Deskriptive Statistik. . .	131
4.11	Online-Survey-Experiment, Statement 1: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	133
4.12	Online-Survey-Experiment, Statement 1: Bedingte relative Häufigkeiten.	133
4.13	Online-Survey-Experiment, Statement 2: Deskriptive Statistik. . .	134
4.14	Online-Survey-Experiment, Statement 2: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	135
4.15	Online-Survey-Experiment, Statement 2: Bedingte relative Häufigkeiten.	135
4.16	Online-Survey-Experiment, Statement 3: Deskriptive Statistik. . .	136
4.17	Online-Survey-Experiment, Statement 3: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	137

4.18	Online-Survey-Experiment, Statement 4: Deskriptive Statistik. . .	138
4.19	Online-Survey-Experiment, Statement 4: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	139
4.20	Online-Survey-Experiment, Statement 4: Bedingte relative Häufigkeiten.	140
4.21	Online-Survey-Experiment, Statement 5: Deskriptive Statistik. . .	141
4.22	Online-Survey-Experiment, Statement 5: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	142
4.23	Online-Survey-Experiment, Statement 5: Bedingte relative Häufigkeiten.	142
4.24	Online-Survey-Experiment, Statement 6: Deskriptive Statistik. . .	143
4.25	Online-Survey-Experiment, Statement 6: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	144
4.26	Online-Survey-Experiment, Statement 6: Bedingte relative Häufigkeiten.	145
4.27	Online-Survey-Experiment, Statement 7: Deskriptive Statistik. . .	145
4.28	Online-Survey-Experiment, Statement 7: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	146
4.29	Online-Survey-Experiment, Statement 7: Bedingte relative Häufigkeiten.	146
4.30	Online-Survey-Experiment, Statement 8: Deskriptive Statistik. . .	147
4.31	Online-Survey-Experiment, Statement 8: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	148
4.32	Online-Survey-Experiment, Statement 9: Deskriptive Statistik. . .	148
4.33	Online-Survey-Experiment, Statement 9: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	149
4.34	Online-Survey-Experiment, Statement 9: Bedingte relative Häufigkeiten.	150
4.35	Online-Survey-Experiment, Statement 10: Deskriptive Statistik. .	150
4.36	Online-Survey-Experiment, Statement 10: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	152
4.37	Online-Survey-Experiment, Statement 10: Bedingte relative Häufigkeiten.	152
4.38	Online-Survey-Experiment, Statement 11: Deskriptive Statistik. .	153
4.39	Online-Survey-Experiment, Statement 11: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten.	154
4.40	Online-Survey-Experiment, Statement 11: Bedingte relative Häufigkeiten.	154

A1 Online-Survey-Experiment, lineare Regressionsmodelle zur Vor-
analyse der Kovariaten (detaillierte Version). 217

Danksagung

Mein Dank richtet sich an alle Personen, die mich bei der Konzeption dieser Arbeit auf verschiedene Weise unterstützt haben. Insbesondere danke ich Prof. Dr. Adele Diederich, die mir die Chance gegeben hat im Teilprojekt „Framing in der Bedarfsbestimmung: Daten und Modelle“ der Forschergruppe „Bedarfsgerechtigkeit und Verteilungsprozeduren“ (FOR 2104) als Wissenschaftlicher Mitarbeiter zu arbeiten und im Zuge dessen diese Arbeit zu verfassen. Die Qualität der Betreuung, insbesondere im Hinblick auf Feedback zu ersten Entwürfen und Beratung zu methodischen Fragen, übertraf meine Erwartungen. Außerdem habe ich von Prof. Diederich in den letzten Jahren viele Fähigkeiten erlernen können, die mir das Verfassen dieser Arbeit erheblich erleichtert und mir auch darüber hinaus Vorteile verschafft haben und vermutlich auch zukünftig verschaffen werden. Des Weiteren möchte ich mich bei Prof. Dr. Ulrich Kühnen und Prof. Dr. Dagmar Borchers herzlich dafür bedanken, dass sie für die Prüfungskommission zu meiner Dissertation zur Verfügung stehen.

Ebenso danke ich meinen Kolleginnen aus der Arbeitsgruppe an der Jacobs University für hilfreiche Ratschläge sowie den Wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der anderen Teilprojekte der FOR 2104 für die harmonischen Treffen und konstruktiven Workshops, die mich jedes Mal aufs Neue inspirierten und mich meinem Ziel stets ein Stück näher gebracht haben.

Darüber hinaus gilt mein Dank meiner Lebensgefährtin Catharina, die mich mit Optimismus und Verständnis motiviert und unterstützt hat. Abschließend möchte ich mich bei meinen Eltern bedanken, ohne deren Einsatz, Geduld und Investitionen ich niemals hätte diesen Weg beschreiten können, sowie bei all denjenigen, die mir in den letzten Jahren im privaten Bereich eine Stütze waren.

Kapitel 1

Einleitung

Mit den ‚Paradise Papers‘ wurden Anfang November 2017 vertrauliche Unterlagen veröffentlicht, die Informationen über Aktivitäten von Personen und auch Organisationen zur Vermeidung von Steuerzahlungen enthielten (Schmidbauer & Endt, 2017). Diese Personen und Organisationen haben beispielsweise Offshore-Anwaltskanzleien (z. B. ‚Appleby‘) damit beauftragt, Besitz zu verschleiern, um Steuerzahlungen einsparen zu können. Auf verschiedene Weise wurden hierzu auf legalem oder illegalem Wege Milliarden von Euro strategisch zwischen Briefkastengesellschaften verschoben oder aufgeteilt und sogenannte Steueroasen genutzt. Die Nutzung solcher Verfahren ist in der Regel eher Organisationen oder wohlhabenden Personen vorbehalten, die über eine entsprechende Menge an Kapital und Einkommen verfügen, von der anteilig Steuern fällig werden, die jedoch dem Staat und damit auch der Öffentlichkeit vorenthalten werden sollen, um einen individuellen Vorteil zu erreichen. Prominente Beispiele sind in diesem Zusammenhang der Formel-1-Rennfahrer Lewis Hamilton, der Sänger der Rockband U2 Paul David Hewson (alias „Bono“) und der US-Handelsminister Wilbur Ross. Auch Namen öffentlich bekannter Personen mit deutscher Staatsbürgerschaft sind in den Paradise Papers zu finden. Dabei sind nicht zuletzt Bundeskanzler a. D. Gerhard Schröder (SPD) und der ehemalige Bundestagsabgeordnete Harald Leibrecht (FDP) zu nennen. Zu den betroffenen Organisationen zählen u. a. der Sportartikelhersteller Nike und die Computerfirma Apple („Steuereuthüllungen: Was uns die Paradise Papers verraten“, 06.11.2017). Nicht zum ersten Mal geraten derartige Informationen an die Öffentlichkeit. Mit den Offshore Leaks (Brinkmann et al., 2013), Luxemburg Leaks (Brinkmann et al., 2014), Swiss Leaks (Brinkmann et al., 2015), Panama Papers (Obermayer et al., 2016), Bahamas Leaks (Much et al., 2016) und den Malta Files („Zweifelhafte Prakti-

EINLEITUNG

ken“, 19.05.2017) wurden bereits ähnliche Fälle bekannt. Auch unabhängig von solchen Datensätzen wurden in der Vergangenheit prominente Deutsche der Steuerhinterziehung überführt, wie z. B. Uli Hoeneß, Alice Schwarzer, Boris Becker oder Klaus Zumwinkel.

Das Vorenthalten von verpflichtenden Steuerzahlungen führt dazu, dass diese Summen letztendlich im Staatshaushalt fehlen, wodurch sie nicht in beispielsweise Sozialleistungen, Bildung und Forschung, Gesundheit oder in andere Bereiche, wie etwa in die Infrastruktur (Straßenbau, Brückensanierung oder Schienennetz) investiert werden können. Dabei ist anzumerken, dass die öffentliche Infrastruktur aber auch Bildungs- und Forschungseinrichtungen von steuerhinterziehenden Personen mitbenutzt werden. Letztendlich steht die Summe der vorenthaltenen Steuern der Allgemeinheit nicht zur Verfügung und kann somit nicht entsprechend investiert werden. Dieser Argumentation folgend wird das Delikt der Steuerhinterziehung in dieser Arbeit als ein Betrug an der Solidargemeinschaft interpretiert.

Auf der anderen Seite kann das soziale Sicherungssystem, das dem Solidaritätsprinzip zugrunde liegt, ebenfalls durch Sozialleistungsmissbrauch geschädigt werden. In solchen Fällen erhalten Personen auf illegalem Wege monetäre Zuwendungen, die ihnen rechtlich nicht zustehen. Auch auf legalem Wege können finanzielle Zahlungen bezogen werden, die jedoch in der Höhe von zumindest Teilen der Öffentlichkeit nicht akzeptiert werden. Der Solidargemeinschaft werden demnach unrechtmäßig (also entgegen der gesetzlich geregelten solidarischen Vereinbarung) oder auf subjektiv wahrgenommen ungerechte Weise monetäre Ressourcen weggenommen. Als ein typisches Beispiel ist in diesen Zusammenhang der (ungerechtfertigte) Bezug von Arbeitslosengeld II (ALG II, ‚Hartz IV‘) zu nennen. Fälle von Sozialleistungsmissbrauch haben in der Vergangenheit mehrfach Aufsehen erregt, was anscheinend durch eine bestimmte Art der Medienberichterstattung gefördert wurde. Die BILD betitelte beispielsweise die Ausgabe vom 17. Oktober des Jahres 2005 mit „Die üblen Tricks der Hartz-IV-Schmarotzer! ...und wir müssen zahlen“ und genau eine Woche später erschien im Magazin DER SPIEGEL ein Artikel über die „alltägliche Selbstbedienung“ am Sozialstaat (Bartsch et al., 2005). Diese Artikel berufen sich auf einen Report (Report vom Arbeitsmarkt) mit dem Titel „Vorrang für die Anständigen – Gegen Missbrauch, ‚Abzocke‘ und Selbstbedienung im Sozialstaat“ herausgegeben, vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit unter Vorsitz des damaligen Bundesministers Wolfgang Clement (SPD). Dieser Report enthielt u. a. Aufzählungen und Beschreibungen von Einzelfällen, in denen Arbeitslose versucht

haben das Sozialsystem zu missbrauchen. Auf diese Einzelfälle bezogen sich daraufhin diverse Berichte, Dokumentationen und Talkshows, die das Thema der arbeitslosen Sozialbetrüger über Jahre hinweg thematisierten (siehe z. B. „ARD-Exklusiv: Arbeit, nein danke!“, 24.08.2005; Hendrich, 2006; Schulenburg et al., 2006; Will, 2012).

Es stehen hier also zwei Arten von Betrug an der Solidargemeinschaft gegenüber, die von Mitgliederinnen oder Mitgliedern zweier sozialer Gruppen begangen wurden, die jeweils an einem Ende der bundesdeutschen Einkommensverteilung zu finden sind. Wohlhabende, nicht-bedürftige Personen, die Gelder nicht zahlen, die sie zahlen müssten (vorenthalten von Ressourcen) und bedürftige Personen, die Gelder in Anspruch nehmen, die ihnen nicht zustehen (wegnehmen von Ressourcen). Beide Betrugsarten führen nicht zuletzt zu einem Schaden der Solidargemeinschaft und einer Benachteiligung der Allgemeinheit.

Bedürftigkeit wird in diesem Zusammenhang als ein defizitärer Zustand aufgefasst, der einem Mindestbedarf für ein „menschwürdiges Dasein“ (§1 Abs. 1 SGB I) entspricht, wie es das deutsche Sozialgesetzbuch vorsieht. Demzufolge regelt das Sozialgesetzbuch auch Sozialleistungen an (leistungsberechtigte) Personen, die diesen Mindestbedarf nicht eigenständig decken können (§11 SGB I). Dabei soll die „Grundsicherung für Arbeitssuchende [...] es Leistungsberechtigten ermöglichen, ein Leben zu führen, das der Würde des Menschen entspricht“ (§1 Abs. 1 SGB II). Als leistungsberechtigt gelten dabei Personen, die mindestens 16 Jahre alt, erwerbsfähig und hilfebedürftig sind, und ihren gewöhnlichen Aufenthalt in der Bundesrepublik Deutschland haben (§7 Abs. 1 SGB II). Als hilfebedürftig gelten Personen, die ihren „Lebensunterhalt nicht oder nicht ausreichend aus dem zu berücksichtigenden Einkommen oder Vermögen sichern“ können „und die erforderliche Hilfe nicht von anderen, insbesondere von Angehörigen oder von Trägern anderer Sozialleistungen“ erhalten (§9 Abs. 1 SGB II). Als Gegenleistung müssen bedürftige Personen „alle Möglichkeiten zur Beendigung oder Verringerung ihrer Hilfebedürftigkeit ausschöpfen“ (§2 Abs. 1 SGB II).

Finanziert wird die Grundsicherung überwiegend über den Bundeshaushalt sowie anteilig über die jeweiligen Länder und Kommunen (§46 Abs. 1 - 11 SGB II), die sich wiederum durch Steuern finanzieren. Damit befinden sich bedürftige und nicht-bedürftige Personen in einer Art Solidargemeinschaft, die alle beteiligten Individuen verpflichtet, sich gemäß den Regelungen und Gesetzen zu beteiligen. Personen, die gegen diese Regelungen und Gesetze

EINLEITUNG

verstoßen, würden somit alle anderen Mitgliederinnen und Mitglieder der Solidargemeinschaft, die sich konform verhalten, auf gewisse Weise betrügen.

Im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft scheinen diese beiden Gruppen nun vonseiten der Öffentlichkeit auf unterschiedliche Weise bewertet zu werden. Rasmussen (2016) greift den Aspekt der unterschiedlichen Bewertung im Hinblick auf wohlhabende und arme Bürgerinnen und Bürger in seiner Publikation zu Theorien von Adam Smith auf (z. B. Smith, 1982, 1984). Smith macht Rasmussen zufolge auf eine Problematik aufmerksam, die aus relativer Armut bzw. relativem Reichtum resultiert. Demnach tendieren Menschen bei großer ökonomischer Ungleichheit dazu, die wohlhabenden Mitgliederinnen und Mitglieder einer Gesellschaft stärker zu beachten und die Ärmsten der Gesellschaft zu ignorieren. Dabei wird den prominenten und wohlhabenden Individuen nicht nur vermehrt Aufmerksamkeit in Form einer stärkeren Beachtung entgegengebracht. Die Wohlhabenden werden aus der Mitte der Gesellschaft akzeptiert, bewundert und auch nachgeahmt. Rasmussen (2016) führt weiter aus, dass bei der Unterscheidung von Menschen zwar auch andere Merkmale eine Rolle spielten, Smith zufolge sei Reichtum jedoch das mit Abstand am Wichtigste. Darüber hinaus sei nach Smith die Tendenz, mit den Reichen eher zu sympathisieren als mit den Armen, der Grund dafür, warum Menschen nach Reichtum streben (vgl. Rasmussen, 2016). Letztendlich ist die für diese Arbeit bedeutende Schlussfolgerung aus dieser Theorie, dass ökonomische Ungleichheit zur einer Verzerrung von Sympathien gegenüber Reichen bzw. Armen führt. „[...] extreme economic inequality leads people to sympathize more fully and readily with the rich than the poor, and this distortion in our sympathies in turn undermines both morality and happiness“ (Rasmussen, 2016, S. 342).

In der Praxis entsteht ein Eindruck, der diese von Rasmussen diskutierten Thesen von Adam Smith zu bestätigen scheint. So macht es den Anschein, als würde die soziale Gruppe der Arbeitslosen im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch eher negativ bewertet werden, wobei arbeitslose Menschen z. T. Diskriminierung erfahren und offenbar auch eine starke Verallgemeinerung von Einzelfällen stattfindet, insbesondere wenn eine einzelne Person als Täter eines Sozialleistungsmissbrauchs identifiziert und medial entsprechend präsentiert wurde. In diesem Zusammenhang führt Lehnert (2009) im Rahmen der von ihr durchgeführten Diskursanalyse anonym formulierte Meinungen von Nutzerinnen und Nutzern von Internetforen an, die beispielsweise andeuten, dass sich arbeitslose Personen nicht fortpflanzen sollten oder Langzeitarbeitslose generell unaufrichtig, faul und arbeitsunwillig

seien. Die Behauptung, dass Personen, die Sozialleistungen erhalten, freiwillig auf Kosten der Solidargemeinschaft leben ist nicht neu (Moser, 1993) und in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit immer noch präsent (Lehnert, 2009).

Wohlhabenden Steuerhinterziehern scheint hingegen zum Teil sogar Sympathie und Verständnis entgegengebracht zu werden, bis hin zur Verteidigung prominenter Personen. Dies ist augenscheinlich in einigen Beiträgen im Rahmen der Diskussion über Fälle von Steuerhinterziehung in Social Networks, die auf die Veröffentlichung der Paradise Papers folgte und beispielsweise auch in Kommentaren zum Fall des Steuerbetrugs von Uli Hoeneß zu beobachten. So kommentierten verschiedene Nutzer des Social Network ‚Facebook‘ einen Beitrag zu Hamiltons Rolle in den Paradise Papers („Überflieger Hamilton - die Millionen-Masche mit dem Jet“ vom 06.11.2017 von der Süddeutschen Zeitung) mit den Worten: „Wer kann der kann. Sein wir ehrlich, würden wir auch so machen. Jeder der etwas anderes sagt ist ein Schwätzer.“ oder „[...] Mit welcher Selbstverständlichkeit Staaten eigentlich glauben, sie hätten da unbegrenzte Zugriffsrechte auf das Vermögen von Leuten... Sorry, was hat der Staat da eigentlich abzugreifen, wenn sich ein Hamilton nen [sic] Flieger kauft? [...]“). Ferner kommentierte ein Fußballfan, der vor dem Münchner Justizpalast gegen die Anklage von Hoeneß demonstrierte, seinen Protest mit den Worten: „Der Uli ist ein deutsches Denkmal, der darf nicht in den Knast, weißt du, was ich meine?“ („Keine Milde für Uli Hoeneß“, 14.03.2014).

Gibt es tatsächlich zusätzlich zum Problem der ökonomischen Ungleichheit eine Ungleichheit in der Wahrnehmung von sozialen Gruppen, kann dies zu einer ungerechten Vorverurteilung, Benachteiligung oder sogar Diskriminierung bestimmter Personengruppen führen. Wenn also ein Betrug an der Solidargemeinschaft seitens der Mitgliederinnen und Mitglieder der einen Gruppe in der öffentlichen Wahrnehmung milde bewertet oder mitunter auf Akzeptanz stößt, ein Betrug seitens der Mitgliederinnen und Mitglieder einer anderen Gruppe hingegen negativ bewertet und scharf verurteilt wird, kann dies nicht zuletzt aufgrund einer möglichen Stereotypisierung oder Generalisierung von Einzelfällen, die womöglich durch Medienberichte gefördert werden, zu einer ungleichen, durch den sozialen bzw. sozioökonomischen Status induzierten, verzerrten Einstellung oder gar zu einer Diskriminierung gegenüber Personen führen, die diesen sozialen Gruppen zugeordnet werden.

Wissenschaftliche Untersuchungen zu diesem Thema deuten an, dass ein Betrug durch Sozialleistungsmissbrauch negativer bewertet wird als ein Betrug durch Steuerhinterziehung. Bei diesen Studien handelt es sich um eine Umfrage, in der das in diesem Zusammenhang stehende geforderte

EINLEITUNG

Strafmaß erfragt wurde (Lamnek et al., 2000), eine britische Bevölkerungsbefragung, in welcher die befragten Personen in unterschiedlich dargestellten Entscheidungsszenarien die Schwere des Deliktes der Steuerhinterziehung (Darstellung A) bzw. des Sozialleistungsmisbrauchs (Darstellung B) bewerten sollten (National Centre for Social Research, 2008) und um ein Fragebogen-Experiment in welchem die Einstellung gegenüber Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmisbrauch untersucht wurde (Cullis et al., 2015). Die Ergebnisse weiterer Studien, die entweder einen Betrug durch Steuerhinterziehung oder durch Sozialleistungsmisbrauch untersuchten, lassen im Vergleich überwiegend dieselbe Tendenz vermuten (siehe z. B. Grasmick & Scott, 1982; Karl, 2001; Kirchler, 1998; Kirchler et al., 2002; Vogel, 1974; Wogawa, 2000).

Cullis et al. (2015) berufen sich in ihrer Untersuchung auf das standard Compliance-Modell der neoklassischen Ökonomie („[...] the standard neo-classical model of compliance [...]“; Halla & Schneider, 2014, S. 412), in welchem diese beiden Arten von Betrug als nahezu identisch angesehen werden (Halla & Schneider, 2008, 2014). Demnach beurteilen Individuen sowohl bei der Entscheidung Steuern zu hinterziehen als auch bei der Entscheidung Sozialleistungsmisbrauch zu begehen, den netto Erwartungsnutzen (Expected Utility; von Neumann & Morgenstern, 1947), den sie bei der Begehung dieser Straftaten erzielen können (Cullis et al., 2015).

Theorien der neoklassischen Ökonomie gehen von rational handelnden Akteuren, z. B. entscheidungstragende Personen, aus (vgl. Soukup et al., 2015). Demzufolge wird u. a. vorausgesetzt, dass Entscheidungstragende über alle für die Entscheidung relevanten Informationen verfügen, Entscheidungen das Ziel verfolgen, den Erwartungsnutzen zu maximieren und die Kosten zu minimieren, und die Wahl einer Handlungsalternative von Entscheidungstragenden nicht von der Art der Darstellung des Entscheidungsproblems abhängt. Im Kontext dieser Arbeit ist insbesondere die letztgenannte Annahme hervorzuheben. Im Rahmen der normativen Entscheidungstheorie geben bestimmte Modelle rationalen Entscheidens vor, wie sich rationale Entscheidungstragende verhalten sollen. Eine Grundlage dieser Modelle bilden ausformulierte normative Prinzipien (Axiome). Das Prinzip, dass eine Entscheidung oder auch eine Bewertung nicht von der Art der Darstellung des Inhalts abhängig sein soll, wird dabei als das Prinzip der ‚Beschreibungs-invarianz‘ bezeichnet (Tversky & Kahneman, 1986; Kahneman & Tversky, 1984).

Die unterschiedliche Darstellung identischen Inhalts wird in der wissenschaftlichen Literatur ‚Framing‘ genannt (Tversky & Kahneman, 1981). Dass

ein Framing von Entscheidungsproblemen Einfluss auf Urteile und Entscheidungen nehmen kann, konnte in den letzten 50 Jahren wiederholt aufgezeigt werden (für einen Überblick siehe z. B. Kühberger, 1998; Levin et al., 1998). Hängt eine Entscheidung, ein Urteil oder eine Bewertung vom Framing des Entscheidungsproblems ab, wird dies als ‚Framing-Effekt‘ bezeichnet (Tversky & Kahneman, 1981).

Bezogen auf die Umsetzung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft, spielt möglicherweise das Framing des Umsetzungsmodus als vorenthalten (Steuerhinterziehung) oder wegnehmen (Sozialleistungsmissbrauch) von Ressourcen eine Rolle bei der Bewertung dieses Betrugs. Ein solches Framing wird in einem von Törnblom (1988) entwickelten Framework („a conceptual framework for positive and negative outcome allocation“) dargestellt. Demzufolge führen bei der Verteilung von Ressourcen Vorenthaltung und Wegnahme als Umsetzungsmodi der Allokation zum selben Ergebnis. Mit anderen Worten: Der durch einen Betrug an der Solidargemeinschaft verursachte Schaden besteht darin, dass die vorenthaltenen bzw. die weggenommenen Ressourcen einer entsprechenden Solidargemeinschaft fehlen, unabhängig davon, welche Art von Betrug dafür ursächlich ist. Somit steht das Ergebnis des Betrugs (Erwartungsnutzen des durch den Betrug entstandenen Schadens) nicht in Abhängigkeit zum Framing. Daher darf sich gemäß des normativen Prinzips der Beschreibungsinvarianz die Bewertung eines Betrugs durch vorenthalten nicht von der eines Betrugs durch wegnehmen unterscheiden. Im vorliegenden Zusammenhang existieren jedoch keine Studien darüber, wie der Betrug an einer Solidargemeinschaft in Abhängigkeit vom Framing als ‚Vorenthalten‘ oder ‚Wegnehmen‘ bewertet wird.

Die vorliegende Arbeit entsteht als Dissertation im Zusammenhang mit dem Teilprojekt A1 der von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschergruppe „Bedarfsgerechtigkeit und Verteilungsprozeduren“ (FOR2104). Diese Forschergruppe ist ein interdisziplinärer Zusammenschluss von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus den Fachgebieten Psychologie, Philosophie, Soziologie, Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft. Das Ziel von FOR2104 ist es, „Beiträge zu einer positiven und informierten normativen Theorie der Bedarfsgerechtigkeit auf der Grundlage experimenteller Evidenz zu liefern (DFG-Forschergruppe FOR 2104, 2014). Im Teilprojekt A1 „Framing in der Bedarfsbestimmung: Daten und Modelle“ wird u. a. untersucht, wie Individuen Bedarfe identifizieren und wie stark das Framing eines Verteilungsproblems Einschätzungen, Urteile und Entscheidungen beeinflussen kann. Daran anknüpfend soll diese Arbeit, in Anbetracht

EINLEITUNG

fehlender Untersuchungen zum Einfluss des Framing auf die Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft durch vorenthalten (Steuerhinterziehung) seitens nicht-bedürftiger (wohlhabender) Personen oder wegnehmen (Sozialleistungsmissbrauch) seitens bedürftiger (sozialleistungsabhängiger, arbeitsloser) Personen, einen Beitrag zu diesem Forschungsfeld leisten. Die erste Forschungsfrage lässt sich in diesem Zusammenhang wie folgt formulieren:

Welchen Einfluss hat das Framing eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft auf die Bewertung des Betrugs und auf die Haltung gegenüber verschiedener Personengruppen, denen die Solidargemeinschaft betrügende Individuen zugeordnet werden können?

Aufgrund immer wiederkehrender Medienberichte zu Fällen von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch (siehe z. B. Hoeren, 2019; Jäckel & Tischendorf, 2014; Schulenburg et al., 2006; Thewalt, 2012) wird in dieser Arbeit auch der Einfluss von Medienberichten auf die Bewertung der beiden genannten Fälle von Betrug untersucht. So spielen Medienberichte beispielsweise „[sicherlich] eine bedeutende Rolle bei der Vermittlung der Bilder von Arbeitslosen [...]“ (Moser, 1993, S. 190). Für die Analyse wird in diesem Zusammenhang der Einfluss von Priming (Medienpriming) auf die Bewertungen betrachtet. Der Effekt des Medienpriming äußert sich darin, dass sich ein Reiz in Form der Wahrnehmung von Medieninhalten auf Urteile und Bewertungen der rezipierenden Person auswirkt (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009).

Nun könnte eine unterschiedliche Bewertung des Betrugs seitens der hier beschriebenen Personengruppen auch einfach in Vorurteilen gegenüber den Mitgliederinnen und Mitgliedern dieser Gruppen begründet sein und eventuell gar nicht oder nicht nur mit dem Framing des Betrugs in Zusammenhang stehen. Diese Überlegung wird in dieser Arbeit zweifach berücksichtigt. Um den Einfluss von Framing empirisch zu untersuchen, wird zunächst ein Laborexperiment durchgeführt, mit dem ein Einfluss von Vorurteilen zunächst ausgeschlossen und in einer weiteren experimentellen Bedingung über ein Priming kontrolliert induziert werden soll. Dabei wird in der Basisbedingung der Betrug an einer Solidargemeinschaft im Frame ‚Vorenthalten‘ oder im Frame ‚Wegnehmen‘ dargestellt, ohne den inhaltlichen Bezug zu nicht-bedürftigen (wohlhabenden) oder bedürftigen (arbeitslosen) Personen herzustellen. Dieser Bezug wird dann in einer weiteren Bedingung hergestellt.

Die Auswirkung des Framing unter Berücksichtigung von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch wird anschließend mit einer zweiten

empirischen Untersuchungsmethode aufgearbeitet. Dafür werden Daten mit einem Online-Survey-Experiment erhoben. Auch hier soll der Einfluss von Vorurteilen separat identifiziert werden. Zu diesem Zweck wird ein zusätzlicher Fragebogen in das Online-Survey-Experiment implementiert, der die individuelle Social Dominance Orientation (SDO) der Testpersonen auf einer Skala misst. Die SDO-Skala wurde von Pratto et al. (1994) entwickelt und kann als Prädiktor für die individuelle Tendenz zu Vorurteilen dienen (Correll et al., 2010; Pratto et al., 1994). Auf diese Weise kann die Bewertung der Personengruppen bei der statistischen Auswertung auf Vorurteile hin kontrolliert werden.

Als bedeutende weitere mögliche Einflussfaktoren bei der Bewertung von einem Betrugs an der Solidargemeinschaft sollen in dieser Arbeit also das Medienpriming und die individuelle Neigung zu Vorurteilen zusätzlich zum Framing untersucht werden. Dies lässt sich in einer zweiten Forschungsfrage wie folgt zusammenfassen:

Welchen Einfluss haben ein Medienpriming und die individuelle Tendenz zu Vorurteilen auf die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft durch Steuerhinterziehung (vorenthalten) vonseiten Nicht-Bedürftiger oder durch Sozialleistungsmissbrauch (wegnehmen) vonseiten Bedürftiger?

Der Effekt des Medienpriming konnte in vorangehenden Studien wiederholt nachgewiesen werden (diese Studien werden in Kapitel 3, Abschnitt 3.3.2 detailliert beschrieben). Die Bezeichnung ‚Priming‘ fasst dabei unterschiedliche Techniken zusammen, die das Verhalten von Menschen beeinflussen können, indem diese einem bestimmten Reiz ausgesetzt werden (Solso & Reiss, 2005). So kann die kurzzeitige Stimulation mit einzelnen Worten oder Bildern Verhaltensveränderungen hervorrufen (Pashler et al., 2012; Solso & Reiss, 2005). Auch Medienberichte, die im Kontext mit einer bestimmten Personengruppe stereotypische Informationen enthalten, können die Bewertung hinsichtlich dieser Personengruppe negativ beeinflussen (Power et al., 1996). Da Informationen in Verbindung mit der Thematik der Steuerhinterziehung und des Sozialhilfemissbrauchs nicht zuletzt über Medien an die Öffentlichkeit transportiert werden (Moser, 1993), ist eine Berücksichtigung des Medienpriming in dieser Studie naheliegend.

Zeitungsartikel über Steuerhinterziehung und insbesondere über Sozialleistungsmissbrauch beschreiben in diesem Kontext oftmals Einzelfälle (siehe z. B. „Bastian Yotta festgenommen“, 09.12.2018; „Hamburgs schlimmster So-

EINLEITUNG

zialschmarotzer“, 20.08.2008; Hendrich, 2006; Schulenburg et al., 2006; „Steuerfahnder gegen Steuer-Sünder“, 28.10.2016; Thewalt, 2012; „Xabi Alonso: Anklage wegen Steuerhinterziehung“, 21.06.2019). Die Tendenz zur Generalisierung von Einzelfällen bzw. der Vernachlässigung der Stichprobengröße bei kleinen Stichproben (Tversky & Kahneman, 1974) lässt die Vermutung zu, dass ein Medienpriming in Form eines Zeitungsartikels, der lediglich einen Einzelfall von Betrug an der Solidargemeinschaft beschreibt, ausreicht, um eine Bewertung der rezipierenden Person maßgeblich (negativ) zu beeinflussen. Insbesondere wenn in diesen Artikeln stereotypische Informationen enthalten sind. Bei der Analyse von Priming-Effekten muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Ergebnisse von Primingstudien in den letzten Jahren immer wieder nicht repliziert werden konnten (siehe z. B. Lilienfeld, 2017; Pashler et al., 2012; Yong, 2012). Priming wird deshalb auch häufig in Publikationen zum Thema ‚Replication Crisis‘ diskutiert (wie z. B. in Cesario, 2014; Diener & Biswas-Diener, 2017; LeBel, 2015). Dieser Umstand muss bei der Auswertung der empirischen Untersuchung im Hinblick auf das Priming, aber auch im Zusammenhang mit den anderen hier zur Untersuchung stehenden Faktoren berücksichtigt werden.

Zusätzlich zu den Effekten von Framing, Medienpriming (Generalisierung von Einzelfällen) und dem Einfluss individueller Vorurteile auf Bewertungen und Urteile über bestimmte Personengruppen, sollen daran anknüpfend Strategien bzw. Techniken untersucht werden, mit denen diese Effekte reduziert oder gar eliminiert werden können. Somit soll auf Grundlage der auf früheren wissenschaftlichen Studien basierenden Annahme, dass das Bewertungsverhalten im genannten Kontext von der Beschreibung des Entscheidungsproblems (Framing) und der Präsentation eines bestimmten Zeitungsartikels (Medienpriming) abhängig ist, in der zweiten empirischen Untersuchung – dem Online-Survey-Experiment, bei welchem im Gegensatz zum Laborexperiment auch der Einfluss von Vorurteilen und Medienpriming (Generalisierung von Einzelfällen) genauer untersucht wird – mit einer bestimmten Technik getestet werden, ob diese Abhängigkeit reduziert oder eliminiert werden kann. Damit können Ansätze aufgezeigt werden, um Benachteiligung oder Diskriminierung entgegenzuwirken. Methoden und Techniken, die den Effekten von Kognitiven Biases, also unbewussten mentalen Fehlern, die systematisch auftreten und vorhersehbar sind (Heuer, 1999), wie z. B. dem Framing-Effekt, entgegenwirken sollen, werden unter dem Begriff ‚Debiasing‘ zusammengefasst. Fehler werden in diesem Zusammenhang wieder definiert als von normativen Prinzipien abweichendes Entscheidungsverhalten. Es gibt dabei

viele verschiedene Arten von Kognitiven Biases, die unterschiedliche Ursachen und Wirkungsweisen haben, die in verschiedenen Situationen auftreten (siehe z. B. Blumenthal-Barby & Krieger, 2015; Johnson et al., 2013; Montibeller & Winterfeldt, 2015 für einen Überblick). Für die Durchführung eines Debiasing muss demnach eine Technik gewählt werden, die auf den entsprechenden Bias angewandt werden kann. In der Debiasing-Forschung der vergangenen 50 Jahre konnten diverse Möglichkeiten ermittelt werden, wie ein Debiasing umgesetzt werden kann (siehe z. B. Larrick, 2004; Soll et al., 2015). Eine dieser Möglichkeiten ist eine Intervention mit ‚Nudges‘ (Thaler & Sunstein, 2009). Mit kleinen ‚Schubsern‘ soll die Entscheidung einer Person in Richtung einer Handlungsoption beeinflusst werden. Diese Schubser können u. a. kurze Hinweise sein, die ein reflektierteres Entscheiden hervorrufen (Soll et al., 2015). Eine Debiasing-Intervention soll die Bewertungen und Urteile also entsprechend ‚korrigieren‘, um im normativen Sinne als rational zu gelten. Die dritte Forschungsfrage lautet demnach:

Welchen Einfluss haben Debiasing-Intervention auf individuelle Einschätzungen und wie wirken sie sich auf die Effekte von Framing und Medienpriming aus?

Im Hinblick auf die vorliegende Untersuchung bedeutet dies, dass eine Debiasing-Intervention einen möglichen Unterschied in der Bewertung der Personengruppen und einen Einfluss des Medienpriming auf das Bewertungsverhalten zumindest reduzieren sollte.

Das Forschungsvorhaben dieser Arbeit lässt sich wie folgt zusammenfassen: Mit zwei empirischen Untersuchungsmethoden soll das Framing von Betrug an einer Solidargemeinschaft untersucht werden. Dabei beschreibt ein Frame den Betrug vonseiten nicht-bedürftiger Personen durch das Nichtzahlen (Vorenthalten) von Ressourcen (z. B. Steuern) und ein anderer Frame den Betrug vonseiten bedürftiger Personen durch das unrechtmäßige Erhalten (Wegnehmen) von Ressourcen (z. B. Arbeitslosengeld). Der Fokus wird auf die Wahrnehmung und Bewertung der beiden Betrugsarten aus der Perspektive der Öffentlichkeit gelegt. Zusätzlich soll der Einfluss eines Medienpriming, das möglicherweise eine Generalisierung von Einzelfällen hervorruft, auf diese Bewertung untersucht werden. Um zu prüfen, ob eine mögliche Ungleichbehandlung auf einem Framing des Betrugs (wegnehmen versus vorenthalten) beruht und um auszuschließen, dass ein möglicher Unterschied in der Bewertung lediglich auf Vorurteile der bewertenden Personen basiert, wird zunächst in einem Laborexperiment eine Basisbedingung getestet, bevor

EINLEITUNG

der Bezug zu den entsprechenden Personengruppen hergestellt wird. Daran anschließend werden in einem Online-Survey-Experiment Bürgerinnen und Bürger der Bundesrepublik Deutschland zu ihrer Bewertung der beiden in dieser Arbeit betrachteten sozialen Gruppen im Kontext mit Sozialleistungsmisbrauch bzw. Steuerhinterziehung befragt. Es wird untersucht, welchen Einfluss das Framing, wie es in dieser Arbeit definiert ist, das Medienpriming (Generalisierung von Einzelfällen) und ein Debiasing auf die Bewertung hat. Zudem wird die individuelle SDO der Testpersonen erhoben. Dies erlaubt Rückschlüsse auf den Zusammenhang einer Neigung zu Vorurteilen mit dem Bewertungsverhalten.

Die Struktur der Arbeit gliedert sich wie folgt: Zunächst wird der aktuelle Forschungsstand und damit die theoretischen Grundlagen dieser Arbeit dargelegt. Im zweiten Kapitel werden dafür die Begriffe der Bedürftigkeit und der Nicht-Bedürftigkeit definiert und der Kontext zum Untersuchungsgegenstand erläutert. Es wird aufgegriffen in welcher Weise Bedürfnis und Bedarf in der bisherigen Literatur zur Gerechtigkeitspsychologie definiert und wissenschaftlich untersucht wurden und welche Bedeutung Bedürftigkeit oder Nicht-Bedürftigkeit in einer Solidargemeinschaft einnehmen. Im weiteren Verlauf wird auf die zwei hier zu untersuchenden Arten von Betrug an der Solidargemeinschaft eingegangen: Der Betrug von nicht-bedürftigen Personen, durch das Unterlassen von verpflichtenden Zahlungen und der Betrug von bedürftigen Personen, durch das unrechtmäßige Erhalten von Zahlungen. Die wenigen vorhandenen wissenschaftlichen Untersuchungen zur Wahrnehmung und Bewertung der beiden Betrugsarten vonseiten der Allgemeinheit werden aufgegriffen und miteinander verglichen. Dabei wird die vorhandene Forschungslücke verdeutlicht. Im dritten Kapitel werden die mit dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit in Zusammenhang stehenden Kognitiven Biases und das Debiasing beschrieben. Für eine verständliche Darstellung und zur besseren Einordnung in die vorhandene Theorie, wird der theoretische Hintergrund über die Thematik der vorliegenden Arbeit hinaus exkursartig ausgeweitet. Dies betrifft insbesondere Teile der Ausführungen zum Debiasing.

Im vierten Kapitel werden auf Basis der theoretischen Grundlagen die Hypothesen hergeleitet und erläutert. Anschließend folgt eine ausführliche Beschreibung der Untersuchungsmethoden, mit denen die Hypothesen getestet werden. Es wird genau dargelegt, wie bei der Datenerhebung und den Hypothesentests vorgegangen wird. Im Anschluss werden die Vorgehensweise bei der Analyse und die Ergebnisse präsentiert. Das letzte Kapitel beinhaltet eine

EINLEITUNG

allgemeine Zusammenfassung, eine Diskussion der Ergebnisse und Schlussfolgerungen, die daraus gezogen werden können. Mit einem Ausblick auf mögliche zukünftige Forschungsansätze zu dem Thema dieser Studie schließt die Arbeit ab.

Kapitel 2

Bedürftig und Nicht-Bedürftig

In diesem Kapitel geht es um die theoretischen Grundlagen einer Kategorisierung von Individuen in den Zustand des Bedürftigseins oder des Nicht-Bedürftigseins. Dafür werden zunächst auf Basis vorangegangener wissenschaftlicher Arbeiten die Begriffe ‚Bedürfnis‘ und ‚Bedarf‘ beschrieben. Es wird dargelegt wie diese Begriffe im Zusammenhang mit dieser Arbeit definiert werden und welche empirischen Untersuchungen dazu im Bereich der psychologischen Urteils- und Entscheidungsforschung bisher angestellt wurden. Daran anschließend wird das Konzept der Solidargemeinschaft definiert und mit der Thematik dieser Arbeit in Verbindung gebracht. Außerdem wird dargelegt, welche Individuen innerhalb einer Solidargemeinschaft als bedürftig oder als nicht-bedürftig gelten. Schließlich wird entsprechend dieser Kategorisierung beschrieben, welche Möglichkeiten bestehen, die Solidargemeinschaft zu betrügen und wie solche Betrüge in der Praxis umgesetzt und vonseiten der Öffentlichkeit bewertet werden. Im Zuge dessen wird die Rolle der medialen Berichterstattung hervorgehoben.

2.1 Bedürfnis, Bedarf und Allokation

Ein Bedürfnis ergibt sich aus dem Wunsch, einen zumindest subjektiv empfundenen Mangel an einer zumindest subjektiv gefühlt benötigten Entität zu befriedigen. Ein Bedarf stellt ein bestimmtes Erfordernis dar, ein Bedürfnis zu befriedigen (Traub et al., 2014). In diesem Zusammenhang und in Anlehnung an Braithwaite (1991), der im Kontext armutbedingter Kriminalität Bedarfe als „socially constructed as wants that can be satisfied“ (Braithwaite, 1991, S. 44) beschreibt, wird Bedarf im Kontext der vorliegenden Arbeit definiert als ein quantifizierbares Mindestefordernis für z. B. Lebenshaltungskosten. Dabei

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

handelt es sich hier um einen Bedarf an materiellen Gütern, dessen Befriedigung eine Notwendigkeit darstellt, um ein würdevolles Leben zu führen. Empfindet eine Person beispielsweise einen Mangel an Nahrung (Bedürfnis), entspricht eine konkrete Menge an Nahrungsmitteln, die zur Befriedigung dieses Bedürfnisses führt (z. B. 500 Gramm Kartoffeln), dem Bedarf¹. Hat eine Person einen Bedarf an einer bestimmten Sache oder Ressource, ist diese Person, je nach Ausprägung des Bedarfs, entsprechend motiviert diesen Bedarf zu decken. Innerhalb einer Gemeinschaft von Personen können des Weiteren bestimmte Ressourcen, an denen zumindest ein Teil der Mitgliederinnen und Mitglieder dieser Gemeinschaft einen Bedarf aufweisen, entsprechend der Ausprägung der individuellen Bedarfe (um)verteilt werden. Bedarf kann einen motivierenden Auslöser von Handlungen darstellen oder auch als messbare Größe dazu dienen, Ressourcen, wie z. B. Geld oder Nahrung, zu verteilen (oder umzuverteilen).

In der psychologischen Literatur sind innerhalb der letzten 100 Jahre diverse theoretische Ausführungen zu Bedürfnissen als Motiv für Handlungen bzw. als motivationstreibender Einflussfaktor des menschlichen Handelns entstanden. Eine der bekanntesten Theorien ist der Ansatz von Maslow (1943), der bis in die 1970er Jahre angepasst und ergänzt (vgl. Koltko-Rivera, 2006) oder auch modifiziert wurde (z. B. Alderfer, 1969). Dem Grundprinzip dieser Theorie zufolge sind menschliche Bedürfnisse hierarchisch nach der Dringlichkeit ihrer Befriedigung angeordnet. Dieser Ansatz wird oft als pyramidenförmiges Schema grafisch dargestellt. Dabei bilden die unteren vier Motivationsstufen die (defizitären) Grundbedürfnisse ab, mit den physiologischen Bedürfnissen als Fundament (die wichtigsten Bedürfnisse, deren Befriedigung existenziell ist), gefolgt von den Bedürfnissen nach Sicherheit, Zugehörigkeit und Liebe sowie Wertschätzung in aufsteigender Reihenfolge. Den Grundbedürfnissen folgen die nahezu unerreichbaren (wachsenden) Meta-Bedürfnisse. Dementsprechend umfassen die fünfte bis siebte Ebene kognitive Bedürfnisse, ästhetische Bedürfnisse (Maslow, 1964, 1970) und die Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung. An der Spitze der Pyramide steht schließlich das Bedürfnis nach Selbst-Transzendenz (Maslow, 1964). Die Motivation zum Erreichen der Befriedigung eines Bedürfnisses richtet sich dabei immer an die nächsthöhere Motivationsstufe. Die Befriedigung der Bedürfnisse erfolgt seriell. Demnach müssen beispielsweise erst die physiologischen Bedürfnisse befriedigt wer-

¹Dieses Beispiel dient als Minimalbeispiel lediglich dazu, die Definition der Begriffe ‚Bedürfnis‘ und ‚Bedarf‘ zu veranschaulichen. Das physiologische Bedürfnis an Nahrungsmitteln kann realistisch aufgrund der menschlichen Physiologie natürlich nicht durch 500 Gramm Kartoffeln befriedigt werden.

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

den, bevor die Motivation auf die Bedürfnisse nach Sicherheit zielen kann, welche wiederum befriedigt sein müssen, bevor die Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Liebe in den Fokus geraten. Den Ausführungen von Maslow zufolge werden Handlungen also durch hierarchisch angeordnete unbefriedigte Bedürfnisse angetrieben, mit dem Ziel, das nächst dringlichste Bedürfnis zu befriedigen. Die Befriedigung der Grundbedürfnisse, insbesondere der physiologischen Bedürfnisse, hat dabei oberste Priorität.

Darüber hinaus gibt es weitere Theorien, die sich hauptsächlich auf Bedürfnisse als Motiv bzw. Motivation konzentrieren². Die meisten dieser Theorien haben gemein, dass sie zwischen physiologischen (angeborenen) Bedürfnissen, wie z. B. lebenswichtige Maßnahmen (Nahrungsaufnahme, Atmung, Schlaf oder auch körperlich getriebene Bedürfnisse, wie z. B. Sexualität) und psychologischen (angeborenen oder erworbenen) Bedürfnissen, wie soziale Interaktionen (Geborgenheit und Akzeptanz) unterscheiden (Diederich, 2020).

Im Kontext dieser Arbeit spielt Bedarf nicht nur als Motivation für individuelles Handeln eine Rolle, sondern auch als Prinzip einer gerechten Verteilung oder Umverteilung. Wie in dieser Arbeit, werden in der Gerechtigkeitsforschung Bedarfe auch als tatsächliche oder empfundene Mängel definiert, die durch bestimmte Ressourcen befriedigt werden können, die ein Individuum benötigt, um zu überleben oder zufriedenstellend (würdevoll) leben zu können (Diederich, 2020). Im Feld der Psychologie und den empirischen Sozialwissenschaften beschäftigt sich die Gerechtigkeitsforschung in erster Linie mit der Wahrnehmung, dem Erleben und mit Einstellungen zu Gerechtigkeit. Sie ist damit von philosophischen Gerechtigkeitstheorien oder politik-theoretischen Analysen der Gerechtigkeit, die vornehmlich normative Ansätze verfolgen, abzugrenzen. In der Psychologie, insbesondere im sozialpsychologischen Kontext, sind innerhalb der letzten 70 Jahre diverse Theorien zur Wahrnehmung von Gerechtigkeit bei der Verteilung oder Umverteilung bestimmter Ressourcen entstanden. Die geläufigsten Theorien sind in diesem Zusammenhang die Relative Deprivation Theory (Merton & Kitt, 1950), die von Davis (1959), Runciman (1966) und Crosby (1976, 1984) weiterentwickelt wurde, die Distributive Justice Theory von Homans (1958) und insbesondere die Theorie von Adams (1965) zu Inequity sowie deren Erweiterung zur Equity Theory von Walster et al. (1973). Der Relative Deprivation Theory zufolge beurteilen Individuen Verteilungsergebnisse nach dem Verhältnis des eigenen Ergebnisses zu dem Ergebnis anderer Personen. Ob ein Verteilungsergebnis

²Für einen umfassenden Überblick über psychologische Theorien von Bedürfnissen als Motiv siehe Diederich (2020).

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

als gerecht empfunden wird, hängt demnach davon ab, ob das, was eine Person selbst bekommt, als befriedigend oder eben als unbefriedigend eingestuft wird (für eine detaillierte Ausführung siehe Liebig, 1997). Die Distributive Justice Theory besagt, dass eine gerechte Verteilung dann vorliegt, wenn das Verhältnis von Gewinn (Lohn – Kosten) und Investition jeder einzelnen Person innerhalb der Verteilung gleich ist (d. h. $\frac{\text{Lohn}_A - \text{Kosten}_A}{\text{Investitionen}_A} = \frac{\text{Lohn}_B - \text{Kosten}_B}{\text{Investitionen}_B}$).

Die aus der Theorie zu Inequity entsprungene Equity Theory stellt den wohl bedeutendsten Ansatz im Zusammenhang mit der Gerechtigkeitsforschung zu Verteilungsprinzipien dar. Im Gegensatz zur Relative Deprivation Theory und zur Distributive Justice Theory wird bei der Equity Theory der Einfluss von individuell empfundener Ungerechtigkeit berücksichtigt. Demzufolge führt die individuelle Wahrnehmung ungerecht behandelt worden zu sein zu einem Gefühl des Leids, das sich an der Ausprägung der empfundenen Ungerechtigkeit orientiert (Walster et al., 1973). Nach Adams (1965) wird eine Verteilung als ungerecht wahrgenommen, wenn das Verhältnis von Ergebnis (Outcome, O) und geleistetem Beitrag (Input, I) verschiedener Personen nicht gleich ist ($\frac{O_A}{I_A} \neq \frac{O_B}{I_B}$). Dabei ist zu beachten, dass Outcome und Input in ihrer Größe so zu bewerten sind, wie sie vom Individuum wahrgenommen werden. Die Equity Theory besagt demzufolge, dass Personen mit großem Input, z. B. Personen, die viel investieren oder leisten, auch ein größeres absolutes Outcome erhalten müssen, als Personen, die weniger investieren oder leisten. Dieses Prinzip, nach dem Ressourcen verteilt oder umverteilt werden können, richtet sich also nach Proportionalität oder mit anderen Worten, nach Leistung. Es muss jedoch berücksichtigt werden, dass dieses Proportionalitätsprinzip nicht universell anwendbar ist und je nach Situation oder Art der Ressource andere Verteilungsprinzipien zu gerechteren Ergebnissen führen können. Diesen Ansatz verfolgen Mehrprinzipienansätze (siehe z. B. Deutsch, 1975; Lamm & Schwinger, 1980). Drei Verteilungsprinzipien sind dabei hervorzuheben (Deutsch, 1975): Eine Gleichverteilung zwischen allen Individuen (equality), eine Verteilung nach geleistetem Input eines jeden Individuums (equity) und eine Verteilung nach dem Bedarf der Individuen (need). Eine Gleichverteilung findet häufig zwischen Personen, die in einer engen sozialen Beziehung zueinander stehen Anwendung, wie z. B. bei der Verteilung von Weihnachtsgeschenken an Geschwisterkinder. Aber auch ein bedingungsloses Grundeinkommen würde – soweit es tatsächlich nicht an Bedingungen geknüpft ist – einer Gleichverteilung folgen. Das Proportionali-

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

tätsprinzip wird in der Regel bei Lohnzahlungen³ angewendet, insbesondere wenn es sich dabei um Boni oder Provisionen handelt. Eine Verteilung nach dem Bedarfsprinzip kann im Bereich der Sozialversicherungen in Deutschland wiedergefunden werden, insbesondere im Bereich der öffentlichen Gesundheitsversicherung oder auch der Arbeitslosenversicherung (siehe Abschnitt 2.2).

Erst in jüngerer Vergangenheit wurden Untersuchungen angestellt, die sich mit dem Einfluss von Bedarf, definiert als (unbedingt) benötigte Ressource, auf das Entscheidungsverhalten von Menschen auseinandersetzen (Diederich, 2020). Diederich et al. (2020) zeigten mit zwei Experimenten u. a., dass sich ein Bedarf, der befriedigt werden muss, um ein bestimmtes, erwünschtes Ziel⁴ zu erreichen, auf Entscheidungen unter Risiko auswirken kann. Demnach hängt das Verhalten von Individuen davon ab, ob eine Entscheidung unter Risiko als Gewinn oder als Verlust präsentiert wird (Framing-Effekt⁵). Ein Bedarf, so wie er in der genannten Studie definiert wurde, scheint wiederum diese Auswirkung von Framing-Effekten auf das Entscheidungsverhalten zu reduzieren. Diese Ergebnisse beziehen sich auf Entscheidungen unter Risiko, die zum Ziel hatten, den (eigenen) Bedarf der Entscheidungstragenden zu decken. Bei Entscheidungen über Bedarfe anderer Personen (Dritter), bei denen der Bedarf die Entscheidungstragenden nicht direkt betrifft, lässt sich ebenfalls beobachten, dass ein Bedarf das Entscheidungsverhalten beeinflussen kann (Diederich et al., 2018). In der Studie wurde unter Verwendung von Varianten des klassischen ‚Asian Disease Problems‘⁶ (Tversky & Kahneman, 1981) untersucht, wie sich u. a. ein Framing und unterschiedliche Bedarfe auf das Risikoverhalten auswirken. Die Höhe des Bedarfs wurde dabei definiert als die Anzahl an Personen, die von einer bestimmten Erkrankung betroffen sind. Die Ergebnisse zeigen, dass Menschen risikoaverser agieren, wenn die zu treffende Entscheidung den Bedarf einer größeren Personengruppe betrifft (z. B. 6.000 Personen) als bei einer geringeren Anzahl (z. B. 60 Personen). Der genannten Studie zufolge beeinflusst das Vorhandensein und auch die Höhe eines bestimmten Bedarfs einer Personengruppe, das Entscheidungsverhalten von Menschen bei Entscheidungen, die die entsprechende Personengruppe betreffen. Des Weiteren scheint die Entscheidung, den Bedarf einer bedürftigen

³Die Höhe von Lohnzahlungen orientieren sich jedoch oft auch an weiteren Merkmalen, wie z. B. Geschlecht oder Standort (siehe z. B. Möller, 2016).

⁴In der genannten Studie handelte es sich dabei um eine Mindestpunktzahl, die die Testpersonen erreichen mussten, um zu einer Auszahlung zu gelangen.

⁵Die Begriffe ‚Framing‘ und ‚Framing-Effekt‘ werden in Abschnitt 3.2 genauer erläutert.

⁶Eine Beschreibung des Asian Disease Problems ist in Abschnitt 3.2.1 zu finden.

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Person zu decken, von der Art der Identifizierbarkeit (z. B. eine unbekannte Person versus eine mit Bild und Personenbeschreibung identifizierte Person) der empfangenden (bedürftigen) Person abzuhängen (Wyszynski et al., 2018).

2.2 Bedürftige und Nicht-Bedürftige in einer Solidargemeinschaft

Der Begriff ‚Solidargemeinschaft‘ wird im Zusammenhang mit dieser Arbeit definiert als eine Gemeinschaft, deren Mitgliederinnen und Mitglieder sich nach dem Solidaritätsprinzip gegenseitig finanziell unterstützen, indem jedes Individuum, je nach Leistungsfähigkeit, einen Beitrag an die Gemeinschaft leistet, um für die schwächsten Mitgliederinnen und Mitglieder ein rechtmäßiges menschenwürdiges Dasein zu sichern. In diesem Sinne kann ein Verfassungsstaat wie die Bundesrepublik Deutschland als Solidargemeinschaft gesehen werden, da Umverteilungsprozesse staatlich veranlasst werden und somit das Bild des Sozialstaats prägen (Depenheuer, 2016). Das Prinzip der Solidarität findet im deutschen Sozialstaat hauptsächlich im Bereich der Sozialversicherungen Anwendung, wobei es sich „in der 100jährigen Geschichte der Sozialversicherung als das unverrückbare, systemtragende, kontinuierlich verbürgende Grundprinzip [erwiesen hat]“ (Depenheuer, 2016, S. 48).

Das deutsche Sozialversicherungssystem dient zur Absicherung finanzieller Risiken, die durch Krankheit, Unfall, Alter (Rente), Arbeitslosigkeit und Pflegebedürftigkeit gegeben sein könnten. Von der Risikoabsicherung profitieren in der Regel alle Bürgerinnen und Bürger, die auf eine Bezahlung durch eine Beschäftigung angewiesen sind. Dazu leistet jede Arbeitnehmerin und jeder Arbeitnehmer einen anteiligen Beitrag zu den Sozialversicherungen. Aufgrund der in Deutschland gesetzlich verankerten Versicherungspflicht, werden die entsprechenden Anteile an die Sozialversicherungen (Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung und Pflegeversicherung) direkt vom Bruttolohn der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer eingezogen (vgl. Hegelich & Meyer, 2008). Wenn eine sozialversicherte Person beispielsweise aufgrund einer Erkrankung oder bedingt durch Arbeitslosigkeit, finanzielle Unterstützung benötigt, erhält diese Person, unabhängig von eigenen geleisteten Beiträgen⁷, die benötigte finanzielle Hilfe. Es werden also alle „Versicherten für alle Versicherungsfälle kollektiv haftbar gemacht“ (Hegelich & Meyer, 2008, S. 138). Die Finanzierung der Sozialver-

⁷Gilt nicht für die Rentenversicherung.

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

sicherungen basiert also u. a. auf dem Prinzip der Solidarität. Ein Teil der Personen, die Arbeitslosengeld II (auch als ‚Hartz IV‘ oder kurz ‚ALG II‘ bezeichnet) erhalten, haben noch keine Beiträge in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt, da sie zu diesem Zeitpunkt bislang keiner sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgegangen sind. Demnach ist jede Person, die die deutsche Staatsbürgerschaft besitzt, in der Lage ist, einer Beschäftigung nachzugehen und die gesetzlichen Bedingungen erfüllt, anspruchsberechtigt. Auch Ausländer, die sich legal in Deutschland aufhalten, können unter bestimmten Bedingungen einen Anspruch auf ALG II geltend machen. Der Anspruch ist in diesem Zusammenhang also unabhängig von bereits gezahlten Sozialversicherungsbeiträgen. Um die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Sozialversicherungen aufrechtzuerhalten, wird ein „nicht unwesentlicher Teil der Sozialleistungen“, durch Steuereinnahmen finanziert (Hegelich & Meyer, 2008, S. 140). Folglich sind die Sozialversicherungen nicht nur auf die Versicherungsbeiträge der Versicherten angewiesen, sondern auch auf Zuschüsse aus Steuereinnahmen.

Steuern bilden in Deutschland für den Bundeshaushalt die Haupteinnahmequelle („Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplan“, 2018). Auf der anderen Seite stehen die Ausgaben des Bundeshaushalts, durch welche die Funktionsfähigkeit des Staatsapparats garantiert und die verfassungsmäßigen Leistungen für die Allgemeinheit finanziert werden, wie z. B. Verteidigung, Infrastruktur und Bildung. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Ausgaben bilden die Kosten für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (ca. 40 % der Gesamtausgaben), insbesondere die Absicherung der Bürger durch Renten und ALG II. So profitiert die Allgemeinheit sowohl von den Beiträgen zu den Sozialversicherungen als auch von Steuergeldern. Daraus ergibt sich das Bild der Solidargemeinschaft. Das Beispiel von Arbeitslosigkeit, die sowohl durch die Arbeitslosenversicherung als auch durch Steuereinnahmen finanziert wird, verdeutlicht das Solidaritätsprinzip: Leistungsstarke Bürger zahlen entsprechend ihrer Leistungen (z. B. Einkommen) Beiträge zu den Sozialversicherungen und Steuern (gilt für progressiv ansteigende Steuern, wie z. B. die Einkommensteuer). Von diesen Beiträgen profitieren einerseits die Allgemeinheit und andererseits sozial schwächer gestellte, bedürftige Bürger. Als bedürftig gelten Personen, die einen Anspruch auf Arbeitslosengeld geltend machen können, das die Deckung eines Mindestbedarfs zum Lebensunterhalt gewährleistet. Wer genau Anspruch auf ALG I bzw. ALG II hat, sowie die Höhe der Kompensationen, wird in einem Sozialgesetzbuch geregelt (SGB I, SGB II). Eine solche Verteilung von Ressourcen nach dem Prinzip, dass

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Ressourcen von Nicht-Bedürftigen zu Bedürftigen je nach Bedarf umverteilt werden (Bedarfsprinzip), ist Liebig & Sauer (2016) zufolge innerhalb einer Solidargemeinschaft das wichtigste Verteilungsprinzip⁸.

2.3 Betrug an einer Solidargemeinschaft und die Bewertung durch die Öffentlichkeit

Der Betrug an einer Solidargemeinschaft, wie etwa dem Sozialstaat, besteht darin, dass einzelne Individuen entgegen des Solidaritätsgedanken agieren und sich einen unrechtmäßigen Vorteil auf Kosten der gesamten Gemeinschaft verschaffen. Da der Sozialstaat als Solidargemeinschaft für die Umverteilungsprozesse fest definierte Regeln (Gesetze) vorsieht, ist ein Betrug an der Solidargemeinschaft als strafrechtlich relevante Verfehlung zu bewerten. In einem System, das eine solidarische Umverteilung regelt, müssen einerseits leistungsstarke, nicht-bedürftige Individuen entsprechende Abgaben an die Gemeinschaft leisten und andererseits müssen leistungsschwache, bedürftige Individuen tatsächlich einen ungedeckten Bedarf an den notwendigen Ressourcen haben, den sie ohne Unterstützung durch die Gemeinschaft nicht decken können.

Wie einleitend erwähnt, setzt sich diese Arbeit mit der individuellen Bewertung zweier Arten von Betrug an der Solidargemeinschaft auseinander: Betrug durch Zahlungsverweigerung leistungsstarker, nicht-bedürftiger Individuen und Betrug durch das unrechtmäßige Erhalten von Ressourcen, die eigentlich zur Deckung eines Bedarfs für bedürftige Individuen vorgesehen sind. Bezogen auf die solidarische Sozialversicherung in Deutschland, können diese Betrugsarten aufgrund ihrer Merkmale bestimmten Personengruppen zugeordnet werden. Für die vorliegende Untersuchung wurden entsprechend zwei Personengruppen ausgewählt. Die eine Personengruppe setzt sich aus leistungsstarken Individuen, die ihren Bedarf problemlos aus eigener Kraft decken können und die Möglichkeit haben, gesetzeswidrig hohe Summen an Zahlungen zurückzuhalten, zusammen. Diese Personengruppe beinhaltet sehr reiche Individuen (Nicht-Bedürftige). Die andere Personengruppe setzt sich aus Personen zusammen, die auf exogene Unterstützung (Arbeitslosengeld) angewiesen sind, um ihren Bedarf zu decken. Diese Personengruppe beinhaltet arbeitslose Personen (Bedürftige).

⁸Im Vergleich zur Definition in dieser Arbeit, definieren Liebig & Sauer (2016) eine Solidargemeinschaft auf einer kleineren Dimension, z. B. Familien, Klans oder andere Verwandtschaftsbeziehungen.

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Sehr reiche Personen besitzen einen Großteil des gesamten Vermögens aller in der Bundesrepublik Deutschland lebenden Personen. So besaß z. B. das reichste Zehntel im Jahr 2017 mehr als die Hälfte (56 %) des Gesamtvermögens, wobei circa ein Fünftel der Bevölkerung entweder gar kein (14,5 %) oder ein negatives (6,4 %) Vermögen aufwies (Grabka & Halbmeier, 2019). Die Einkommen und Vermögen des reichsten Zehntels generieren einen wesentlichen Anteil an Steuereinnahmen, die, wie bereits ausgeführt, für die Finanzierung von Sozialausgaben (z. B. zu einem großen Anteil Arbeitslosengeld II) erforderlich sind. Zu dem Fünftel, das gar kein oder ein negatives Vermögen besitzt, gehört die Gruppe der Personen, die auf Arbeitslosengeld II angewiesen sind. Personen dieser Gruppe können ihren Bedarf nicht aus eigener Kraft decken. Sie sind demnach die Empfänger der Sozialausgaben. Aus beiden sozialen Personengruppen, den Bedürftigen und den Nicht-Bedürftigen, sind Fälle von Betrug am solidarischen System bekannt (siehe z. B. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2005; „Steuerenthüllungen: Was uns die Paradise Papers verraten“, 2017). Gemeint sind hier die Steuerhinterziehung, also das vorsätzliche Vorenthalten von verpflichtenden Steuerabgaben vonseiten der Gruppe der Wohlhabenden und die unrechtmäßige Inanspruchnahme von Sozialleistungen vonseiten der Gruppe der Arbeitslosen.

Dabei sind Fälle von Sozialleistungsmissbrauch zumindest zu Teilen durch ungedeckte Bedarfe motiviert (Tunley, 2011). Bedarf als Motivator zu kriminellen Aktivitäten bzw. zu Sozialer Devianz, definiert als abweichende Verhaltensweisen im Kontext des Steuer- und Sozialversicherungssystems (Lamnek et al., 2000), verliert mit steigendem sozioökonomischen Status (insbesondere bezogen auf finanzielle Rücklagen) an Bedeutung (Braithwaite, 1991). Beim Vorenthalten von großen Summen, in Form von Steuerhinterziehung im großen Stil (z. B. Beträge weit über 100.000 €), lässt sich Bedarf als Motivation weitgehend ausschließen. Hier spielen andere Faktoren eine Rolle, wie z. B. die subjektive Wahrnehmung der Steuersituation oder dass individuelle Gerechtigkeitsempfinden (siehe Abschnitt 2.3.1 für Details).

In unregelmäßigen Abständen wird immer wieder über Fälle von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch berichtet (siehe z. B. Hendrich, 2006; Kiesel, 2016; Schulenburg et al., 2006; Unger, 2012). Auf dieser Grundlage werden diese Fälle und in diesem Zusammenhang u. U. auch die Personen, die der entsprechenden Personengruppe zugeordnet werden, von der Öffentlichkeit wahrgenommen und bewertet. Eine solche Bewertung des Betrugs am Sozialstaat bzw. an der Solidargemeinschaft scheint jedoch für jede der beiden Personengruppen unterschiedlich auszufallen. Im Folgenden werden die bei-

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

den Betrugsarten und die daraus resultierende Bewertung der Öffentlichkeit näher erläutert.

2.3.1 Steuerhinterziehung als Betrug an der Solidargemeinschaft

Knapp 96 % des Bundeshaushalts der Bundesrepublik Deutschland werden durch Steuereinnahmen finanziert („Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplan“, 2018). Demzufolge wird die finanzielle Handlungsfähigkeit des Staates durch Steuereinnahmen gesichert. Die Grundlagen der Steuerabgaben sind über ein Bundesgesetz geregelt. Die Abgabenordnung (AO) enthält als Teil des deutschen Steuerrechts grundsätzliche Regelungen über Besteuerungsverfahren. Steuerhinterziehung wird mit §370 der AO als Straftat definiert. Demnach steht das Unterlassen und unvollständige oder bewusst falsche Angaben von steuerlich erheblichen Tatsachen unter Strafe. Die Verkürzung von Steuerabgaben in großem Ausmaß, stellt einen besonders schweren Fall der Steuerhinterziehung dar. Nach §370 der AO ist eine Freiheitsstrafe von bis zu 10 Jahren für Steuerhinterziehung vorgesehen. Die Höhe der Strafe orientiert sich dabei an der Summe der nicht gezahlten Steuern (Bundesgerichtshof, 2008). Geringe Vergehen (z. B. < 50.000 €) werden mit einer Geldstrafe geahndet. Abgesehen von der gesetzlichen Verpflichtung, stellt die regelrechte Zahlung von Steuerabgaben auch einen positiven Beitrag an die Gesellschaft dar. Mit Steuereinnahmen kann der Staat u. a. Sozialausgaben, Infrastruktur, Sicherheit, Forschung und Bildung finanzieren. Die illegale Nichtzahlung von Steuern stellt demnach – auch auf moralischer Ebene – einen Betrug an der Allgemeinheit dar. Personen, die sich der Pflicht entziehen, Steuern zu zahlen, profitieren dann als Trittbrettfahrer von steuerfinanzierten staatlichen Kollektivgütern.

Im Rahmen verhaltensökonomischer Untersuchungen wurden Modelle individuellen Verhaltens als Erklärungsansätze herangezogen, um die Frage zu beleuchten, warum zum Teil dennoch Steuern hinterzogen werden. Demzufolge tragen exogene Faktoren, wie Verpflichtung, Kontrolle und Bestrafung (Allingham & Sandmo, 1972), aber auch intrinsische Faktoren wie die subjektive Wahrnehmung der Steuersituation und Gerechtigkeitsempfinden (Kirchler et al., 2002) zur individuellen Steuerentscheidung bei. Diese sind zwar nicht direkt Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit, sie könnten aber maßgeblich für die Wahrnehmung von Steuerhinterziehung als Straftat sein.

2.3.1.1 Wahrnehmung von Steuerhinterziehung als Straftat

Im Gegensatz zu anderen Straftaten, bei denen bereits ein geringes Vergehen als unmoralisch bewertet wird, gilt Steuerhinterziehung offenbar eher als Kavaliersdelikt (Kirchler, 1998; Kirchler et al., 2002). Vogel (1974) untersuchte mit einer Umfrage Einstellungen und Wahrnehmung von steuerzahlenden Individuen in Schweden. Dabei zeigte sich, dass 11,7 % eine Haftstrafe für Steuerhinterziehung und 53,9 % für Einbruch befürworteten. In einer Untersuchung von Grasmick & Scott (1982) bewerteten 86,2 % der Testpersonen einen Diebstahl von weniger als 20 \$ als falsch. Demgegenüber wurde Steuerhinterziehung nur von 61,1 % der Testpersonen als falsch eingestuft. McGee et al. (2016) untersuchten die Einstellung gegenüber Steuerhinterziehung anhand der Zustimmung zu verschiedenen Statements. In zwei Stichproben (türkische und australische Testpersonen) gaben die Testpersonen an, dass Steuerhinterziehung in manchen Situationen gerechtfertigt sein kann. Ferner zeigen verschiedene Untersuchungen teilweise kulturelle und religiöse Unterschiede in der Einstellung zu Steuerhinterziehung auf. Beispielsweise gaben italienische Testpersonen häufiger an, dass Steuerhinterziehung falsch sei, als britische Testpersonen (Cullis et al., 2015), türkische Testpersonen sahen Steuerhinterziehung seltener als gerechtfertigt an als australische Testpersonen (McGee et al., 2016) und Benk et al. (2015) zufolge, stehen Buddhisten der Steuerhinterziehung ablehnender gegenüber als Testpersonen mit anderer Religionszugehörigkeit.

Auch die Höhe des vorenthaltenen Betrages kann sich auf die Bewertung von Steuervergehen auswirken. So wird Steuerhinterziehung im moderaten Bereich zwar als Bagatelle bewertet, bei größeren Summen ist jedoch häufiger eine strengere Strafe erwünscht (Lewis, 1979).

Im Zuge der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS) wurde unter vielen anderen Punkten auch die Verhaltensbeurteilung von Steuerbetrug abgefragt (GESIS-Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften, 2018). Dabei sollten die befragten Personen einen konkreten Steuerbetrug auf einer 4-Punkte-Skala (,sehr schlimm'; ,ziemlich schlimm'; ,weniger schlimm'; ,überhaupt nicht schlimm') bewerten. Demnach wird Steuerbetrug („Ein Arbeitnehmer macht absichtlich beim Lohnsteuerjahresausgleich falsche Angaben und erhält dadurch 500 EURO zu viel Lohnsteuerrückerstattung“) im Jahr 2012 von 67,7 % der Befragten als schlimm und von 32,3 % als nicht schlimm bewertet. Im Vergleich dazu, lag die negative Bewertung dieses Szenarios in den Jahren 2002, 2000 und 1990 darunter (55 %, 60 % und 51 %).

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Mit der ALLBUS wurde zusätzlich die Verhaltensbeurteilung einer Reihe anderer sozial devianter Verhaltensweisen erhoben. Dies ermöglicht den Vergleich der Bewertung von Steuerbetrug mit der Bewertung anderer Straftaten bzw. Ordnungswidrigkeiten. So wurde beispielsweise Schwarzfahren von 55,1 % (45,4 %, 53,2 %, 38,7 %) der Befragten negativ (Antwortkategorien ‚sehr schlimm‘ und ‚ziemlich schlimm‘ zusammengefasst) bewertet und Haschischkonsum von 64,8 % (68,8 %, 72,2 %, 75,3 %). Zusätzlich wurde die Verhaltensbeurteilung von moralisch abweichenden Verhaltensweisen, die jedoch nicht strafbar sind untersucht. Demnach wird Ehebruch („Ein verheirateter Mann hat mit einer anderen Frau ein Verhältnis“) von 72,5 % (72,6 %, — %⁹, 57,3 %) negativ bewertet.

Wesentlich ausführlicher als die Bewertung von Steuerbetrug bzw. Steuerhinterziehung als Delikt, wurde bislang die individuelle Bereitschaft Steuern zu hinterziehen untersucht. Erklärungsansätze dazu können möglicherweise auch Hinweise zum Bewertungsverhalten von Personen im Hinblick auf Steuerhinterziehung als Straftat geben. Lamnek et al. (2000) untersuchten im Zuge einer Studie zu sozial abweichendem Verhalten auch die Bereitschaft, Steuern zu hinterziehen. Demnach waren 36,9 % der Befragten zur Steuerhinterziehung bereit und 11,6 % gaben an, selbst schon einmal Steuern hinterzogen zu haben. Die Entscheidung eines Individuums Steuern zu hinterziehen hängt dabei von verschiedenen Faktoren ab. So haben Trautmann et al. (2013) gezeigt, dass der soziale Status der zugehörigen sozialen Gruppe in diesem Zusammenhang Einfluss auf ethisches und moralisches Verhalten haben kann. Demnach bewerten sehr wohlhabende Personen Steuerhinterziehung häufiger als nicht unethisch. Des Weiteren haben Trautmann et al. (2013) einen Zusammenhang zwischen moralischen Werten sowie sozialer Orientierung mit ethischen Verhalten (im Kontext mit Steuerhinterziehung) aufgezeigt. Die soziale Orientierung bezieht sich dabei auf eine Selbsteinschätzung der Testpersonen im Hinblick auf die persönliche Bedeutung von Verantwortung, Hilfsbereitschaft, Gehorsam, Höflichkeit und Unabhängigkeit. Dabei wurde der Ansatz verfolgt, zusätzlich zu moralischen Werten, die individuellen sozialen Fähigkeiten und die Wahrnehmung des sozialen Umfelds zu messen. Piff et al. (2012) haben in sieben Studien ethisches Verhalten in Abhängigkeit mit der Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen („upper-class“ versus „lower-class“) untersucht und dabei aufzeigen können, dass sich Personen, die einer höheren sozialen Gruppe angehören, häufiger unethisch Verhalten als Personen, mit niedrigerem sozialen Status. Untersucht wurde dabei das

⁹Wurde im Jahr 2000 nicht erhoben.

Verhalten im Straßenverkehr, Tendenzen zu unethischem Entscheiden, das Entwenden von wertvollen Waren, das Lügen in Verhandlungen und der Betrug zur Chancenerhöhung. Dabei ist anzumerken, dass unethisches Verhalten hier mit der Neigung zum Gierigsein korrelierte, während Religion, Alter, ethnische Zugehörigkeit, Geschlecht und politische Orientierung keine Rolle zu spielen schienen. Zusätzlich wurde in der siebten Studie die Auswirkung einer positiven Einstellung zu Gier auf das Befürworten unethischen Verhaltens untersucht. Dazu sollten die Testpersonen vor der Bewertung unethischen Verhaltens entweder drei Dinge zu ihrem Alltag auflisten (neutrales Priming) oder drei Vorteile von Gier („Gier-ist-gut-Priming“). Unabhängig von der sozialen Gruppe, war die Neigung zu unethischem Verhalten nach dem Gier-ist-gut-Priming stärker ausgeprägt. Auf Personen mit einem niedrigen sozialen Status, die im neutralen Priming weniger dazu tendierten, sich unethisch zu verhalten, hatte das Priming einen stärkeren Effekt als auf Personen mit einem hohen sozialen Status.

Darüber hinaus zeigen Untersuchungen, dass Steuerabgaben zum Teil als Freiheitsverlust und Demotivation wahrgenommen werden (vgl. Kirchler et al., 2002). Diversen Studien zufolge kann die subjektive Gerechtigkeitswahrnehmung im Hinblick auf die Höhe der Steuern eine wesentliche Rolle bei der Bereitschaft Steuern zu hinterziehen spielen (Dornstein, 1987; Spicer & Becker, 1980; Spicer et al., 1976). Dies ist jedoch nicht immer der Fall (Kaplan & Reckers, 1985). Fetchenhauer (1999) liefert eine Reihe von Erklärungen für die Entscheidung zur Steuerhinterziehung. Neben situativen Randbedingungen und Nutzenmaximierung, spielen auch Normen, die moralische Rechtfertigung sowie die subjektive Repräsentation, also die individuelle Wahrnehmung der betrogenen Institution (hier: der Staat) eine Rolle. Ferner scheint es bei der Einstellung zu Steuerhinterziehung geschlechterspezifische Unterschiede zu geben. Demnach bewerten Frauen im Vergleich zu Männern Steuerhinterziehung seltener als gerechtfertigt (Torgler & Valev, 2010). Ebenso ist die Bereitschaft Steuergesetze einzuhalten bei Frauen offenbar stärker ausgeprägt (Torgler & Valev, 2006).

2.3.1.2 Steuerhinterziehung in der Praxis

Gewöhnlichen Arbeitnehmern werden Steuern (Einkommensteuer, Kirchensteuer) und Abgaben (Krankenkassenbeitrag, Sozialversicherungsbeiträge, etc.) im Zuge der Gehaltsabrechnung vom Bruttolohn abgezogen, ohne dass sie direkten Einfluss darauf nehmen könnten. Dadurch ist die Möglichkeit zur Steuerhinterziehung stark eingeschränkt. Bei der Steuererklärung können je-

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

doch unwahre Pauschalangaben gemacht werden, die von den Finanzämtern z. T. unüberprüft genehmigt werden. Außerdem können diverse Falschangaben getätigt werden, die von den Finanzämtern nur schwer überprüfbar sind, z. B. eine vermeintliche Dienstreise, die tatsächlich dem Privatvergnügen diene. Mit Schwarzarbeit können beispielsweise Handwerker oder Haushaltshilfen als Arbeitnehmer Steuerzahlungen umgehen während die Auftraggeber ebenfalls Steuern vorenthalten. Gleiches gilt für Käufer und Verkäufer von ‚schwarz‘ gehandelten Waren.

Eine weitere Art der Steuerhinterziehung ist die Kapitalhinterziehung, bei welcher dem Fiskus auf unterschiedlichste Weise vorhandenes (z. B. im Ausland ‚geparktes‘) Kapital verschwiegen wird. Diese Art der Steuerhinterziehung ist wohlhabenderen Personen vorbehalten, da dafür ein gewisses Vermögen an Kapital notwendig ist. Pro Jahr werden dem deutschen Fiskus schätzungsweise insgesamt etwa 50 bis 90 Milliarden Euro an Steuergeld vorenthaltenen (Herrmann, 2014; Fetchenhauer, 1999). Vereinzelt Schätzungen gehen noch darüber hinaus (Unger, 2012). Die sog. Schattenwirtschaft, welcher u. a. Schwarzarbeit und Aktivitäten auf dem Schwarzmarkt zugeordnet werden, wurde bei den genannten Schätzungen nicht berücksichtigt.

2.3.2 Sozialleistungsmissbrauch als Betrug an der Solidargemeinschaft

Der Missbrauch von Sozialleistungen, z. B. durch das Verschweigen von Nebeneinkünften, steht nach §263 StGB unter Strafe und wird mit einer Geldbuße geahndet. Als Gründe für einen Sozialleistungsmissbrauch können neben der individuellen Tatbereitschaft und der Neigung dazu, bestimmte Vergehen zu begehen (z. B. ‚Schwarzfahren‘¹⁰ oder ‚Blaumachen‘¹¹) auch Mentalität und starkes Eigeninteresse¹² (Lamnek et al., 2000) sowie die Unzufriedenheit mit dem eigenen Nettoeinkommen (Lamnek et al., 2000; Schäfer, 2002) genannt werden.

Jedoch ist der durch eine immer wiederkehrende Debatte über die ‚Faulenzer‘ (Oschmiansky et al., 2003) wohl geläufigste Grund für einen Leistungsmissbrauch der Faulheitsverdacht, der unterstellt, dass Personen Sozialleistungen erschleichen, weil sie zu faul zum arbeiten sind. Tatsächlich sind die Gründe für die Begehung von Leistungsbetrug vielfältig und nicht auf eine einzige Intention zurückführbar (Tunley, 2011). Tunley (2011) hat

¹⁰Nutzung des Öffentlichen Personennahverkehrs ohne Fahrschein.

¹¹Krankmelden beim Arbeitgeber bei Gesundheit.

¹²Eigeninteresse ist wichtiger als Gesetze.

gezeigt, dass Leistungsmissbrauch durch einen vorhandenen Bedarf motiviert ist. Außerdem identifizierte er Gier als einen weiteren Faktor, der den Betrug am Sozialsystem fördert. Dabei dient die Gelegenheit häufig als Katalysator. Während ein Bedarf als Motivation zu kriminellen Verhalten wegfällt sobald dieser befriedigt ist, bleibt Gier als motivatorischer Faktor weiterhin bestehen (Braithwaite, 1991). Diese Begründungen stehen nicht im Widerspruch zu den bereits erwähnten Faktoren wie der individuellen Tatbereitschaft und Neigung zu Delikten sowie der individuellen Mentalität (Lamnek et al., 2000). Auch ein starkes Eigeninteresse als Ursache für Leistungsmissbrauch ist mit den Ergebnissen von Tunley (2011) vereinbar (Gier). Die Unzufriedenheit mit dem eigenen Nettoeinkommen (Lamnek et al., 2000; Schäfer, 2002) stellt als Ursache zumindest den individuell wahrgenommenen Bedarf dar. Dieser Bedarf scheint der wichtigste Motivationsfaktor zu sein, wobei es sich bei vielen Fällen von Leistungsmissbrauch um verarmte Langzeitarbeitslose handelt, die in einem Leistungsmissbrauch den einzigen Ausweg sehen (Tunley, 2011).

2.3.2.1 Wahrnehmung von Sozialleistungsmissbrauch als Straftat

Im Gegensatz zur Steuerhinterziehung scheint der Missbrauch von Sozialleistungen von der Öffentlichkeit nicht als Kavaliärsdelikt eingestuft zu werden. In der Untersuchung von Lamnek et al. (2000) wird berichtet, dass für Leistungsmissbrauch, in Form eines unrechtmäßigen Bezugs von Arbeitslosengeld, ein höheres Strafmaß gefordert wird als für das Delikt der Steuerhinterziehung. Dies deutet darauf hin, dass der Missbrauch von Sozialleistungen strenger bewertet wird als das Nichtzahlen von Steuergeldern.

Analysen zur öffentlichen Wahrnehmung von Leistungsmissbrauch zeigen, dass das Ausmaß unrechtmäßigen Bezugs von Sozialleistungen häufig überschätzt und die Form des Betrugs falsch eingeschätzt wird (Karl, 2001; Wogawa, 2000). Dabei stützt sich die Wahrnehmung von Leistungsmissbrauch allenfalls in seltenen Fällen auf empirische Befunde (Karl, 2001). Vielmehr kann die Bewertung von Leistungsmissbrauch in Deutschland als dramatisierend bezeichnet werden (Wogawa, 2000). Karl (2001) identifizierte mit einer qualitativen Studie individuelle Unterschiede in der Bewertung von Sozialleistungsmissbrauch. Die befragten Personen der Studie standen einem Leistungsmissbrauch fast ausnahmslos ablehnend gegenüber, sie konnten jedoch in zwei Gruppen eingeteilt werden. Die ‚Dramatisierer‘ und die ‚Bagatellisierer‘. Während die Dramatisierer der Meinung waren, dass viele Personen bewusst Leistungen erschleichen, waren die Bagatellisierer davon überzeugt, dass Leistungen nur in Ausnahmefällen missbraucht werden und nur von

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Individuen mit entsprechender Neigung. Dramatisierer begrüßten stärkere Kontrollen vonseiten der Behörden. Bagatellisierer hielten hingegen die bestehenden Kontrollen für ausreichend, sahen aber zum Teil eine Notwendigkeit für die Verbesserung der Chancen und Perspektiven für Arbeitslose.

Untersuchungen über die Einstellung zu Personen, die Sozialleistungen missbrauchen, sind kaum vorhanden. Lehnert (2009) zufolge ist in der deutschen Gesellschaft ein negatives Bild von Menschen, die Sozialleistungen beziehen, nach wie vor präsent. Dabei wird bedürftigen Personen, zum Teil bereits beim legalen Bezug von Leistungen, ein Leistungsmissbrauch unterstellt (Lehnert, 2009). Dieser Verdacht äußert sich beispielsweise in der Annahme, dass Leistungsbezieher (generell) arbeitsunwillig sind. Dabei scheinen jedoch nicht alle Leistungsbezieher in gleichem Maße verdächtig zu werden. Im besonderen Maße sind offenbar Personengruppen, die geringere Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, davon betroffen (Lehnert, 2009). Trotz des bestehenden Missbrauchsverdachts vonseiten der Öffentlichkeit, lassen sich mitunter hohe Sympathien gegenüber Erwerbslose finden. In einer Untersuchung von Eardley & Matheson (2000) zeigt sich, dass die Haltung der Bevölkerung Australiens gegenüber Arbeitslosen durchaus mit Sympathien einhergeht. Demzufolge wird dem Vorurteil, dass Arbeitslose generell Leistungsbetrüger sind nicht entsprochen. Vielmehr wird die Regierung in die Pflicht genommen, Arbeitslose bei der Suche nach Arbeit zu unterstützen und ihnen ein Einkommen zu bieten, solange sie arbeitslos sind. Der hier aufgezeigte Unterschied in der Wahrnehmung von arbeitslosen Personen zwischen der deutschen und der australischen Bevölkerung deutet an, dass möglicherweise auch kulturelle Unterschiede beeinflussen, wie sich das Bild von arbeitslosen Personen in der Öffentlichkeit darstellt.

Die genannten Studien zur Wahrnehmung von Leistungsmissbrauch als Delikt sind überwiegend qualitativer Natur, was einen Vergleich mit den überwiegend quantitativen Studien zum Thema Steuerhinterziehung erschwert (siehe Abschnitt 2.3.3). Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass der Missbrauch von Sozialleistungen nicht als Kavaliersdelikt bewertet, sondern in Ausmaß und Form oft überschätzt wird. Außerdem werden Personen, die Sozialleistungen legal beziehen, schnell vorverurteilt, insbesondere wenn sie geringere Perspektiven und Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben. Demgegenüber gibt es aber auch Hinweise darauf, dass arbeitslosen Personen, trotz des verbreiteten Missbrauchsverdachts, Sympathie entgegengebracht wird, einhergehend mit der Forderung nach staatlicher Hilfe hinsichtlich der Arbeitsplatzfindung und einer finanziellen Unterstützung während der Arbeits-

losigkeit. Die Ursachen für einen Sozialleistungsmisbrauch sind vielfältig und nicht zuletzt in einem zumindest subjektiv wahrgenommenen Bedarf begründet.

2.3.2.2 Sozialleistungsmisbrauch in der Praxis

Wie bereits angedeutet wurde, gibt es nur wenige wissenschaftliche Untersuchungen über die Häufigkeit von Sozialleistungsmisbrauch sowohl in Quantität als auch in Qualität (Karl, 2001). Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass lediglich ein kleiner Teil der Empfänger von Arbeitslosengeld tatsächlich Leistungen beziehen, die ihnen rechtlich nicht zustehen. Voneinander unabhängige Untersuchungen ergeben, dass nur 1 % bis 3 % der Arbeitslosen Sozialleistungsmisbrauch begehen (Henkel & Pavelka, 1982; Wogawa, 2000) bzw. circa 95 % der ALG II Empfänger in Deutschland ernsthaft daran interessiert sind, einen Job zu finden (Beste et al., 2010). ‚Freiwillige Arbeitslosigkeit‘ ist demzufolge eher ein seltenes Phänomen, wobei anzumerken ist, dass der Missbrauch von Arbeitslosengeld in Deutschland unzureichend untersucht ist. Hier fehlen weitere und vor allem aktuelle wissenschaftliche Untersuchungen.

Über die Möglichkeiten von Individuen, die Höhe des Arbeitslosengeldes zu beeinflussen, um einen finanziellen Vorteil zu erlangen, herrscht in der wissenschaftlichen Literatur weitgehend Uneinigkeit. Während beispielsweise Lamnek et al. (2000) davon ausgehen, dass Sozialleistungsmisbrauch auch durch die von sozialstaatlichen Institutionen gebotenen vielfältigen Möglichkeiten unterstützt wird, wird diese Hypothese von anderer Seite mit der Aussage entkräftet, dass die Optionen, einen Sozialleistungsmisbrauch zu begehen, durch die staatlichen Sicherungssysteme stark limitiert sind (Karl, 2001).

Ungeachtet dieser Diskussion, bieten sich tatsächlich illegale Wege, zusätzliche Sozialleistungen zu beziehen. Beispielsweise können erlangte Einkünfte, durch etwa Teilzeitarbeit oder bereits vorhandenes Vermögen, verschwiegen werden. Außerdem können weitere Angaben, z. B. zur individuellen Lebenssituation, zurückgehalten werden, wie etwa das Zusammenleben mit einem Partner bzw. einer Partnerin. Zusätzlich existieren weitere Möglichkeiten, die hier nicht näher beschrieben werden (für einen detaillierteren Überblick siehe Lamnek et al., 2000). Es kann festgehalten werden, dass sich verschiedene Gelegenheiten für den Missbrauch von Sozialleistungen bieten, die zum Teil durch staatliche Sicherungssysteme nicht in der Intensität geprüft werden, die nötig wäre, diese vollständig zu verhindern.

2.3.3 Zusammenfassender Vergleich der Bewertung von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch

Bisherige Untersuchungen zum Vergleich der öffentlichen Bewertung von Personen, die auf unterschiedliche Art und Weise Betrug am Sozialstaat begehen, indem sie entweder verpflichtende Zahlungen zurückhalten (Steuerhinterziehung) oder Zahlungen erhalten, die sie rechtlich nicht erhalten dürften (Sozialleistungsmissbrauch), sind kaum vorhanden. Erhebungen hinsichtlich der Bewertung von Personen, die Steuern hinterziehen oder Sozialleistungen missbrauchen, im Einzelnen, also in nicht-vergleichender Weise, sind ebenfalls rar gesät. Wie in den vorangehenden Abschnitten berichtet, gibt es Anhaltspunkte, dass Steuerhinterziehung im Vergleich zu Sozialleistungsmissbrauch als Delikt auf unterschiedliche Weise bewertet wird. Während Steuerhinterziehung eher als Kavaliersdelikt gesehen wird, gilt dies nicht für Sozialleistungsmissbrauch. In diesem Abschnitt werden die wenigen Untersuchungen beschrieben, in denen diese beiden Arten von Betrug am Sozialstaat direkt miteinander verglichen wurden.

In den von Lamnek et al. (2000) berichteten Ergebnissen einer Befragung zeigt sich, dass das geforderte Strafmaß für Steuerhinterziehung geringer ist als das für Sozialleistungsmissbrauch. Außerdem ist die individuelle Bereitschaft zur Steuerhinterziehung größer, als die Bereitschaft Sozialleistungen zu missbrauchen. Insgesamt waren 36,9 % der Befragten zur Steuerhinterziehung bereit und 17,5 % zum Missbrauch von Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosenhilfe. Selbst schon einmal Steuern hinterzogen haben 11,6 % und 3,5 % gaben an, schon einmal Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe unrechtmäßig bezogen zu haben.

Im British Social Attitude Survey (BSAS) wird die Einschätzung der Schwere von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch abgefragt. Dabei wurde den Befragten ein Szenario auf zwei verschiedene Arten präsentiert. Zum einen (A) wurde eine fiktive Person beschrieben, die sich in einem Arbeitsverhältnis befindet und für eine Nebentätigkeit 500 £ in Bar erhält, dies aber dem Finanzamt nicht meldet und zum anderen (B) wurde eine fiktive arbeitslose Person beschrieben, die eine solche Nebeneinkunft dem Arbeitsamt nicht meldet. Die befragten Personen sollten in beiden Fällen die Schwere des Deliktes beurteilen. Im BSAS 2006 haben im Szenario A (Steuerhinterziehung) 51 % der befragten Personen dieses Verhalten als falsch bzw. sehr falsch bewertet, während es im Szenario B (Leistungsmissbrauch) 75 % waren (National Centre for Social Research, 2008). Daraus lässt sich ableiten, dass in Großbri-

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

tannien das Delikt des Leistungsmisbrauchs negativer bewertet wird als das der Steuerhinterziehung. Bezogen auf die deutsche Bevölkerung wurden Daten, die einen solchen Vergleich ermöglichen würden, bislang nicht erhoben. Im ALLBUS wird zwar, wie erwähnt, nach der Einstellung gegenüber der Steuerhinterziehung, jedoch nicht gegenüber des Sozialleistungsmisbrauchs gefragt.

Cullis et al. (2015) führten eine Studie durch, in welcher u. a., ähnlich wie im British Social Attitude Survey (BSAS), die Einstellung gegenüber Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmisbrauch anhand zwei unterschiedlicher Stichproben (zum einen britische, zum anderen italienische Studenten) untersucht wurde. In einem Fragebogenexperiment wurde dabei in drei Fragen die Art des Betrugs variiert (eine Frage zu Steuerhinterziehung und zwei Fragen zu Sozialleistungsmisbrauch). Dabei wurde die Summe des Betrugs entweder als „£500 per month“ oder als „£6,000 per year“ präsentiert. Die Ergebnisse zeigen, dass in beiden Stichproben betrügendes Verhalten im Zusammenhang mit Sozialleistungsmisbrauch eher als falsch bewertet wird als im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung. Dabei zeigte sich, dass die Testpersonen aus der italienischen Stichprobe Steuerhinterziehung häufiger und Sozialleistungsmisbrauch seltener als falsch bewerteten als Testpersonen aus der britischen Stichprobe.

Darüber hinaus lassen sich Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmisbrauch auch in der (geschätzten) Höhe der Beträge, die dem Sozialstaat durch diese beiden Delikte schaden, vergleichen. Dabei muss, aufgrund fehlender empirischer Studien, zum Teil auf Schätzungen zurückgegriffen werden. Die gesamtfiskalischen Kosten der Arbeitslosigkeit belaufen sich nach Hausner et al. (2014) auf 53,8 Mrd. Euro¹³. Der Bundeshaushaltsplan 2018 sieht Ausgaben für „Leistungen nach dem Zweiten und Dritten Sozialgesetzbuch und gleichartige Leistungen“ in Höhe von 37,02 Mrd. Euro vor. Schätzungen der Summe, die dem deutschen Fiskus jährlich durch Steuerhinterziehung vor-enthalten wird, beginnen bei etwa 50 Mrd. Euro und gehen weit darüber hinaus (siehe z. B. Fetchenhauer, 1999; Herrmann, 2014). Wird unter Berücksichtigung der Analysen von Beste et al. (2010) und Wogawa (2000) davon ausgegangen, dass der Anteil der arbeitslosen Personen, die einen Sozialleistungsmisbrauch begehen, circa 5 % beträgt, liegt die Schlussfolgerung nahe, dass dem deutschen Staat durch Steuerhinterziehung ein größerer Schaden entsteht als durch Sozialleistungsmisbrauch.

¹³Die Zahl bezieht sich auf das Jahr 2012.

2.3.4 Mediale Berichterstattung über Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch

Medienberichte können bestimmte Themen in ihrer Bedeutsamkeit hervorheben und öffentliche Diskurse hervorrufen (Agenda Setting). Demnach beeinflusst die mediale Berichterstattung weniger die individuellen Einstellungen der Leserinnen und Leser, sondern vielmehr die Salienz der Einstellung zu politischen Themen (McCombs & Shaw, 1972). Massenmedien beeinflussen demzufolge weniger *was* die Leserinnen und Leser denken, sondern in erster Linie *worüber* sie nachdenken (Rössler, 2013).

Verglichen mit anderen Straftaten (z. B. Gewaltdelikte), wird über Straftaten am Sozialstaat relativ selten berichtet. Zu dieser Erkenntnis kommen Lamnek & Merz (1999). In der Analyse der Medienberichterstattung über Soziale Devianz wurden drei Printmedien (DIE ZEIT, DER SPIEGEL, Die Süddeutsche Zeitung) u. a. auf die Häufigkeit der Berichterstattung des Jahres 1997 zu unterschiedlichen Arten von Sozialer Devianz hin untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass über Steuerhinterziehung wesentlich häufiger berichtet wurde als z. B. über Sozialleistungsmissbrauch. Lamnek & Merz (1999) zufolge hängt dies einerseits damit zusammen, dass ein großer Teil der sozial devianten Verhaltensweisen (wofür sie auch ‚Schwarzfahren‘ oder ‚Blaumachen‘ zählten) unentdeckt blieb und andererseits mit einem „vergleichsweise geringen Nachrichtenwert“ (Lamnek & Merz, 1999, S. 162) solcher Delikte. Weiter wird ausgeführt, dass die Berichterstattung über sozial deviantes Verhalten von der Brisanz des jeweiligen Falls abhängig war. Dabei spielten die Schadenshöhe und die Bekanntheit der Täter eine entscheidende Rolle. Lamnek & Merz (1999) schlossen daraus, dass bei den Leserinnen und Lesern der Eindruck entstand, dass einerseits prominente Personen überdurchschnittlich häufig Steuern hinterziehen und dass andererseits über Delikte, mit im Einzelfall vergleichsweise geringem Schaden, seltener berichtet wird. Dies führe zu dem Eindruck der Leserinnen und Leser, dass Sozialleistungsmissbrauch ein geringeres Problem darstellt als Steuerhinterziehung (Lamnek et al., 2000). Dennoch argumentieren Lamnek et al. (2000, S. 247), dass „Steuerhinterziehung, Schwarzarbeit und ihre Nutzung also im Vergleich zum Missbrauch staatlicher Leistungen als eher akzeptiert“ gelten, da Steuerhinterziehung als „Allerweltsdelikt“ oder gar als „Kavaliersdelikt“ gesehen werde, was auf die häufige Präsenz in der medialen Berichterstattung zurückzuführen sei. Diese führe zu der Annahme, dass Steuerhinterziehung ein weit verbreitetes Delikt ist, zu welchem viele Menschen ebenso bereit sind.

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

Analysen der medialen Berichterstattung aus jüngerer Zeit sind zu diesem Thema leider nicht durchgeführt worden. Dennoch kann angenommen werden, dass die Anzahl der Medienberichte zum Thema Sozialleistungsmissbrauch, insbesondere im Jahr 2005 und auch darauf folgend, zugenommen hat. In diesem Jahr veröffentlichte das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft unter der Leitung des damaligen Bundesministers Wolfgang Clement einen Report vom Arbeitsmarkt unter dem Titel „Vorrang für die Anständigen – Gegen Missbrauch, ‚Abzocke‘ und Selbstbedienung im Sozialstaat“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2005).

Der erste Teil dieses Berichts besteht aus einer Auflistung von Einzelfällen, in denen Arbeitslose versucht haben, das Sozialsystem zu täuschen. Der Bericht beginnt mit dem Kapitel „Melkkuh Sozialstaat - Die alltägliche Selbstbedienung am Gemeinwohl“, das mit einer humoristischen Bemerkung anfängt, gefolgt von Fallbeispielen, die Versuche von Sozialleistungsmissbrauch beschreiben. Weitere Informationen, wie beispielsweise relative Häufigkeiten solcher Fälle oder empirische Belege werden nicht aufgeführt.

Dieser Bericht führte zu einem „neuen Höhepunkt“ der Diskussion über Sozialleistungsmissbrauch, mit dem Resultat, dass die mediale Berichterstattung zu diesem Thema in der Folge deutlich zunahm (Lehnert, 2009). Prominenz schien im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch kein Kriterium mehr zu sein, um über Einzelfälle medial zu berichten (Lamnek & Merz, 1999; für Beispiele siehe Schulenburg et al., 2006; Hendrich, 2006). Mit einer solchen medialen Berichterstattung wird ein Bild von Sozialleistungsmissbrauch vermittelt, das im hoch spekulativen Maße eine Arbeitsunwilligkeit der Leistungsempfänger unterstellt (Karl, 2001). Diese medial geförderte Diskussion blieb nicht folgenlos. Im Juni 2006 wurde der Bezug von Sozialleistungen mit Gesetzesänderungen erschwert (Lehnert, 2009).

Die mediale Berichterstattung hat also einen Einfluss auf die Wahrnehmung von gesellschaftlichen Problemen. Dabei können Massenmedien die öffentliche Diskussion über bestimmte Themen fördern oder gar hervorrufen, wodurch aber die individuelle Grundeinstellung der Leserinnen und Leser weniger beeinflusst wird. Durch Häufigkeit und Art und Weise der Berichterstattung können Medien bei den rezipierenden Personen jedoch verzerrte Eindrücke hervorrufen, wie z. B. über die Häufigkeit von bestimmten Delikten, wobei eine stärker frequentierte Berichterstattung über eine bestimmte Straftat die rezipierenden Personen dahingehend beeinflussen kann, dass sie die Häufigkeit dieser Straftat überschätzen. Dies wird durch die Ausführungen von Tversky & Kahneman (1973) untermauert, die gezeigt haben, dass

BEDÜRFTIG UND NICHT-BEDÜRFTIG

die Einschätzung tatsächlicher Eintrittswahrscheinlichkeiten von Ereignissen von der Verfügbarkeit dieser Ereignisse im Gedächtnis abhängt (Verfügbarkeitsheuristik). Im Zusammenhang mit der Medienberichterstattung kann dies eine Art Kettenreaktion (Verfügbarkeitskaskade; Kuran & Sunstein, 1998) auslösen: Wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmter Ereignisse höher eingeschätzt wird, als sie eigentlich ist, kann dies auch die Häufigkeit der Berichterstattung über diese Ereignisse fördern, was wiederum die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit beeinflusst. Ferner können durch Agenda-Setting geförderte Diskussionen u. U. zu Gesetzesänderungen führen, wie z. B. zu strengeren Regelungen für Personen, die ALG II beziehen.

Kapitel 3

Kognitive Biases bei Urteilen und Bewertungen

Kognitive Biases (Verzerrungen) sind unbewusste mentale Fehler, die in systematischer und vorhersehbarer Weise auftreten (Heuer, 1999) und somit Einfluss auf das Urteils- oder Entscheidungsverhalten nehmen. Dieser Einfluss spiegelt sich beispielsweise in einer Abweichung tatsächlicher Entscheidungsergebnisse von solchen, wie sie nach Vorgabe normativer Modelle oder Prinzipien sein müssten. Es existieren diverse Studien über den Einfluss von Kognitiven Verzerrungen auf Urteile und Entscheidungen in den verschiedensten Zusammenhängen und den unterschiedlichsten Situationen (siehe z. B. Blumenthal-Barby & Krieger, 2015; Johnson et al., 2013; Montibeller & Winterfeldt, 2015 für einen Überblick).

In diesem Kapitel wird zunächst das normative Prinzip der Beschreibungsinvarianz illustriert, da in dieser Arbeit Verstöße, im Sinne von Abweichungen in Verhalten bzw. Bewertungen, gegen dieses Prinzip untersucht werden. Das Prinzip gibt vor, dass eine Entscheidung, ein Urteil oder eine Bewertung nicht von der Art der Darstellung des Entscheidungsproblems abhängig sein darf. Die in dieser Arbeit untersuchte Bewertung von Betrug an einer Solidargemeinschaft, der auf unterschiedliche Weise dargestellt wird (wie im vorherigen Kapitel beschrieben), bezieht sich auf den in anderen Zusammenhängen gut untersuchten Framing-Effekt, der sich in Form eines Verstoßes gegen das Prinzip der Beschreibungsinvarianz darstellt. Daher werden im zweiten Abschnitt dieses Kapitels bisherige Untersuchungen zu Framing und Framing-Effekten beschrieben. Es wird erläutert, welche unterschiedlichen Arten von Framing existieren und wie sich das in dieser Arbeit zur Untersuchung stehende Framing in diese Typisierung einordnen lässt. Des Weiteren

soll untersucht werden, wie sich die Darstellung von Einzelfällen in Medien und individuelle Vorurteile auf die Bewertung von Personen in Abhängigkeit des hier dargestellten Framing auswirkt. Dazu wird zunächst der theoretische Hintergrund in Bezug auf das Medienpriming dargelegt und in die bestehende Literatur zum Priming eingeordnet. Im Zuge dessen werden Studien, die einen Effekt des Priming nachweisen konnten unter Berücksichtigung der Kritik an der Replizierbarkeit von Priming-Effekten diskutiert. Im Anschluss daran wird die Tendenz zur Generalisierung von Einzelfällen ausgeführt, die im Zusammenhang mit der Medienberichterstattung möglicherweise auch eine Rolle spielt, im Zuge derer, insbesondere im Kontext der Thematik des Sozialleistungsmisbrauchs, häufig Einzelfälle dargestellt werden. Der Abschnitt 3.5 stellt die für diese Arbeit relevante Definition von Vorurteilen dar. Darüber hinaus werden Ergebnisse von früheren Studien zu Vorurteilen berichtet und eine Möglichkeit aufgezeigt, wie die individuelle Neigung zu Vorurteilen in der empirischen Untersuchung dieser Arbeit gemessen werden kann. Der letzte Abschnitt dieses Kapitels thematisiert das in dieser Arbeit untersuchte Debiasing. Es wird ferner ein Überblick in Form eines Exkurses über die verschiedenen Möglichkeiten und Techniken des Debiasing dargelegt. Dabei wird verdeutlicht, dass es bei der Durchführung eines Debiasing keine universell anwendbare Rezeptur gibt, sondern eine individuelle Anpassung an das Entscheidungsproblem und an den entsprechenden kognitiven Bias vorgenommen werden muss. Demnach ist die Wahl von Debiasing-Techniken in der empirischen Untersuchung im Rahmen dieser Arbeit eingeschränkt; eine Auflistung der bis dato in der Literatur zum Debiasing untersuchten Techniken soll aber die Entwicklung der Debiasing-Forschung in den letzten Jahrzehnten darstellen und außerdem die Komplexität des Debiasing verdeutlichen.

3.1 Beschreibungsinvarianz bei rationalem Handeln

Wird das Verhalten von Personen im Bereich des Bewertens und Entscheidens nicht nur darauf untersucht, ob sich bestimmte Akteure in bestimmten Entscheidungs- oder Bewertungssituationen unterschiedlich verhalten, sondern auch, ob eine dieser Verhaltensweisen ‚richtiger‘ ist als eine andere, muss ein Maßstab festgelegt werden, der als Vergleich dienen kann. In der Psychologie und den Sozialwissenschaften basiert eine Theorie rationalen Entscheidens auf Grundannahmen, die vorgeben, welche Erfordernisse eine Entscheidung, Bewertung oder ein Urteil erfüllen muss, um als rational zu gelten. Solche

normativen Prinzipien bilden die Grundlage für Entscheidungsmodelle in Form von Regeln, die axiomatisch vorgeben, wie sich Entscheidungstragende verhalten *sollen*, um rational zu agieren. Beispiele für solche Prinzipien sind das Transitivitätsaxiom, nach welchem eine bestehende Präferenzordnung von mindestens drei Alternativen im Paarvergleich konsistent sein muss (ist eine Präferenzordnung $x > y > z$, muss $x > y$, $y > z$ und $x > z$ sein) und das Dominanzprinzip, nach welchem die Alternative gewählt werden muss, die in allen Bereichen mindestens gleich gute und in mindestens einem Bereich bessere Resultate verspricht als alle anderen Alternativen (Tversky & Kahneman, 1986). Eine bedeutende Grundlage für rationale Theorien des Entscheidens mit normativem Anspruch, bildet das Prinzip der Beschreibungsinvarianz (‘description invariance’; Kahneman & Tversky, 1984; Traub, 2012; Tversky & Kahneman, 1986) bzw. der Extensionalität¹ (Arrow, 1982). Dem Prinzip der Beschreibungsinvarianz zufolge, muss eine Entscheidung unabhängig von der Art der Präsentation der Alternativen sein. Demnach sollten beispielsweise die Vornamen der Bewerberinnen und Bewerber für einen Job die letztendliche Entscheidung des Geschäftsführers für eine sich bewerbende Person, nicht beeinflussen.

Normative Prinzipien können zwar ein bestimmtes Verhalten von Personen in Entscheidungssituationen vorgeben, also anleiten, wie sich Entscheidungstragende verhalten sollen, aber reales Entscheidungsverhalten oft nicht beschreiben. Diverse Untersuchungen haben gezeigt, dass Entscheidungstragende bei diversen Entscheidungen gegen diese normativen Prinzipien verstoßen (siehe z. B. Kahneman & Tversky, 1984; Tversky & Kahneman, 1974, 1986). Demnach kann im Verhalten von Individuen in bestimmten Situationen eine Diskrepanz zwischen normativen Prinzipien und empirischen Beobachtungen bestehen (Kahneman et al., 1982). In den vergangenen 50 Jahren wurde diese Diskrepanz in wissenschaftlichen Untersuchungen wiederholt aufgezeigt (siehe z. B. Kühberger, 1998; Montibeller & Winterfeldt, 2015; Tversky & Kahneman, 1974).

Tversky & Kahneman (1974) schlagen verschiedene Heuristiken und Biases als mögliche Ursache für Verstöße gegen das Prinzip der Beschreibungsinvarianz vor. Heuristiken sind ‚Daumenregeln‘, die oft nützlich sind, da sie die Menge der zu verarbeitenden Informationen im Kontext einer Entscheidung reduzieren und den Entscheidungsprozess somit deutlich beschleunigen können. Heuristiken können aber auch zu problematischen Fehlern bei Urteilen

¹Hier ist nicht das Extensionalitätsprinzip aus der Semantik gemeint, sondern Extensionalität aus dem Gebiet der angewandten Logik.

und Entscheidungen führen. Ebenso können diverse Kognitive Verzerrungen das Urteilsvermögen und die Entscheidungsfindung beeinflussen.

3.2 Framing

Im Zusammenhang mit der Entscheidungstheorie tritt der Terminus ‚Frame‘ als ‚decision frame‘ (Tversky & Kahneman, 1981) in der Entscheidungspsychologie auf. Das Wort Frame entspringt dem angelsächsischen Wortschatz und bedeutet ins Deutsche übersetzt Rahmen. Ein ‚decision frame‘ hat demnach die Bedeutung ‚Entscheidungsrahmen‘. Damit sind Handlungen, Ergebnisse und sonstige Folgen aus Sicht der Entscheidungstragenden gemeint, die sie mit der Wahl einer Handlungsalternative assoziieren. Wie der Frame von einer entscheidungstragenden Person wahrgenommen wird, ist einerseits von persönlichen Erfahrungen, normativen Werten und Gewohnheiten abhängig, andererseits wird die Wahrnehmung von der Formulierung des Entscheidungsproblems beeinflusst (Tversky & Kahneman, 1981). Es ist möglich Einfluss auf diese Wahrnehmung zu nehmen, den Frame also zu verändern, indem beispielsweise die Formulierung der Problemdarstellung verändert wird.

3.2.1 Framing-Effekte

Führt das unterschiedliche Framing eines Entscheidungsproblems auch zu unterschiedlichen Entscheidungen, so wird dies als Framing-Effekt bezeichnet. Wenn sich, mit anderen Worten, die Art und Weise der Darstellung auf die Wahl der Handlungsalternative auswirkt, liegt ein Framing-Effekt vor (Tversky & Kahneman, 1981). Dabei ist zu beachten, dass der Inhalt des Entscheidungsproblems beim Framing unverändert bleibt. Zur Veranschaulichung lässt sich als Beispiel das bekannte Asian Disease Problem heranziehen (Tversky & Kahneman, 1981). Bei diesem Experiment wurde ein Entscheidungsproblem konstruiert, welches zwei Wahlsituationen zur Verfügung stellte. Wahlsituation (a) wurde dabei positiv dargestellt, während Wahlsituation (b) negative Formulierungen beinhaltete.

Das Asian Disease Problem wurde von Laux et al. (2012, S. 157) wie folgt aus dem Englischen übersetzt dargestellt:

Allgemeine Erläuterung:

Bitte stellen Sie sich folgende Situation vor. Eine ungewöhnliche

asiatische Krankheit steht bevor, die (ohne medizinische Behandlung) 600 Menschen das Leben kosten wird. Zwei unterschiedliche Programme zur Bekämpfung dieser Krankheit wurden vorgesehen. Dabei sind die exakten wissenschaftlichen Schätzungen der Folgen der beiden Programme wie folgt:

Wahlsituation (a)

Programm A: Bei Anwendung des Programms A werden 200 Menschen gerettet. Programm B: Bei Anwendung des Programms B gibt es eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass 600 Personen gerettet werden und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass keine Person gerettet wird.

Wahlsituation (b)

Programm A: Bei Anwendung des Programms A werden 400 Personen sterben. Programm B: Bei Anwendung des Programms B gibt es eine Wahrscheinlichkeit von $1/3$, dass niemand sterben wird und eine Wahrscheinlichkeit von $2/3$, dass 600 Personen sterben werden.

Der Framing-Effekt ist anhand der Ergebnisse deutlich erkennbar: In der Wahlsituation (a) wurde mehrheitlich Programm A bevorzugt (72 %), während in der Wahlsituation (b) überwiegend Programm B gewählt (78 %) wurde (Tversky & Kahneman, 1981). Wie der Beschreibung des Asian Disease Problems entnommen werden kann, sind die Wahlsituationen inhaltlich vollkommen identisch. Es ist aber zu beobachten, dass sich die Präferenzen der Entscheidungstragenden im Hinblick auf die beiden Programme umkehren. Dieses Phänomen wird als Präferenzumkehr bezeichnet (Kühberger, 1998; Tversky & Kahneman, 1981). Wenn sich die Testpersonen in beiden Wahlsituationen mehrheitlich beispielsweise für Programm A entschieden hätten, jedoch in unterschiedlicher Stärke (z. B. a: 90 % und b: 60 %), wäre auch ein Framing-Effekt erkennbar, welcher sich jedoch nicht als Präferenzumkehr, sondern als Präferenzverschiebung darstellt. Da die Entscheidungstragenden beim Asian Disease Problem mit Eintrittswahrscheinlichkeiten konfrontiert werden, handelt es sich bei diesem Entscheidungsproblem um eine Entscheidung unter Risiko.

Framing-Effekte sind jedoch nicht nur auf Entscheidungen unter Risiko beschränkt. Levin et al. (1998) analysierten verschiedene Arten von Framing und entwickelten eine ‚Typologie der Framing-Effekte‘. Demnach lassen sich Framing-Effekte in drei Arten des Framing kategorisieren: Beim Risky-Choice-

KOGNITIVE BIASES

Frametypus	Was wird geframed?	Was wird beeinflusst?
Risky-Choice	Entscheidungen unter Risiko (z. B. Gewinn- versus Verlustwahrscheinlichkeiten)	Risikopräferenzen
Attribute	Bestimmte Merkmale, die ein Objekt oder Ereignis beschreiben (z. B. absolute versus relative Häufigkeiten)	Bewertungen von Objekten oder Ereignissen
Goal	Konsequenzen oder ein impliziertes Ziel einer Entscheidung	Persuasion

Tabelle 3.1: Arten des Framing. Verkürzte Darstellung der Typisierung nach Levin et al. (1998).

Framing (1) werden die Ergebnisse der Wahlalternativen mit verschiedenen Eintrittswahrscheinlichkeiten angegeben, die jeweils unterschiedlich dargestellt werden. Im Zuge eines Attribute-Framing (2) wird ein charakteristisches Merkmal eines Objektes oder Ereignisses unterschiedlich dargestellt. Letztlich wird bei einem Goal-Framing (3) das Ergebnis einer Aktion oder einer Verhaltensweise unterschiedlich dargestellt. Im Folgenden werden die drei Framing-Arten, die in Tabelle 3.1 schematisch zusammengefasst sind, genauer beschrieben und es wird erläutert, wie sie sich voneinander unterscheiden (für einen Literaturüberblick zu den Arten des Framing siehe Levin et al., 1998). Daran anschließend wird das für diese Arbeit relevante Framing beschrieben und in die bestehende Typisierung eingeordnet.

3.2.2 Risky-Choice-Framing

Das Risky-Choice-Framing unterscheidet sich von anderen Arten des Framing in erster Linie darin, dass Entscheidungen unter Risiko in unterschiedlichen Frames dargestellt werden (meist als Gewinn oder Verlust). Demzufolge müssen die Eintrittswahrscheinlichkeiten der Ergebnisse der Wahlalternativen bekannt sein. Das klassische Beispiel für ein Risky-Choice-Framing ist das bereits im vorangegangenen Abschnitt beschriebene Asian Disease Problem.

Das Entscheidungsproblem wird in zwei Frames dargestellt, die sich darin unterscheiden, dass die Handlungsalternativen in einem Frame positiv und im anderen Frame negativ dargestellt werden. Je Frame stehen zwei Handlungsalternativen zur Verfügung: eine riskante und eine sichere Option. Es

konnte gezeigt werden, dass Menschen in Gewinn-Frames versuchen, Risiko zu vermeiden und in Verlust-Frames zur riskanten Option tendieren.

Die Prospect-Theory ist ein bedeutendes deskriptives Modell, das Entscheidungsverhalten bei Entscheidungen unter Risiko beschreibt. Dieses Modell wird oft als Erklärung für Framing-Effekte herangezogen, insbesondere wenn diese aus einem Risky-Choice-Framing resultieren. Ihren Ursprung hat die Prospect-Theory im Jahre 1979. Sie wurde im Verlauf der 1990er Jahre von ihren Autoren Daniel Kahneman und Amos Tversky unter Berücksichtigung von Entscheidungen unter Unsicherheit erweitert (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992). Unter Prospects werden ‚Perspektiven‘ verstanden, die als Handlungsalternativen betrachtet werden können. Entscheidungstragende können in einer Entscheidungssituation also zwischen mindestens zwei Prospects wählen. Kernannahme der Theorie ist, dass die Wahl der Prospects abhängig von der Art der Entscheidungssituation und der Informationspräsentation ist (Mayerl, 2009). Der Nutzen, nach welchem die Prospects bewertet werden, bezieht sich dabei auf Vermögensveränderungen und nicht etwa auf die endgültigen Vermögenszustände. Die Analyse der Ergebnisse von Risky-Choice-Framing-Effekten muss demnach also auf Gewinne und Verluste angewandt werden und nicht auf das Gesamtvermögen (Kahneman & Tversky, 1984). Die Gewinne und Verluste werden dabei als Abweichungen von einem Referenzpunkt bewertet, der von der Art der Darstellung einer Handlungsalternative abhängig sein kann (Laux et al., 2012). Die Prospect-Theory geht davon aus, dass der subjektive Nutzenwert durch eine konkave Funktion der Gewinnhöhe und durch eine konvexe Funktion der Verlusthöhe beschrieben wird. Dies bedeutet beispielsweise, dass die Differenz des subjektiven Nutzens zwischen einem Verlust von 200 Dollar und einem Verlust von 100 Dollar schwerer wiegt als die Differenz des subjektiven Nutzens zwischen einem Verlust von 1.200 Dollar und einem Verlust von 1.100 Dollar (Kahneman & Tversky, 1984). Daraus ergibt sich eine Wertfunktion, die über Gewinne und Verluste definiert ist und für Verluste eine stärkere Steigung aufweist als für Gewinne (siehe Abbildung 3.1).

Die unterschiedliche Steigung der Funktion soll eine Eigenschaft kennzeichnen, die als Verlustaversion bezeichnet wird. Damit ist gemeint, dass die Abneigung gegen einen Verlust einer bestimmten Summe größer ist als die Vorfreude auf den Gewinn derselben Summe. Die Verlustaversion erklärt, warum z. B. aus einer Stichprobe von Studenten die meisten Personen keine 10 Dollar auf einen fairen Münzwurf setzen würden, wenn der Gewinn geringer als 30 Dollar ist (risikoaverses Verhalten; Kahneman & Tversky, 1984). Dieser

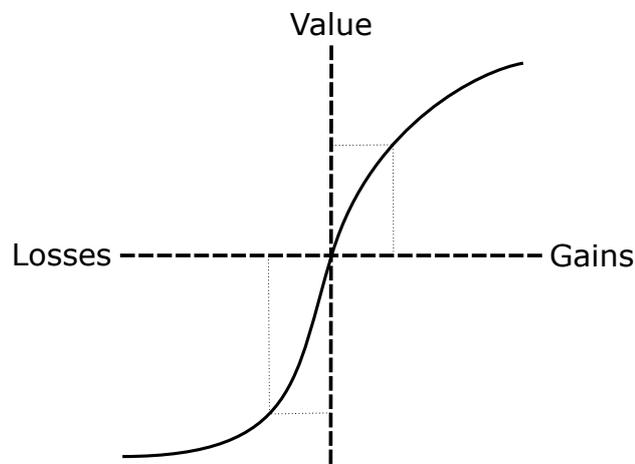


Abbildung 3.1: Prospect-Theory: Eine hypothetische Wertfunktion. Angepasste Darstellung aus Kahneman & Tversky (1979).

Risikoaversion im Gewinnbereich der Funktion steht eine Risikobereitschaft im Verlustbereich gegenüber. Demnach handeln Personen bei Verlusten eher risikofreudig, während sie bei Gewinnen zur Risikoaversion neigen. Mit der Prospect-Theory lassen sich Framing-Effekte erklären, wenn ein Risky-Choice-Framing angewandt wurde, wie zum Beispiel beim Experiment zum Asian Disease Problem, in dem die Testpersonen im Gewinn-Frame eher zur sicheren Option (Programm A) und im Verlust-Frame eher zu riskanten Option (Programm B) tendierten. Anhand der Wertfunktion der Prospect-Theory kann nun beispielsweise ermittelt werden, wie hoch die erwartete Anzahl der überlebenden bzw. sterbenden Personen in den Handlungsoptionen sein müsste, damit die Entscheidung der Testpersonen zwischen der sicheren und der riskanten Option in beiden Frames gleich ist.

Zwar konnte nicht in allen Untersuchungen zum Risky-Choice-Framing ein Framing-Effekt nachgewiesen werden, doch die Tendenz zur Risikoaversion bei möglichem Gewinn und zur Risikobereitschaft bei drohendem Verlust, ist bei vielen Erhebungen in Form einer Präferenzumkehr oder einer Präferenzverschiebung zu beobachten (vgl. Levin et al., 1998).

3.2.3 Attribute-Framing

Gegenstand des Attribute-Framing ist ein Merkmal oder ein bestimmtes Attribut, das ein Objekt oder ein Ereignis charakterisiert. Der Kontext und die Informationen, die eine rezipierende Person erhält, bleiben unverändert. Im

Vergleich zum Risky-Choice-Framing fordert das Attribute-Framing auch keine Eintrittswahrscheinlichkeiten der Antwortmöglichkeiten. Eine entscheidungstragende Person muss sich anhand der vorliegenden Information zwischen mindestens zwei Handlungsalternativen entscheiden. Ein gängiges Beispiel lässt sich in vielen deutschen Supermärkten finden. Die Grundpreisverordnung verlangt, dass für ein Produkt immer der Grundpreis (Preis pro Mengeneinheit) mit angegeben wird. Bei Produkten gleicher Art, mit unterschiedlicher Inhaltsmenge und ggf. von unterschiedlichen Herstellern, wird also der absolute Preis dieser Produkte auch immer relativ zum Grundpreis dargestellt. Oft wird die Vergleichbarkeit aber beeinflusst, indem als Referenz bei der einen Produktvariante (meist bei der günstigeren) der Grundpreis pro Kilogramm und bei der anderen Produktvariante, der Grundpreis pro 100 Gramm abgebildet wird.

Ein weiteres Beispiel ist eine Untersuchung von Konsumentenverhalten von Levin & Gaeth (1988). Dabei sollten Testpersonen die Qualität von Hackfleisch anhand des Geschmacks und einer verbalen Beschreibung eines Attributs einschätzen. Das Fleisch wurde dabei entweder als „75 % mageres Hackfleisch“ oder als „25 % fetthaltiges Hackfleisch“ beschrieben. Die Fleischqualität wurde im Frame „75 % mager“ als hochwertiger eingeschätzt als im Frame „25 % fetthaltig“ (Framing-Effekt).

Verschiedene Studien zum Attribute-Framing berichten häufig sich ähnelnde Ergebnisse. So führt ein positives Framing der Attribute durchweg zu positiveren Bewertungen als ein negatives Framing (vgl. Levin et al., 1998). Die unterschiedliche Darstellung eines Attributs impliziert allerdings nicht, dass zwingend ein positives und ein negatives Framing notwendig ist. Die Eigenschaften des Attribute-Framing bei Framing-Effekten mit Wertigkeit, also ‚valence framing effects‘ (Levin et al., 1998), können im Prinzip auch auf andere Entscheidungstypen innerhalb des Attribute-Framing übertragen werden. So lassen sich Unterschiede beispielsweise in absoluten und in relativen Zahlen darstellen. Dies wäre ein Attribute-Framing ohne Wertung (z. B. Wahlbeteiligung: 76 % versus 46,88 Millionen Personen²).

Attribute-Framing-Effekte und Risky-Choice-Framing-Effekte können nicht mit demselben Modell erklärt werden, da beim Attribute-Framing nur ein kleines Detail verändert wird, beim Risky-Choice-Framing hingegen eine Reihe von Optionen (Levin et al., 1998). Zudem führen die beiden Framing-Arten konsequent zu unterschiedlichen Ergebnissen, sodass eine generelle Erklärung mit der Prospect-Theory letztlich nicht realisierbar ist (Levin et al.,

²Ausgehend von 61,69 Millionen wahlberechtigten Personen.

KOGNITIVE BIASES

1998; van Schie & van der Pligt, 1995). Wie bereits beschrieben, bewirkt ein positives Attribute-Framing eine größere Befürwortung als eine negative Darstellung. Levin & Gaeth (1988) bieten als Erklärungsansatz an, dass dieses Phänomen mit der Wahrnehmungsweise bestimmter Informationen zusammenhängt. Ist eine solche Information positiv oder negativ beschrieben, so wirkt sich die Konnotation relativ auf die Wahrnehmung aus. Dabei werden mit der positiven Beschreibung bei der rezipierenden Person Assoziationen mit positiven Erinnerungen hervorgerufen, während ein negatives Framing die Neigung zu Assoziationen mit negativen Erinnerungen begünstigt.

3.2.4 Goal-Framing

Im Zuge eines Goal-Framing werden nicht die der Entscheidung zu Grunde liegenden Informationen unterschiedlich dargestellt, sondern die Konsequenzen einer Handlung oder eines Verhaltens. Dabei werden die Vorteile oder Gewinne in einem positiven Frame und die Nachteile oder Verluste in einem negativen Frame hervorgehoben (Levin et al., 1998). Im positiven Frame werden dabei die positiven Konsequenzen einer bestimmten Handlung präsentiert (Handlung X_{pos} führt zum Erhalt eines Gewinns), während im negativen Frame die Vermeidung von negativen Konsequenzen derselben Handlung im Mittelpunkt stehen (Handlung X_{neg} führt zur Vermeidung eines Verlusts). Ein positives Goal-Framing ist beispielsweise die Formulierung, einer Arbeitskraft 10 Euro Grundgehalt pro Arbeitsstunde zu bezahlen, ihr aber einen Bonus von weiteren 2 Euro pro Stunde auszuzahlen, wenn sie ein bestimmtes Ziel erfüllt. Das negative Pendant zu diesem Beispiel ist, einer Arbeitskraft 12 Euro pro Stunde zu bezahlen, ihr aber 2 Euro vom Stundenlohn abzuziehen, wenn sie ein bestimmtes Ziel nicht erreicht. Das Ergebnis bei beiden Formulierungen wäre, dass eine Arbeitskraft 10 Euro Stundenlohn erhält, wenn sie ein gesetztes Ziel nicht erreicht und 12 Euro, wenn sie das Ziel erreicht. Jedoch deutet eine Studie von Hannan et al. (2005) an, dass Angestellte die positiv formulierte Variante in derartigen Arbeitsverträgen bevorzugen. Am häufigsten wurde eine Variante des Goal-Framing untersucht, in welcher der positive Frame als ‚zu erhaltender Gewinn‘ und der negative Frame als ‚zu erleidender Verlust‘ kommuniziert wurde. Denkbar wären aber auch andere positive oder negative Formulierungen wie z. B. ‚Verlust vermeiden‘ und ‚Gewinn verfehlen‘ (Levin et al., 1998).

Um Goal-Framing-Effekte zu erklären wird häufig auf die Prospect-Theory zurückgegriffen. Jedoch sind beim Goal-Framing die Handlungsoptionen

nicht direkt mit Angaben von Risiken verknüpft, sodass bei einer Interpretation anhand des Erklärungsmodells der Prospect-Theory, die Risikohöhe der Handlungskonsequenzen aus Sicht der rezipierenden Personen subjektiv eingeschätzt werden muss (Levin et al., 1998). Eine plausiblere Erklärung liefert die Annahme, dass der Verarbeitung von Informationen grundsätzlich eine negativ geprägte Befangenheit zu Grunde liegt, weshalb negative Mitteilungen eine stärkere Wirkung auf die Beurteilung haben als positive Informationen (Meyerowitz & Chaiken, 1987). Hier lassen sich Parallelen zur Prospect-Theory erkennen, bei der, wie beschrieben, Verluste ebenfalls stärker gewichtet werden als Gewinne. Dabei unterscheiden sich Goal-Framing und Risky-Choice-Framing nicht in der Steigung der Funktion, wohl aber in ihrer Form (konkav im Verlustbereich und konvex im Gewinnbereich). Dies würde bedeuten, dass die Verlustaversion auch bei fehlenden Angaben von Wahrscheinlichkeiten in Erscheinung treten kann. Die stärkere Wirkung von negativen Informationen als Grundlage für Entscheidungen unter Risiko oder ohne Risiko, konnte wiederholt nachgewiesen werden (für einen Überblick siehe Levin et al., 1998).

3.2.5 Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation

Von besonderer Bedeutung im Kontext dieser Arbeit ist das Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation. Wie in Abschnitt 2.1 ausgeführt wurde, führt die Verteilung von Ressourcen auf Basis verschiedener Prinzipien der Verteilungsgerechtigkeit zu unterschiedlichen Ergebnissen. Zu verteilende Ressourcen müssen dabei jedoch nicht zwingend einen positiven Wert annehmen, wie z. B. die Verteilung von Sozialleistungen an (bedürftige) Bürger. Eine Verteilung von Ressourcen mit negativen Werten ist ebenfalls möglich, z. B. die Verteilung der Steuerlast an Bürger. Törnblom (1988) setzte sich mit der positiven und negativen Darstellung von Ressourcenverteilungen auseinander und entwickelte ein Framework, das den positiven und negativen Verteilungsprozess von Ressourcen bezogen auf das Ergebnis einer Verteilung beschreibt. Dieses Framework besteht aus vier Sektionen: Das Allokationsvorzeichen (1) kann positiv oder negativ sein. Wie oben erwähnt, bedeutet das, dass die zu verteilende Ressource einen negativen oder positiven Wert annehmen kann. Weiter kann die Art, die Absicht oder der Gegenstand der Allokation unterschiedliche Formen annehmen (2), wobei diese vom Grund der Verteilung (warum wird etwas verteilt?) bzw. der Motivation der ressourcenverteilenden Entität abhängt. Die Formen werden bei positivem und

KOGNITIVE BIASES

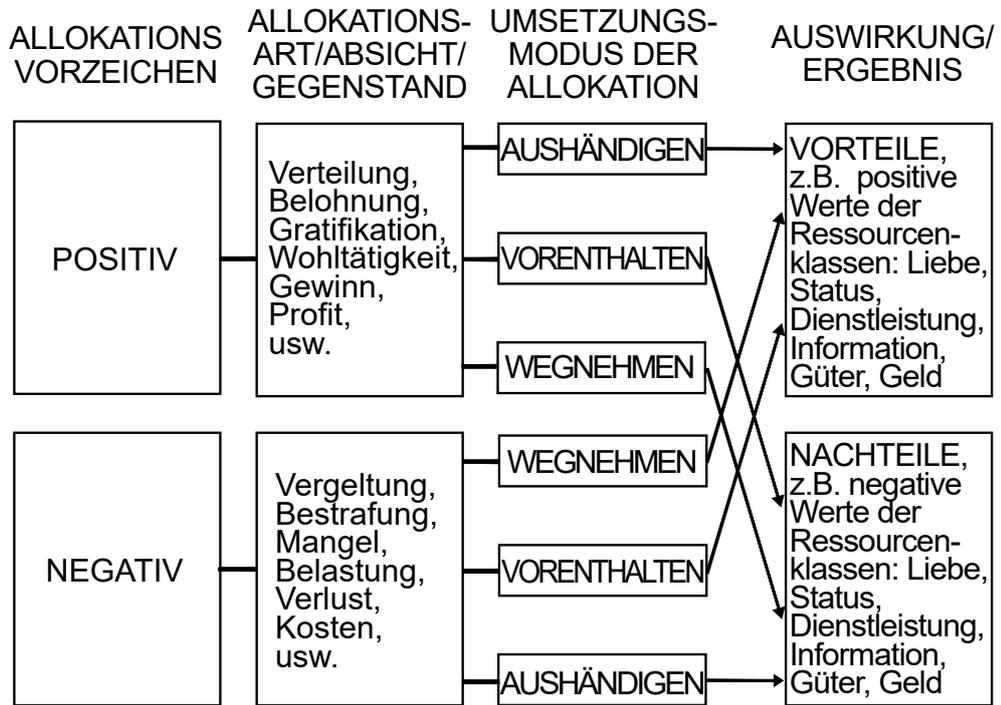


Abbildung 3.2: Framework für negative und positive Verteilungsergebnisse (übersetzt aus Törnblom, 1988)

negativem Vorzeichen antonym verwendet (z. B. belohnen – bestrafen, gewinnen – verlieren). Der Umsetzungsmodus der Allokation (3) kann, dem Framework zufolge, die Dimensionen ‚aushändigen‘ (‚delivering‘), ‚vorenthalten‘ (‚withholding‘) und ‚wegnehmen‘ (‚withdrawing‘) annehmen. Je nach Modus wird eine zu verteilende Ressource den Empfängern ausgehändigt (d. h. transferiert, gegeben, übertragen o. ä.), den Empfängern vorenthalten (d. h., das Aushändigen einer verteilbaren Ressource wird unterlassen) oder den Empfängern weggenommen (d. h., die Ressource steht im Besitz der Empfänger und wird daraus entfernt bzw. eingezogen). In Abhängigkeit vom Vorzeichen der Allokation wirken sich die verschiedenen Umsetzungsmodi dann entsprechend auf die Verteilungsergebnisse (4) aus, die sich als Vorteile (‚Benefits‘) oder Nachteile (‚Harms‘) darstellen und sowohl von materieller (z. B. Geld) als auch immaterieller (z. B. Status) Gestalt sein können (siehe Abbildung 3.2).

Sozialleistungen und Steuerlast lassen sich im Framework dabei z. B. wie folgt darstellen: Sozialleistungen haben für eine bedürftige Person ein posi-

ves Vorzeichen. Der Allokationsgegenstand ist als Wohltätigkeit oder Gewinn (z. B. Geld, Mietzahlungen, etc.) einzuordnen, die der bedürftigen Person ausgehändigt werden, die daraus einen Vorteil erlangt. Die Steuerlast hat für eine nicht-bedürftige Person ein negatives Vorzeichen, da es sich dabei um einen negativen Wert (Verlust als Abgabe vom Bruttolohn) handelt. Die Steuerlast wird der nicht-bedürftigen Person ausgehändigt, die dadurch einen Nachteil, bezogen auf den Nettolohn, erlangt (Vorteile der Steuerzahlungen z. B. durch die Mitbenutzung der mit Steuergeldern finanzierten Infrastruktur des Staates, werden in diesem Beispiel nicht berücksichtigt). Wie Abbildung 3.2 zeigt, können diese Prozesse nun unterschiedlich dargestellt, also in unterschiedlichen Frames präsentiert werden. So könnte die Zahlung von Sozialleistungen alternativ auch mit negativem Vorzeichen als das Wegnehmen einer Belastung und die Steuerlast mit positivem Vorzeichen als das Wegnehmen eines Gewinns ‚geframed‘ werden. Die Auswirkungen bzw. das Ergebnis ist für die jeweilige Person als Vorteil bzw. Nachteil entsprechend identisch.

Das Framework wurde von Törnblom & Ahlin (1998) schließlich experimentell getestet. In der Studie wurde die empfundene Gerechtigkeit zu den drei Verteilungsprinzipien, nach Bedarf, Gleichheit und Verdienst in einem 2×2 Framing (positiv, negativ \times abgeben, zurückhalten) gemessen. Dabei zeigte sich, dass die positive und negative Präsentation des Verteilungsergebnisses zwar Auswirkungen auf die Präferenz zu einem der Verteilungsprinzipien hat, diese aber vom Umsetzungsmodus der Allokation abhängt.

Obwohl das Framework von Törnblom (1988) offensichtlich ein Framing von Allokationsprozessen beschreibt und das experimentelle Setup von Törnblom & Ahlin (1998) Framing instrumentalisiert und auch Framing-Effekte aufzeigt, wird dies an keiner Stelle als Framing bezeichnet und auch die Literatur zu Framing und Framing-Effekten wird nicht zitiert (Diederich, 2020).

Dieser Bezug wird erst von Gamliel & Peer (2006) hergestellt. In einer Studie zur Verteilung von bestimmten Gütern an Mitarbeiter eines Unternehmens, wurde die Präferenz für verschiedene Verteilungsprinzipien (Verteilung nach Fähigkeit, Leistung, Dienstalter, Bedarf oder Gleichverteilung) unter Berücksichtigung des Frameworks von Törnblom (1988) untersucht. Es zeigte sich, dass sich die Präferenz für einige Verteilungsprinzipien vom Framing (positiv versus negativ) des Entscheidungsproblems abhängt (Framing-Effekt). Im Experiment variierten jedoch die für die Frames verwendeten Umsetzungsmodi der Allokation (verteilen und zurückhalten). Bei welchen der Verteilungsprinzipien Framing-Effekte gefunden werden konnten, hing von den im Framing verwendeten Umsetzungsmodi der Allokation ab. Demnach hat die Darstel-

KOGNITIVE BIASES

lung der Art und Weise wie eine Verteilung letztendlich umgesetzt wird, einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. Insofern macht es einen Unterschied in der (Gerechtigkeits-) Wahrnehmung, ob beispielsweise ein bestimmtes Verteilungsergebnis durch das Vorenthalten/Wegnehmen von negativen Ressourcen (z. B. Ausgabenvermeidung/externe Kostenübernahme) oder durch das Zubringen von positiven Ressourcen (z. B. externe Spenden, Zahlungen) erreicht wird.

Wie im Framework von Törnblom (1988) deutlich wird, kann der Umsetzungsmodus der Allokation unterschiedlich dargestellt werden. Unabhängig von der Darstellungsweise führt dies zu identischen Ergebnissen (siehe Abbildung 3.2). Es findet also weder ein Framing von Entscheidungen unter Risiko (Risky-Choice-Framing) noch ein Framing der Konsequenzen der Verteilung (Goal-Framing) statt. Der in Tabelle 3.1 dargestellten Typologie von Levin et al. (1998) zufolge, lässt sich das Framing des Umsetzungsmodus der Allokation demnach als Attribute-Framing typisieren.

In dieser Arbeit soll das Framing eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft mit einem Framing des Umsetzungsmodus der Allokation umgesetzt werden. Dafür wird eine Verteilung von Ressourcen mit positiven Vorzeichen in einem Frame mit dem Umsetzungsmodus ‚Wegnehmen‘ und im anderen Frame mit dem Modus ‚Vorenthalten‘ dargestellt. Der unrechtmäßige Bezug von Sozialleistungen stellt demnach das (unrechtmäßige) Wegnehmen von Wohltätigkeit oder auch Gewinn dar und das Nichtzahlen von verpflichtenden Steuern wird als (unrechtmäßiges) Vorenthalten von Gewinn präsentiert. In beiden Fällen hat der Betrug einen Nachteil für die Solidargemeinschaft zur Konsequenz. Der gleichzeitig erlangte Vorteil für die betrügende Person stellt ein Soziales Dilemma dar, was bei der Analyse der Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft zusätzlich berücksichtigt werden muss.

3.2.6 Framing von Sozialen Dilemmata

Der Umsetzungsmodus von geteilten Ressourcen innerhalb einer Gemeinschaft durch vorenthalten oder wegnehmen von Ressourcen spielt insbesondere im Zusammenhang mit Sozialen Dilemmata eine Rolle. Das Dilemma bei Sozialen Dilemmata besteht darin, dass die Handlung eines Individuums, das einer Gemeinschaft angehört, zwar das Individuum besser, jedoch die gesamte Gemeinschaft schlechter stellt (Kollock, 1998). Dabei sind Soziale Dilemmata nach Dawes (1980) durch zwei Eigenschaften gekennzeichnet: (1) Der Vorteil eines jeden Individuums ist bei egoistischem Verhalten höher als bei

kooperativem Verhalten, unabhängig vom Verhalten anderer Individuen der Gemeinschaft. (2) Alle Individuen der Gemeinschaft erhalten einen geringeren Vorteil, wenn alle Individuen egoistisch agieren, als wenn alle kooperativ handeln würden. Klassische Beispiele für Soziale Dilemmata sind das bekannte Gefangenendilemma („Two-Person Dilemma“), das Öffentliche-Gut-Dilemma oder das Gemeinschafts-Dilemma („N-Person Dilemmas“). Detaillierte Beschreibungen dieser und weiterer Beispiele finden sich z. B. bei Balliet et al. (2009), Dawes (1980), Dawes et al. (1974), Hardin (1968) oder Kollock (1998).

In der sozialpsychologischen Literatur wurde das Framing von Sozialen Dilemmata, das Levin et al. (1998) zufolge dem Goal-Framing zuzuordnen ist, in der Vergangenheit insbesondere mit sogenannten „Give-Some“ (basierend auf Bonacich, 1972) oder „Take-Some“ (analog zu der „decision to pollute“ in Dawes et al., 1974) Experimenten untersucht, bei denen die Testpersonen in einem konstruierten Sozialen Dilemma entscheiden müssen, ob sie sich kooperativ oder eigennützig verhalten. Das Framing dieser beiden Varianten besteht darin, dass die Testpersonen beim Give-Some-Dilemma mit einer bestimmten Menge einer Ressource ausgestattet werden, von der sie basierend auf ihren Entscheidungen im Laufe des Experiments Teile an eine andere Person („Two-Person Dilemma“) bzw. eine Gruppe/Gemeinschaft („N-Person Dilemma“) abgegeben müssen, während im Frame des Take-Some-Dilemma keine Grundausstattung existiert und eine Menge einer Ressource angesammelt werden muss. McCusker & Carnevale (1995) nennen als Beispiel für einen Give-Some-Frame ein Öffentliches-Gut-Dilemma, in welchem ein Individuum etwas abgibt, um einen zukünftigen (möglicherweise ungewissen) Nutzen zu generieren und als Beispiel für einen Take-Some-Frame ein Gemeinschafts-Dilemma, bei welchem ein Individuum darüber entscheiden muss, wie viel einer Ressource es nimmt. In Anlehnung an die bestehende Framing-Literatur ist eine Bezeichnung des Give-Some-Frame als Verlust-Frame und des Take-Some-Frame als Gewinn-Frame geläufig (siehe z. B. Balliet et al., 2009; Brewer & Kramer, 1986; De Dreu & McCusker, 1997; McCusker & Carnevale, 1995). Dabei wird unter Berücksichtigung der theoretischen Ausführungen zur Prospect-Theory (Kahneman & Tversky, 1979) davon ausgegangen, dass Verluste bei einer Entscheidung schwerer wiegen als Gewinne. Demzufolge sollte die Bereitschaft zur Kooperation in Give-Some-Dilemmas (Loss-Frame) geringer sein als in Take-Some-Dilemmas (Gain-Frame). In diesem Zusammenhang haben z. B. Brewer & Kramer (1986); De Dreu & McCusker (1997) und McCusker & Carnevale (1995) mit experimentellen Studien aufzeigen können, dass das Verhalten der beteiligten Testpersonen in einer Abhängigkeit zum

KOGNITIVE BIASES

Framing steht und dass diese mit der Prospect-Theory beschrieben werden kann. Ferner bezeichnen McCusker & Carnevale (1995) Framing und Loss-aversion als wichtige Faktoren im Kontext mit Sozialen Dilemmata („resource dilemmas“). Andere Studien konnten keine Framing-Effekte in diesem Zusammenhang identifizieren (Aquino et al., 1992; Fleishman, 1988). Aquino et al. (1992) führen dies auf ihr experimentelles Design zurück. Sie geben u. a. an, dass das Framing in ihrem Experiment zu unschwellig formuliert wurde und es im Vergleich zu Brewer & Kramer (1986) zu wenig Messwiederholungen gab, um Framing-Effekte beobachten zu können.

Im Kontext der Fragestellung dieser Arbeit ist jedoch nicht das eigentliche Verhalten von Personen in Give-Some bzw. Take-Some-Dilemmata von Interesse, sondern wie dieses Verhalten bewertet wird. Dabei kann ein Betrug durch das Wegnehmen von Ressourcen einem Take-Some-Dilemma und ein Betrug durch das Vorenthalten von Ressourcen einem Give-Some-Dilemma zugeordnet werden. In diesem Zusammenhang stellt die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft in Abhängigkeit von der Darstellung in einem Give-Some-Frame oder in einem Take-Some-Frame eine Forschungslücke dar.

3.2.7 Framing des Betrugs an einer Solidargemeinschaft

Die Literatur zum Framing des Betrugs an einer Solidargemeinschaft wurde in Abschnitt 2.3.3 bereits zusammengefasst. An dieser Stelle soll jedoch noch einmal detaillierter auf die Studie von Cullis et al. (2015) eingegangen werden. Wie bereits beschrieben, wurde die Haltung von Personen zu Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch untersucht. Ein Ziel der Studie war es zudem, einen möglichen Unterschied in der Haltung zu diesen Betrugsarten mit der Prospect-Theory zu erklären. In Anlehnung an Halla & Schneider (2014) gingen Cullis et al. von neoklassischen ökonomischen Theorien aus, denen zufolge ein Betrug durch Steuerhinterziehung und ein Betrug durch Sozialleistungsmissbrauch nahezu identisch sind. Die Ergebnisse zeigen, dass betrügendes Verhalten im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch eher als falsch bewertet wird als im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung. Cullis et al. sehen es in Anbetracht der Ergebnisse ihrer Studie als erwiesen an, dass der subjektive Wert eines Verlustes durch Sozialleistungsmissbrauch höher ist als der Verlust durch Steuerhinterziehung. Demnach ließe sich die unterschiedliche Haltung zu Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch mit der Prospect-Theory erklären. Es muss jedoch angemerkt werden, dass Cullis et al. die Darstellung eines Betrugs durch Steuerhinterziehung

bzw. Sozialleistungsmissbrauch offensichtlich als Framing interpretieren, es aber an keiner Stelle als ein solches bezeichnen.

3.2.8 Zusammenfassung

Als Framing wird die unterschiedliche Darstellung ein und desselben Entscheidungsproblems bezeichnet. So können die Handlungsoptionen beispielsweise negativ oder auch positiv beschrieben werden. Nach dem normativen Prinzip der Beschreibungsinvarianz darf die Wahl der Handlungsalternative nicht von der Art der Darstellung abhängen. Bei einem Verstoß gegen dieses Prinzip liegt in diesem Zusammenhang ein Framing-Effekt vor. In Anlehnung an Levin et al. (1998) wurde eine Typologie des Framing beschrieben, wonach sich verschiedene Framing-Arten in drei Kategorien einteilen lassen. Als Kategorien dienen dabei das Risky-Choice-Framing bei Entscheidungen unter Risiko, das Attribute-Framing, bei dem lediglich ein Attribut unterschiedlich dargestellt wird und das Goal Framing, im Zuge dessen die Konsequenzen einer Entscheidung geframed werden. Zudem wurden das für diese Arbeit relevante Framing des Umsetzungsmodus einer Allokations beschrieben, bei welchem der Modus einer Verteilung von Ressourcen unterschiedlich dargestellt wird. Auf den Betrug an einer Solidargemeinschaft bezogen kann der Umsetzungsmodus eines Betrugs durch unrechtmäßiges wegnehmen bzw. unrechtmäßiges vorenthalten von Ressourcen präsentiert werden. Es handelt sich bei diesem Framing demnach um ein Attribute-Framing. Des Weiteren spielt hier das Framing von Sozialen Dilemmata eine Rolle, bei welchem die Art der sozialen Situation in unterschiedlichen Frames präsentiert wird. Der Betrug an der Solidargemeinschaft stellt dabei ein Soziales Dilemma dar, das sich durch das Wegnehmen von Ressourcen als Take-Some-Dilemma und durch das Vorenthalten von Ressourcen als Give-Some-Dilemma kennzeichnen lässt. Ferner wurde ein Ansatz angedeutet, der die Möglichkeit bietet, eine unterschiedliche Bewertung des Betrugs durch Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch durch die Prospect-Theory zu erklären. Insgesamt ist der Framing-Effekt ein sehr robuster Kognitiver Bias, dessen Einfluss auf das Urteils- und Entscheidungsverhalten durch wissenschaftliche Untersuchungen wiederholt nachgewiesen wurde.

3.3 Priming

Medien dienen als Informationsquelle für Menschen. Die Informationen werden z. B. über Printmedien (Zeitungen, Magazine, Zeitschriften, etc.), über das Fernsehen oder nicht zuletzt über das Internet an die Menschen getragen. In dieser Arbeit wird davon ausgegangen, dass sich eine Information, die eine Person über die Medien erhält, als ein Prime darstellen und somit die individuellen Einstellungen und Bewertungen im Kontext dieser Information beeinflussen kann. Grundsätzlich ist mit einem Prime ein ‚Vorreiz‘ gemeint (Solso & Reiss, 2005), der auf unterschiedliche Weise dargeboten werden kann. Priming bezeichnet dabei ein Verfahren (eine Art Voraktivierung), bei welchem ein bestimmter Reiz von einem vorangehenden Reiz in irgendeiner Weise beeinflusst wird (Tulving & Schacter, 1990). Beispielsweise wird ein Gegenstand (z. B. ein Brot), der als Abbildung nur für eine kurze Zeitspanne (20 – 120 ms) präsentiert wurde, häufiger erkannt, wenn die rezipierende Person zuvor ein Priming in Form eines kontextbezogenen Szenarios (z. B. Abbildung einer Küche) erhalten hat (Palmer, 1975). Die Verwendung von Priming als Verfahren in Experimenten ist in der Psychologie keineswegs neu. Einfache Varianten lassen sich bereits in Experimenten des frühen 19. Jahrhunderts finden (vgl. Solso & Reiss, 2005). Der Begriff des Priming tritt in diesem Kontext allerdings erst Mitte des 20. Jahrhunderts in Erscheinung (z. B. Lashley, 1951; vgl. Bargh, 2014). Zu dieser Zeit wurde zuerst in Studien von Storms (1957, 1958) über den Priming-Effekt im Zusammenhang mit der Gedächtnis- bzw. Lernpsychologie berichtet (vgl. Cofer, 1967). Die Untersuchung des Priming weitete sich jedoch innerhalb des folgenden Jahrzehnts auf weitere Forschungsfelder, wie z. B. die Wahrnehmungspsychologie (siehe z. B. Winnick & Daniel, 1970) oder die Sozialpsychologie (siehe z. B. Brock, 1967; Higgins et al., 1977) aus. Seither wurde Priming mit verschiedenen Studien zu diversen Forschungsthemen wissenschaftlich untersucht, wobei Priming auf unterschiedlichste Art experimentell instrumentalisiert wurde. Im Zuge dieser vielfältigen Studien, haben sich verschiedene Arten des Priming herauskristallisiert, die entsprechend kategorisiert werden können. Zunächst können die verschiedenen Arten des Primings nach folgenden Merkmalen unterschieden werden.

Die Unterscheidung zwischen *positivem und negativem Priming* hängt prinzipiell davon ab, ob der Priming-Effekt die Verarbeitung des Zielreizes beschleunigt und/oder verbessert (positiv) oder verlangsamt und/oder fehleranfälliger (negativ) macht (Mayr & Buchner, 2007).

Des Weiteren kann zwischen *Wahrnehmungs- und konzeptionellem Priming* (auch direktes und indirektes Priming genannt) unterschieden werden. Ein Priming, das auf Wahrnehmung basiert, stellt einen Reiz als Prime dar, den die rezipierende Person beispielsweise optisch wahrnimmt, wie etwa die Form eines Objektes, mit der die Form des Objektes im Zielreiz assoziiert wird (siehe z. B. Biederman & Cooper, 1992). Konzeptionelles Priming zeichnet sich weniger durch die optische Wahrnehmung aus, als vielmehr durch die inhaltliche (im Sinne von Bedeutung) Assoziation des Prime mit dem Zielreiz. Beispielsweise könnte die Darbietung des Wortes ‚Milch‘ ein konzeptionelles Priming für das Erkennen des Wortes ‚Kuh‘ als Zielreiz sein (siehe z. B. Keane et al., 1991 oder auch Palmer, 1975).

Außerdem gibt es eine Unterscheidung zwischen *subliminalem und supraliminalem Priming*. Während ein supraliminaler Prime von der rezipierenden Person bewusst wahrgenommen wird, liegt ein subliminaler Prime unterhalb der Schwelle bewussten Wahrnehmens (Solso & Reiss, 2005). Obwohl ein subliminales Priming nicht bewusst wahrgenommen wird, hat es unter bestimmten Bedingungen einen Effekt auf die Reaktion der Testpersonen (siehe z. B. Eimer & Schlaghecken, 2003). Subliminales Priming erfordert jedoch die Präsentationsdauer eines Reizes, die zumindest noch eine neuronale Aktivität auslöst. Subliminale Primings unterhalb dieser Schwelle können keinen Effekt hervorrufen (Solso & Reiss, 2005).

Im nächsten Abschnitt werden exkursartig einige Möglichkeiten (Arten) des Priming kurz erläutert. Dabei handelt es sich um diejenigen Primingarten, denen in der Vergangenheit großes Forschungsinteresse entgegengebracht wurde. Eine umfangreichere Ausführung wird dem Medienpriming gewidmet, da dieses im Kontext dieser Arbeit von besonderer Relevanz ist.

3.3.1 Arten des Priming

Zu den Arten des Priming können das Semantische Priming, das Affektive Priming, das Assoziative Priming, das Maskierte Priming („Masked Priming“), das Reaktionspriming („Response Priming“) sowie das Medienpriming gezählt werden.

Beim *Semantischen Priming* wird angenommen, dass ein bestimmtes Wort besser bzw. schneller erkannt wird, wenn diesem ein Wort von ähnlicher Bedeutung als kurzer Reiz vorangeht (Higgins et al., 1985; Solso & Reiss, 2005). Demnach würde beispielsweise das Wort ‚HUND‘ schneller erkannt werden, wenn der rezipierenden Person zuvor das Wort ‚PUDEL‘ als Priming präsent

KOGNITIVE BIASES

tiert würde. Verschiedene Untersuchungen dazu haben einen positiven Effekt von Priming auf die Geschwindigkeit der Benennung oder Klassifizierung von Worten gefunden (z. B. Forbach et al., 1974; Neely, 1977). Eine Meta-Analyse von 26 Studien zum Semantischen Priming (Lucas, 2000) konnte aufzeigen, dass Semantisches Priming (ohne Assoziation) zu Priming-Effekten führt.

Beim *Assoziativen Priming* wird eine Assoziation des Prime mit dem Zielreiz vorausgesetzt. Diese muss jedoch nicht zwingend mit einem Wort von ähnlicher Bedeutung hergestellt werden. Vielmehr muss der Prime z. B. ein mit dem Zielbegriff assoziiertes Wort sein. Demzufolge würde das Wort ‚HUND‘ nicht nur schneller erkannt werden, wenn das Wort ‚PUDEL‘ als Priming präsentiert wird, sondern auch bei einem Priming mit dem Wort ‚KATZE‘ (Matsukawa et al., 2005). Die bereits erwähnte Meta-Analyse von Lucas (2000) berücksichtigte zusätzlich zu den Studien zum Semantischen Priming auch 20 Studien zum Assoziativen Priming. Das Ergebnis zeigte stärkere Effekte beim Assoziativen Priming als beim Semantische Priming.

Durch *Affektives Priming* werden mit der Präsentation eines Prime Emotionen ausgelöst, die von der rezipierenden Person mit dem Zielreiz assoziiert werden. Diese Assoziation beschleunigt und präzisiert die Verarbeitung des Zielreizes (Klauer & Musch, 2003). Demzufolge kann beispielsweise ein Priming in Form von Wörtern wie ‚WÄRME‘ oder ‚SONNENSCHNEIN‘ die Verarbeitung des Wortes ‚LIEBE‘ eher erleichtern als z. B. ein Priming mit dem Wort ‚TOD‘. Eine der ersten Studien zu Affektivem Priming stammt von Fazio et al. (1986), weitere Studien folgten (für einen Überblick siehe Klauer & Musch, 2003).

Mit *Reaktionspriming* („*Response Priming*“) ist ein Priming gemeint, bei welchem der Prime die Verarbeitung eines Zielreizes unmittelbar vor der Verarbeitung beeinflusst. Dabei ist die Zeitspanne zwischen Beginn des Prime und Beginn des Zielreizes („stimulus-onset asynchrony“; SOA) entsprechend gering, z. B. < 100 ms (siehe z. B. Vorberg et al., 2003). Dabei können beispielsweise Prime und Zielreiz Pfeile sein, die entweder in dieselbe Richtung (Prime und Zielreiz sind kongruent) oder in unterschiedliche Richtungen (inkongruent) zeigen. Die Aufgabe der Testpersonen im Experiment von Vorberg et al. (2003) war es, zu bestimmen, ob Prime und Zielreiz kongruent oder inkongruent waren. Dabei zeigt sich, dass die Reaktionszeit der Testpersonen bei Kongruenz mit steigender SOA abnimmt und bei Inkongruenz zunimmt. Response Priming wurde in zahlreichen Studien untersucht (für einen Überblick siehe z. B. Kiesel et al., 2007; Schmidt et al., 2011).

Eine weitere Möglichkeit des Priming ist das *Maskierte Priming* („*Masked Priming*“). Dabei wird der Prime, der dem Zielreiz vorangeht nur in einem sehr kurzen Zeitintervall präsentiert (50 – 60 ms). Der Prime ist dabei direkt vor und nach der Präsentation maskiert (Forster, 1998). Dies bedeutet, dass dem Prime, beispielsweise ein Wort (z. B. ‚PUDEL‘), unmittelbar eine Maske (z. B. ‚XXXXX‘) vorausgeht bzw. folgt, bevor der Zielreiz einsetzt. Im Beispiel der Pfeile aus dem vorherigen Absatz wurde der Zielreiz-Pfeil mit einem Rechteck mit gemusterten Rändern versehen, um die Ähnlichkeit zum Prime-Reiz zu maskieren (Vorberg et al., 2003). Eine Maskierung soll verhindern, dass die rezipierende Person den Prime bewusst bei der Verarbeitung des Zielreizes berücksichtigt (Forster, 1998). Für die experimentelle und kognitive Psychologie ist diese Methode insofern von Bedeutung, als dass sie einen Effekt von extralinguistischen Einflüssen bei der Untersuchung von Verarbeitungseffekten reduzieren kann. Dies ermöglicht die isolierte Betrachtung der Funktionsweise des lexikalischen Prozessors, welcher somit von Einflüssen aus anderen Teilen des Gehirns, wie etwa den Frontallappen, unbeeinflusst bliebe (Forster, 1998). Untersuchungen haben gezeigt, dass diese Methode den Effekt des Priming sogar verstärken kann. Für einen Überblick über Studien zum Masked Priming siehe van den Bussche et al. (2009).

Das *Stimmungs-Priming* („*Mood Priming*“) wird in der experimentellen Psychologie angewendet, um Testpersonen in eine bestimmte Stimmung zu versetzen. Mood Priming funktioniert mit der Präsentation eines Prime, durch den bei der Testperson eine bestimmte Stimmung hervorgerufen wird, in der sie einen Zielreiz verarbeiten soll. So haben Schwarz & Clore (1983) herausgefunden, dass Urteile über die Lebenszufriedenheit von der Stimmung abhängig sind, in der sich die rezipierenden Personen zum Zeitpunkt des Urteils befinden. Mood-Priming basiert auf Stimmungs-Kongruenz-Theorien (Bower, 1981; Schwarz, 1990), die besagen, dass sich die Stimmung einer Person auf das Gedächtnis und auf soziale Urteile auswirken kann (Schmid & Schmid Mast, 2010).

Mit *Wiederholung-Priming* („*Repetition Priming*“) Wird ein Reiz wiederholt präsentiert (Milliken et al., 1999). Das Repetition Priming wird dabei auch in Verbindung mit anderen Arten des Priming untersucht. Durch die Wiederholung eines Prime kann die Verarbeitung des Reizes, z. B. die Identifikation eines Wortes, beschleunigt werden (Scarborough et al., 1977). Diverse Studien untersuchten das Repetition Priming in verschiedenen Zusammenhängen (für einen Überblick siehe Roediger & McDermott, 1993; Schacter, 1987; Tulving & Schacter, 1990).

3.3.2 Medienpriming

In der Medienwirkungsforschung wird der Effekt des Priming im Zusammenhang mit der Wirkung von Medienberichten auf Verhalten, Urteile, Haltungen oder Einstellungen der rezipierenden Personen untersucht. Das *Medienpriming* bezeichnet demnach den Einfluss der Wahrnehmung von Medieninhalten auf das Verhalten oder auf Urteile einer rezipierenden Person (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009). Peter (2002) definiert Medienpriming als den

„Prozess, in dem (1) massenmedial vermittelte Informationen (als ‚Primes‘) im Gedächtnis des Rezipienten verfügbare Wissensseinheiten (2) temporär leichter zugänglich machen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, (3) dass die nunmehr leichter zugänglichen Wissensseinheiten bei der Rezeption, Interpretation oder Beurteilung nachfolgend angetroffener Umweltinformationen (dem ‚Zielstimulus‘) eher aktiviert und benutzt werden als weniger leicht zugängliche Wissensseinheiten (und letztlich somit auch Verhalten beeinflussen können). Grundsätzlich ist die Aktivierung und Nutzung von leichter zugänglichen Wissensseinheiten desto wahrscheinlicher, (4) je kürzer der Medien-Prime zeitlich zurückliegt, bzw. (5) je öfter der Medien-Prime auftritt. Eine weitere grundsätzliche Bedingung für die Aktivierung und Nutzung von solch leichter zugänglichen Wissensseinheiten ist, (6) dass diese Wissensseinheiten auf nachfolgende Umweltinformationen anwendbar sind.“

Demzufolge stellen die Inhalte zu einem bestimmten Thema eines Medienberichts den Prime dar, während die (spätere) Situation, in welcher die rezipierende Person eine Entscheidung treffen oder sich ein Urteil bezogen auf dasselbe Thema bilden soll, den Zielreiz repräsentiert, der durch das Priming beeinflusst werden kann. Auffallend an dieser Definition sind die Parallelen zur Verfügbarkeitsheuristik (Tversky & Kahneman, 1973). Diese besagt, dass die Einschätzung tatsächlicher Wahrscheinlichkeiten (z. B. Eintrittswahrscheinlichkeiten eines Ereignisses) von der Verfügbarkeit (dieses oder vergleichbarer Ereignisse) im Gedächtnis beeinflusst wird. Mit anderen Worten: je leichter eine Person bei der Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten eines Ereignisses auf vergleichbare Beispiele im Gedächtnis zurückgreifen kann, desto eher werden die Eintrittswahrscheinlichkeiten überschätzt.

Medienpriming wurde in letzten 40 Jahren hauptsächlich im Kontext zweier Forschungsfelder untersucht. Einerseits existieren diverse Studien über

Priming-Effekte von gewaltverherrlichenden Medien und andererseits wurde die Wirkung von Priming auf politische Entscheidungen (z. B. in der Wahlforschung) untersucht (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009; Zerback, 2013; für einen Überblick diverser Studien zu diesen beiden Themengebieten siehe Roskos-Ewoldsen et al., 2007). Demzufolge hat Medienpriming eine Auswirkung auf Verhalten, Urteile und Entscheidungen, bezogen auf gewaltverherrlichende Inhalte und politische Themen. Der Konsum von gewaltverherrlichenden Medieninhalten (z. B. in Form von TV-Programmen oder Videos) kann zu aggressiverem Verhalten führen, insbesondere wenn die rezipierende Person ohnehin schon aggressivere Verhaltensmerkmale aufweist (Anderson, 1997), jedoch ist das Medienpriming in diesem Zusammenhang nicht über die Zeit stabil (Josephson, 1987), d. h., der Effekt des Priming lässt mit der Zeit nach (Roskos-Ewoldsen et al., 2007). Die Forschung zu Medienpriming hinsichtlich politischer Themen beschäftigte sich bislang in erster Linie mit Kandidatenerurteilen (Zerback, 2013). So konnten verschiedene Studien zeigen, dass ein Medienpriming bestimmter Kandidateneigenschaften (z. B. Rhetorik oder Persönlichkeit) oder auch bestimmter Themen (z. B. Migration oder Truppeneinsätze) einen Einfluss auf die Beurteilung von Kandidaten haben können (siehe z. B. Druckman & Holmes, 2004; Iyengar & Kinder, 1987; Maurer & Reinemann, 2007).

Ferner kann auch ein Priming von Mythen über die Medien stattfinden. So können Mythen als Medienpriming, z. B. dass Vergewaltigungsopfer an der Tat eine Mitschuld tragen oder sogar gefallen an der Tat hatten („rape myths“), die Wahrnehmung der rezipierenden Personen von Opfer und beschuldigter Person beeinflussen (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009; Wyer et al., 1985).

Abgesehen von der Forschung zu den genannten Themengebieten, wurde Medienpriming von Stereotypen untersucht. Im Bereich der Gesundheitsvorsorge konnten von Pechmann & Ratneshwar (1994) Priming-Effekte gefunden werden, die durch das Anschauen von Werbespots ausgelöst wurden. Demnach führte das Priming von stereotypischen Informationen über rauchende Jugendliche zu einer negativen Einstellungen von jugendlichen Testpersonen gegenüber rauchende Jugendliche. Power et al. (1996) haben herausgefunden, dass stereotypische aber auch kontra-stereotypische („counter-stereotype“)³ Informationen in Zeitungen über bestimmte Personengruppen (in diesem Fall Afroamerikaner oder Frauen) die Bewertung von anderen medial berichteten Ereignissen, bezogen auf die entsprechende Personengruppe, beeinflussen.

³Merkmale, die im Gegensatz zum Stereotyp einer Personengruppe stehen.

KOGNITIVE BIASES

Testpersonen, die ein Priming mit stereotypischen Informationen erhielten, bewerteten ein Ereignis, das im Zusammenhang mit der entsprechenden Personengruppe stand, negativer als Testpersonen, die kontra-stereotypische Informationen erhielten. Dies ist für die Untersuchung der Auswirkung des Medienpriming auf die Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft von besonderem Interesse, da die über die Medien vermittelten Informationen in Form von Einzelfallbeispielen, insbesondere im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch, oft stereotypische Eigenschaften einer Person beschreiben. Die Medienprimingforschung zum Priming von Stereotypen trifft keine Aussage darüber, ob diese Effekte über die Zeit stabil bleiben bzw. wie lange sich ein Priming in diesem Zusammenhang auf das Verhalten, auf Urteile oder auf Entscheidungen einer Person auswirkt.

Weitere Untersuchungsgebiete bezüglich des Medienpriming sind das persuasive Medienpriming und das unterhaltungsbezogene Medienpriming (Peter, 2002). Das persuasive Medienpriming versucht eine bestimmte Persönlichkeitsdimension der rezipierenden Person zu aktivieren, um Einstellungen, Haltungen oder Urteile gegenüber einem ambivalenten Zielreiz zu beeinflussen. Demnach kann etwa ein Zeitungsartikel (Prime), der den Sachverstand einer Person hervorhebt, Leserinnen und Leser (rezipierende Personen) dahingehend beeinflussen, dass diese bei der Beurteilung eines Zielreizes verstärkt systematisch vorgehen (Bohner et al., 1995). Die Forschung zum unterhaltungsbezogenen Medienpriming beschäftigt sich mit der Wirkung von Primes in Unterhaltungsmedien wie beispielsweise Liedtexten, Spielfilmen oder auch Musikvideos (Peter, 2002).

3.3.3 Kritik am Priming und die ‚Replication Crisis‘ in der experimentellen Psychologie

Innerhalb der letzten 10 Jahre häufte sich die Kritik an der experimentellen Psychologie, da Ergebnisse immer wieder nicht repliziert werden konnten (Diener & Biswas-Diener, 2017). Davon betroffen waren auch einige prominente Studien (für einen Überblick siehe LeBel, 2015). Es sei an dieser Stelle angemerkt, dass die Problematik der Replizierbarkeit nicht nur auf die experimentelle Psychologie beschränkt ist, sondern auch in anderen wissenschaftlichen Disziplinen diskutiert wird (siehe z. B. Earp & Darby, 2015; Ioannidis, 2005; Loscalzo, 2012). Im Jahr 2015 wurde zum Thema der Reproduzierbarkeit in der Psychologie eine Analyse von der Open Science Collaboration veröffentlicht, in der 100 zufällig ausgewählte psychologische Studien, publiziert in

namhaften Fachzeitschriften⁴ im Jahr 2008, hinsichtlich ihrer Replizierbarkeit untersucht wurden (Aarts & et al., 2015). Nahezu alle untersuchten Originalstudien berichteten von signifikanten Ergebnissen (auf einem Signifikanzniveau von 5 %), während dies bei nur etwa einem Drittel der Replikationen der Fall war. Die ‚Replication Crisis‘ in der experimentellen Psychologie wird einerseits – wie in dieser Arbeit – als Problem wahrgenommen (siehe z. B. Lindsay, 2015; LeBel, 2015), andererseits aber als nicht alarmierend („not a cause for alarm“), sondern als Teil des normalen wissenschaftlichen Prozesses („normal part of how science works“) bezeichnet (Barrett, 2015, Abs. 2) oder auf Probleme bei der Durchführung der Replikationsstudien zurückgeführt (Stroebe & Strack, 2014).

Die Problematik der fehlenden Replizierbarkeit betrifft u. a. auch klassische Studien zum Thema Priming, insbesondere im Feld der Sozialpsychologie (Friesen & Cresswell, 2017; Pashler et al., 2012; Stroebe & Strack, 2014). Als ein Auslöser der jüngsten Replizierbarkeitsdebatte im Zusammenhang mit Priming kann die im Jahr 2012 veröffentlichte Studie von Doyen et al. betrachtet werden (vgl. Earp & Trafimow, 2015), in der die Ergebnisse des bekannten Experiments von Bargh et al. (1996) zur Reduzierung der Gehgeschwindigkeit nach einem Priming mit bestimmten Begriffen repliziert werden sollten. Die Replikation gelang nicht. Daraufhin brach ein öffentlich geführter Disput aus. Bargh verfasste als Reaktion auf die Studie einen wütenden Blogbeitrag, in welchem er Doyen und sein Team als unfachmännische Wissenschaftler („inexpert researchers“) bezeichnete (vgl. Yong, 2012, S. 299). Die Tragweite dieser Debatte wird darin deutlich, dass die originale Studie zu diesem Zeitpunkt schon etwa 2000 Mal zitiert wurde, sie bereits Eingang in psychologische Lehrbücher gefunden hatte und sich die Berichterstattung über die nicht gelungene Replikation auf die Mainstream-Medien ausweitete (vgl. Earp & Trafimow, 2015). In der Folge wurden weitere Ergebnisse von Experimenten zum Priming, die nicht repliziert werden konnten, immer wieder diskutiert (siehe z. B. Aarts & et al., 2015; Cesario, 2014; Diener & Biswas-Diener, 2017; Lilienfeld, 2017; LeBel, 2015; Pashler et al., 2012; Shanks et al., 2013; Yong, 2012).

Es muss bei der Bewertung der Ergebnisse der Studien und deren Replikationen jedoch auch berücksichtigt werden, dass eine einmalige Replikation einer Studie in ihrer Aussagekraft im Hinblick auf die Originalstudie eingeschränkt ist. Es gibt vielfältige Gründe für einen fehlgeschlagenen Replika-

⁴Psychological Science (PSCI), Journal of Personality and Social Psychology (JPSP), and Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition (JEP:LMC).

KOGNITIVE BIASES

tionsversuch (vgl. Yong, 2012). Schließlich kann bei zwei nahezu identisch durchgeführten Studien, die zu unterschiedlichen Ergebnissen geführt haben, nicht festgestellt werden, welche der Studien im Hinblick auf die Ergebnisse aussagekräftiger ist. Stroebe & Strack (2014) stellen sogar die Möglichkeit einer exakten Replizierbarkeit von sozialpsychologischen Studien generell infrage. Sie nennen dabei zwei wesentliche Punkte: Erstens kann sich der Zeitraum zwischen der Originalstudie und der Replikation auf die Ergebnisse insbesondere sozialpsychologischer Studien, deren Untersuchungsgegenstand oft mit kulturellen und sozialen Faktoren zusammenhängt, die sich im Laufe der Zeit verändern, auswirken. Den zweiten Punkt führen sie wie folgt aus: „Repeating a specific operationalization [...] with a different population of participants might not reflect the same theoretical construct that the same procedure operationalized in the original study“ (Stroebe & Strack, 2014, S. 61). Mit anderen Worten hängen die Ergebnisse einer Studie von der Zusammensetzung der Stichprobe ab, was zur Folge hat, dass das Experiment mit einer anderen Stichprobe möglicherweise zu anderen Ergebnissen führt.

Was die Ausführungen von Stroebe & Strack (2014) hinsichtlich der Stichprobe angeht, deutet das, was sie als Begründung dafür anführen, dass eine exakte Replikation von sozialpsychologischen Studien illusorisch ist, vielmehr ein Problem mit der Methodik in der experimentellen Psychologie an. Werden die Ergebnisse in der Originalstudie über die Stichprobe hinaus generalisiert oder sind keine bestimmten Anforderungen an die Stichprobe definiert, sollten die Ergebnisse eigentlich mit jeder beliebigen Stichprobe repliziert werden können. Demzufolge würde das Problem der fehlenden Replizierbarkeit eher bei der Methodik der Originalstudien liegen als bei der Replikationen. Dies betrifft bestimmte Merkmale einer Studie, insbesondere die des von Lindsay (2015) genannten ‚Troubling Trio‘, das drei statistische Eigenschaften beschreibt, die zu einer Falschablehnung der Nullhypothese (Typ-I Fehler) führen. Diese sind: (1) eine niedrige statistische Power (siehe z. B. Cohen, 1992), (2) ein unerwartetes Ergebnis und (3) eine statistische Signifikanz nur knapp unterhalb eines Signifikanzniveaus von 5 %. Lindsay (2015) zufolge sollten die Autorinnen und Autoren der Studien, die die Merkmale des Troubling Trio erfüllen, aufgefordert werden, vor der Publikation eine Replikation mit großer statistischer Power durchzuführen. Zusätzlich sollte die Fehlervarianz bei experimentellen Studien bereits bei der Datenerhebung durch geeignete Maßnahmen und stärkere Kontrolle reduziert werden. Zudem können für die Datenanalyse (generalisierte) gemischte Modelle („mixed-effects Models“) herangezogen werden, in denen die Testpersonen und – wenn erforderlich –

weitere Faktoren, die einen Einfluss auf die abhängige Variable haben könnten, jedoch im Experiment nicht erhoben wurden, als Zufallsfaktoren (random factors) im Modell berücksichtigt werden (siehe z. B. Baayen et al., 2008; Judd et al., 2017; Westfall et al., 2014). Weitere Faktoren, die einen Typ-I Fehler begünstigen, fasst Lindsay (2015) unter dem Begriff ‚p-Hacking‘ zusammen. Damit sind alle möglichen Maßnahmen gemeint, die bewusst oder unbewusst unternommen wurden, um einen gewünschten p-Wert zu erreichen. Dazu gehört u. a. das Entfernen von Testpersonen, experimentellen Bedingungen oder einzelner Messungen aus dem Datensatz, die unerwünschte Ergebnisse liefern, unbegründete post hoc Datentransformationen oder auch das ‚optional stopping‘, eine Vorgehensweise, bei der die Erhebung nach einigen Testpersonen unterbrochen und anschließend, wenn die gewünschten Ergebnisse erreicht wurden, beendet oder, wenn die Ergebnisse unzufriedenstellend sind, fortgeführt wird. Falls solche Maßnahmen unabsichtlich oder absichtlich vorgenommen wurden, müssen diese in Publikationen auch berichtet werden, damit die Möglichkeit einer Replikation gewährleistet ist (Lindsay, 2015).

Aufgrund der Problematik der Replizierbarkeit in der experimentellen Psychologie, insbesondere in der Sozialpsychologie und im Zusammenhang mit dem auch in dieser Arbeit als Untersuchungsgegenstand verwendeten Priming, werden bei den empirischen Untersuchungen (Kapitel 4) die oben genannten Maßnahmen berücksichtigt, um die Möglichkeit eines Typ-I Fehlers zu minimieren. Insbesondere werden dazu bei der statistischen Analyse der Daten Zufallsfaktoren in gemischten Modellen (‚mixed-effects Models‘) berücksichtigt.

3.3.4 Zusammenfassung

Die Wurzeln der Primingforschung liegen in der Gedächtnis- bzw. Lernpsychologie. In diesem Zusammenhang wird angenommen, dass sich Priming auf das Verhalten, die Entscheidung oder die Beurteilung einer rezipierenden Person auswirken kann. Ein Priming-Effekt kann sich als inkonsistentes Entscheidungs- oder Bewertungsverhalten oder auch in Form unterschiedlicher Reaktionszeiten darstellen. Das Interesse an diesem Effekt weitete sich im Lauf der Jahre auf weitere Felder (z. B. Sozialpsychologie, Kommunikationswissenschaft oder Medienwirkungsforschung) aus. Demzufolge wurde Priming bislang in zahlreichen Studien von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern unterschiedlichster Disziplinen und in Verbindung verschiedener Themenschwerpunkte untersucht. Die Kontexte und Varianten in denen Pri-

ming studiert wurde sind vielfältig. Dabei kann festgehalten werden, dass Priming-Effekte in wissenschaftlichen Experimenten zwar recht häufig nachgewiesen werden konnten aber es zum Teil zu starken Problemen bei der Replikation von Priming-Effekten gekommen ist. Im Kontext dieser Arbeit gilt dem Medienpriming ein besonderes Interesse. Vergangene Studien dazu haben gezeigt, dass sich ein entsprechendes Medienpriming u. a. auf das Aggressionsverhalten, die politische Wahlentscheidung, aber auch auf die Bewertung von Personengruppen auswirken kann.

3.4 Generalisierung von Einzelfällen

Mit einer Generalisierung ist die Übertragung von bestimmten Merkmalen, Verhaltensweisen, Meinungen oder Reaktionen (o. ä.), die bei einer Teilmenge von Personen einer Gruppe beobachtet wurden, auf alle Mitgliederinnen und Mitglieder dieser Gruppe gemeint. Eine Generalisierung, also die Verallgemeinerung einer Stichprobe auf eine Gesamtheit, findet häufig in Erhebungen mit wissenschaftlichem Hintergrund statt, wie z. B. Studien und Meinungsbefragungen. Ein bekanntes Beispiel dazu ist z. B. die sogenannte Sonntagsfrage, die von Meinungsforschungsinstituten in Deutschland in regelmäßigen Abständen erhoben wird. Die Sonntagsfrage ist eine Umfrage, bei der eine Teilmenge der zur Bundestagswahl wahlberechtigten Personen (Stichprobe) nach dem Wahlvorhaben befragt wird. Das daraus resultierende Meinungsbild wird auf die Gesamtbevölkerung (Wahlberechtigte) übertragen und dient somit als Prognose des Wahlergebnisses. Bei der Sonntagsfrage wird also davon ausgegangen, dass das Wahlvorhaben von nur einer Teilmenge aller wahlberechtigten Bundesbürger repräsentativ für alle in Deutschland wahlberechtigten Personen ist. Daher werden solche Umfragen auch als repräsentative Umfragen bezeichnet. Damit die Ergebnisse derartiger Stichproben auf eine Grundgesamtheit generalisiert werden können, sind von der Festlegung der Stichprobenart und -größe bis zur Auswertung der Resultate diverse statistische Verfahren und Berechnungen nötig. Nur so können die Ergebnisse einer Stichprobe den Ergebnissen einer Vollerhebung – mit einer gewissen statistischen Abweichung – entsprechen.

Im Alltag tendieren Menschen dazu, das Verhalten oder bestimmte Merkmale von oft sehr kleinen Stichproben oder gar Einzelfällen auf eine Grundgesamtheit zu generalisieren (z. B. die Generalisierung von Verhaltensweisen einzelner Personen auf eine ganze Personengruppe). Zur Veranschaulichung einer solchen Generalisierung kann das in Abschnitt 3.3.2 diskutierte Medien-

priming herangezogen werden: Wird der Betrug an der Solidargemeinschaft in Form von Sozialleistungsmissbrauch einer einzelnen bedürftigen Person in einem Zeitungsartikel beschrieben, kann dies dazu führen, dass die Leserinnen und Leser (rezipierende Personen des Medienpriming) das Verhalten dieser einen bedürftigen Person (Einzelfall) auf die Grundgesamtheit aller bedürftigen Personen generalisieren. Bei solchen verhältnismäßig schnellen und möglicherweise auch unbewussten Prozessen sind statistische Berechnungen nicht möglich. Vielmehr bilden sich solche Einschätzungen auf der Basis schneller, automatisierter Verfahren (Heuristiken). Wie bereits erwähnt, können Entscheidungen, die auf Heuristiken beruhen, zu mitunter schweren Entscheidungsfehlern führen (Tversky & Kahneman, 1974). Ein solcher Fehler zeigt sich in der *Insensibilität gegenüber der Stichprobengröße*. Tversky & Kahneman (1974) konnten zeigen, dass die Stichprobengröße bei Einschätzungen in vielen Fällen vernachlässigt wird. Demzufolge werden Ergebnisse, die mit einer kleinen Stichprobe erhoben wurden, mit denen, die aus einer größeren Stichprobe resultieren, gleichgesetzt oder sogar bevorzugt. Das Vertrauen auf Ergebnisse kleiner Stichproben führt nicht selten zu Fehltritten oder Fehlentscheidungen. Ein kleines Experiment zu diesem Thema, dessen Ergebnisse von Tversky & Kahneman (1974) berichtet wurden, veranschaulicht die Insensibilität gegenüber der Stichprobengröße gut:

In einer Stadt gibt es zwei Krankenhäuser. In dem Größeren werden jeden Tag etwa 45 Babys und im Kleineren etwa 15 Babys zur Welt gebracht. Bekanntermaßen sind 50 % aller Neugeborenen männlich. Das tatsächliche Verhältnis variiert aber von Tag zu Tag. Dabei ist es manchmal größer und manchmal kleiner als 50 %. Innerhalb eines Jahres werden in beiden Krankenhäusern die Tage gezählt, an denen mehr als 60 % der Neugeborenen männlich sind. Was glauben Sie, in welchem Krankenhaus mehr solcher Tage gezählt werden?

- A) Im größeren Krankenhaus ($n = 21$)
- B) Im kleineren Krankenhaus ($n = 21$)
- C) In beiden etwa gleich ($n = 53$)

Theoretisch spiegelt die größere Stichprobe (also das größere Krankenhaus mit 45 Neugeborenen pro Tag) das tatsächliche Verhältnis besser wider. Demzufolge ist Antwort B, die nur von einem knappen Viertel der Testpersonen gewählt wurde, korrekt. Das bedeutet also, dass gut drei Viertel der Testpersonen die Stichprobengröße vernachlässigt haben.

KOGNITIVE BIASES

In der Praxis kann eine solche Vernachlässigung der Stichprobengröße Entscheidungen, Beurteilungen oder auch Erwartungen beeinflussen. So haben Nisbett & Borgida (1975) die Wirkung extremer Probandenverhaltensweisen auf die Erwartung von Personen an die Stichprobe untersucht. Die Testpersonen sollten das Verhalten von Personen in einem Experiment voraussagen. Dafür wurden ihnen Videoaufnahmen präsentiert, die extremes, unvorhersehbares und inkonsistentes Verhalten einer Person zeigten. Im Ergebnis hat dieses Verhalten die Erwartung an die gesamte Stichprobe maßgeblich beeinflusst. Ross et al. (1977) inszenierten ein Wissensquiz mit zwei Testpersonen, einer fragenden und einer antwortenden Person. Erstere sollte Allgemeinwissensfragen stellen. Dazu musste der fragenden Testperson natürlich die Antwort bekannt sein. Die zweite Testperson sollte diese Fragen beantworten und im Anschluss das eigene Allgemeinwissen mit dem der fragenden Testperson vergleichen. Die meisten Testpersonen schätzten demnach das Allgemeinwissen der fragenden Person höher als das eigene ein. Dabei vernachlässigten sie, dass die Grundgesamtheit, aus der die Fragen gezogen wurden, dem Allgemeinwissen der fragenden Testperson entsprangen und somit nicht das generelle Allgemeinwissen repräsentieren kann.

Werden Einzelfälle oder kleine Stichproben generalisiert, kann dies zur Diskriminierung bestimmter Personengruppen führen. In diesem Zusammenhang kann die Insensibilität gegenüber der Stichprobengröße auch in alltäglichen Situationen problematische Folgen haben. Henderson-King & Nisbett (1996) und Rosenfield et al. (1982) haben eine Generalisierung von Einzelfällen im Zusammenhang mit rassistischen Vorurteilen untersucht. Demnach wird der Kontakt zu Personen mit dunkler Hautfarbe von Personen mit heller Hautfarbe generell eher gemieden, wenn zuvor eine Person mit dunkler Hautfarbe negative Verhaltensweisen (z. B. um Geld betteln oder unhöflich sein) gezeigt hat. Die Ergebnisse von Henderson-King & Nisbett (1996) implizieren weiter, dass das negative Verhalten einer Person Vorurteile salient macht, wodurch nicht nur anhand äußerlicher Merkmale (z. B. Hautfarbe) generalisiert wird, sondern auch anhand einer Verhaltensweise, die bestimmten Vorurteilen entspricht. Dies zeigt, dass Vorurteile bei der Generalisierung von Einzelfällen ebenfalls eine Rolle spielen können.

In dieser Arbeit rückt die Generalisierung von Verhaltensweisen von einzelnen (wenigen) Personen auf die Grundgesamtheit einer sozialen Gruppe, der diese Personen angehören, in den Fokus. Im Zuge einer solchen Generalisierung wird die Stichprobengröße ebenfalls vernachlässigt oder nur in geringem Maße berücksichtigt. Wenn ein Einzelfall als Informationsgrundlage

dient, würde dieser Umstand Einstellungen, Bewertungen oder auch Entscheidungen im Hinblick auf eine Personengruppe möglicherweise beeinflussen. Die Ergebnisse einer Studie von Lewicki (1985) führen zu der Annahme, dass Einzelfälle tatsächlich das Entscheidungsverhalten von Menschen bei Informationsknappheit beeinflussen können. Für die Untersuchung dieses Phänomens wählten Hamill et al. (1980) einen anderen Ansatz. Die Autoren haben in einer Studie die Einstellungen zu Personen, die Sozialhilfe erhalten, untersucht. Dafür sollten die Testpersonen sieben allgemeine Aussagen über Personen bewerten, die von Sozialhilfe leben. Einigen der Testpersonen wurde dabei vor der Bewertung der Einstellung ein Zeitungsartikel präsentiert, der einen bestimmten Fall einer arbeitslosen Frau beschrieb. Diese Beschreibung war sehr anschaulich und wurde lebhaft ausgeschmückt. Die Testpersonen wurden in drei Gruppen eingeteilt. Der einen Gruppe wurde der Zeitungsartikel präsentiert, der durch eine Anmerkung des Herausgebers ergänzt wurde, die suggerierte, dass es sich bei dem Fall um einen typischen Fall handelt. Die andere Gruppe ging hingegen von einem untypischen Fall aus. Der Kontrollgruppe wurde kein Zeitungsartikel präsentiert. Es zeigte sich, dass die Einstellung gegenüber Personen, die von Sozialhilfe leben, sowohl in der Gruppe des typischen Falls als auch in der Gruppe des untypischen Falls negativer war als in der Kontrollgruppe. In beiden Fällen wurde ein Einzelfall generalisiert. Hamill et al. unterschieden jedoch zwischen gerechtfertigter (typischer Fall) und ungerechtfertigter (untypischer Fall) Generalisierung. Die Einstellungen der Personen beider Gruppen unterschieden sich im Verhältnis zur Kontrollgruppe gleichermaßen. Demzufolge lässt sich eine Generalisierung von Einzelfällen und damit eine Vernachlässigung der Stichprobengröße in beiden Fällen beobachten. Von besonderem Interesse dabei ist der Sachverhalt, dass Menschen offenbar auch dann der Stichprobengröße gegenüber insensibel sind, wenn ihnen mitgeteilt wurde, dass der präsentierte Einzelfall untypisch für die Grundgesamtheit ist. Hamill et al. schlagen als mögliche Erklärung vor, dass der Prozess der Generalisierung unbewusst stattfindet und dabei insensibel gegenüber jedweder Information im Hinblick auf die Repräsentativität einer Stichprobe ist. Auch die Kenntnis der Testpersonen über die Unangemessenheit schützt nicht vor einer Generalisierung von Einzelfällen, da die Testpersonen keinen bewussten Zugriff auf den Prozess der Generalisierung haben.

Weitere wissenschaftliche Literatur zur Generalisierung von Einzelfällen oder kleinen Stichproben findet sich u. a. im Bereich des Marketing. So haben beispielsweise Folkes & Patrick (2003) untersucht, in welchem Maße sich die

KOGNITIVE BIASES

Bewertung von Kunden hinsichtlich der Serviceberater eines Unternehmens ändert, wenn positive oder negative Informationen über einen Serviceberater präsentiert werden. Demzufolge werden positive Informationen in einem stärkeren Maße auf das gesamte Serviceteam generalisiert als negative Informationen. Auf der anderen Seite beeinflussen negative Informationen, z. B. negative Erfahrungsberichte zu einem Produkt, die Bewertung der Marke des Produkts stärker als positive Erfahrungsberichte (Mizerski, 1982).

Wenn seltene Ereignisse miterlebt oder lediglich – etwa durch Medienberichte – wahrgenommen werden, kann dies dazu führen, dass die Wahrscheinlichkeit des wiederholten Eintretens eines solchen seltenen Ereignisses überschätzt wird. Das einmalige (bzw. in der Vergangenheit sehr seltene) Eintreten dieses Ereignisses, wird auf die Zukunft generalisiert. Dies führt dazu, dass bestimmte Vorfälle, wie Naturkatastrophen (Slovic, 2000) oder auch terroristische Anschläge (Sunstein, 2003) erhebliche Auswirkungen auf das Denken und Verhalten haben können. Die Fähigkeit der meisten Menschen ist hinsichtlich der Bewertung von tatsächlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten von Ereignissen stark limitiert. Ein Grund dafür könnte sein, dass beim mentalen Bewertungsprozess verschiedene Heuristiken greifen. Im vorliegenden Kontext kann z. B. die Verfügbarkeitsheuristik eine Rolle spielen. Wie bereits in Abschnitt 3.3.2 erwähnt, schätzt eine Person die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Ereignisses anhand der Mühelosigkeit ein, mit der Beispiele oder Assoziationen aus dem Gedächtnis abgerufen werden können (Tversky & Kahneman, 1973). Je verfügbarer ein für einen Vergleich infrage kommendes Beispiel ist, desto eher werden die Eintrittswahrscheinlichkeiten überschätzt. In der klinischen Psychologie wurde dieses Phänomen als ‚Übergeneralisierung‘ (Overgeneralisation) u. a. in Verbindung mit Angststörungen, Neurosen, Depressionen und Selbstwertgefühl untersucht (siehe z. B. Carver & Ganellen, 1983; Dunsmoor & Paz, 2015; Kernis et al., 1989; Körner & Wysotzki, 2006; Lissek et al., 2009). Mit Übergeneralisierung ist hier die verstärkte (psychopathologische) Generalisierung von erlebten, meist negativen Einzelfällen bzw. Vorfällen gemeint⁵.

3.4.1 Zusammenfassung

Die Insensibilität gegenüber der Stichprobengröße kann zu falschen Schlussfolgerungen führen, da Beobachtungen auf Grundlage (zu) kleiner Stichpro-

⁵In Abgrenzung dazu meint Übergeneralisierung in der Sprachdidaktik die Benutzung eines Ausdrucks, dessen Bedeutung der Person, die ihn benutzt, nicht (vollständig) bekannt ist.

ben nicht generalisierbar sind. Dennoch tendieren Menschen (unbewusst) dazu, kleine Stichproben oder sogar Einzelfälle zu verallgemeinern. Diese Generalisierung kann insbesondere im sozialen Kontext negative Auswirkungen haben, etwa wenn sie zu einer Diskriminierung sozialer Gruppen führt. Als Beispiele dafür können der Terrorismusverdacht von Flüchtlingen, die Unterstellung, dass Personen osteuropäischer Herkunft zu kriminellen Handlungen neigen oder auch der Faulheitsverdacht gegenüber Arbeitslosen angeführt werden. Eine Generalisierung von Einzelfällen oder sehr kleinen Stichproben kann sich also darauf auswirken, wie bestimmte Personengruppen beurteilt oder bewertet werden. Eine Generalisierung von Einzelfällen kann womöglich durch das Lesen eines Zeitungsartikels, in dem ein bestimmter Einzelfall präsentiert wird, der sich einer (sozialen) Gruppe zuordnen lässt (Medienpriming), ausgelöst oder gefördert werden. Je nach Art und Gruppenzugehörigkeit des beschriebenen Einzelfalls kann eine durch Medienpriming ausgelöste bzw. verstärkte Generalisierung von Einzelfällen zu einer Vorverurteilung oder Diskriminierung einer sozialen Gruppe führen.

So kann etwa die im Einzelfall präsentierte Person eine bestimmte Verhaltensweise zeigen, die einem allgemeinen Vorurteil gegenüber der sozialen Gruppe, die dieser Einzelfall zugeordnet werden kann, entspricht, wodurch die rezipierende Person dieses Vorurteil als bestätigt ansieht. Demzufolge können Vorurteile bei einer Generalisierung von Einzelfällen ebenfalls eine Rolle spielen. Im folgenden Abschnitt wird die Rolle von Vorurteilen im Kontext dieser Arbeit näher erläutert.

3.5 Vorurteile

Eine Definition von Vorurteilen auf die auch in wissenschaftlichen Arbeiten aus jüngster Zeit immer wieder zurückgegriffen wird, stammt von Allport et al. (1954). Hier werden Vorurteile definiert als eine feindselige Haltung, die auf einer fehlerhaften oder unflexiblen Generalisierung beruht. Vorurteile sind gegen eine Gruppe als Ganzes gerichtet, der man negative Eigenschaften zuschreibt oder gegen eine Person, die dieser Gruppe zugeordnet wird. Vorurteile sind nicht nur voreilige Einschätzungen, die aufgrund fehlender Fakten bestand haben, vielmehr sind sie resistent gegen Fakten und bleiben trotz besseren Wissens bestehen. Allport et al. (1954) betonen den Zusammenhang einer Kategorisierung von Individuen anhand sozialer Charakteristiken und Vorurteilen. Dabei geben sie allerdings auch zu bedenken, dass der mensch-

KOGNITIVE BIASES

liche Verstand auf das Denken in Kategorien angewiesen ist, um schnelle intuitive Urteile bilden zu können.

Gilovich et al. (2012) zufolge gehen Vorurteile häufig mit einer negativen Stereotypisierung und Diskriminierung einher. Eine voreingenommene Haltung gegenüber den Individuen einer sozialen Gruppe und gegenüber der Gruppe im Allgemeinen (Vorurteile) kann von bestimmten Attributen, die Individuen dieser Gruppe zugeschrieben werden, abhängen (Stereotypisierung). Dies kann zu einer negativen bzw. benachteiligenden Behandlung der Individuen dieser Gruppe führen (Diskriminierung). Die von Allport et al. (1954) entwickelte fünfstufige Skala (Allport-Skala) deutet an, dass Vorurteile in unterschiedlicher Ausprägung auftreten können. Die Skala soll den Schweregrad einer möglichen Diskriminierung einer Gruppe auf der Basis von Vorurteilen ausdrücken. Die erste Stufe beschreibt die Antilocution (Verleumdung), in welcher sich Individuen innerhalb ihrer eigenen Gruppe über Vorurteile gegenüber anderen Individuen/Gruppen austauschen. Auf der zweiten Stufe wird der Kontakt mit Individuen bestimmter Gruppen vermieden, während diese auf der dritten Stufe bereits aktiv diskriminiert werden (z. B. durch Ausgrenzung). Auf der vierten Stufe findet diese Diskriminierung Ausdruck in physischer Gewalt. Den extremsten Fall der Diskriminierung bildet die höchste Stufe dieser Skala ab, auf der sich die Diskriminierung in der Vernichtung der entsprechenden Gruppe äußert.

In den 1950er und 1960er Jahren wurden einige weitere Definitionen von Vorurteilen publiziert. Ehrlich (1973) hat 16 solcher Definitionen von hoch angesehenen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Soziologie und Sozialpsychologie („highly regarded sociologists and social psychologists“; Fishbein, 2002, S. 3) auf eine gemeinsame Aussage reduziert. Demnach sind Vorurteile als unvoreilhaftige Einstellungen gegenüber anderen Personen aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe zu verstehen. Diese Definition wurde von Ehrlich (1973) noch erweitert bzw. etwas allgemeiner ausgelegt. Demnach sind Vorurteile einfach eine Einstellung („attitude“) gegenüber einer beliebigen Gruppe von Menschen. Dabei ist die Valenz der Einstellung nicht festgelegt, diese kann also auch positiv sein. Was mit ‚Einstellung‘ genau gemeint ist beschreibt Ehrlich wie folgt: „An attitude is an interrelated set of propositions about an object or class of objects which are organized around cognitive, behavioral and affective dimensions“ (Ehrlich, 1973, S. 4). Diese vier Dimensionen wurden von Fishbein (2002) folgendermaßen verstanden: Die kognitive Dimension setzt sich aus vier Bestandteilen zusammen. Die Stärke der Annahme, dass eine bestimmte Überzeugung alle

Mitgliederinnen und Mitglieder einer Gruppe genau charakterisiert, wird als Salienz (*„salience“*) bezeichnet. Die Akzeptanz und die Zustimmung zu einer solchen Überzeugung wird durch die Intensität (*„intensity“*) gekennzeichnet. Welche Valenz diese Überzeugung hat, wird durch die Richtung der Bewertung (*„evaluative direction“*) angezeigt. Wie ausschlaggebend diese eine Überzeugung für die gesamte Einstellung einer Person ist, wird durch den Grad der Zentralität (*„centrality“*) bestimmt. Die Dimension des Verhaltens (*„behavioral dimension“*) beschreibt, in welcher Weise das Verhalten von der Überzeugung beeinflusst wird. Beispielsweise kann eine Überzeugung zu der Meidung von Personen einer entsprechenden Gruppe oder zur Kontaktaufnahme führen. Die affektive Dimension der Einstellung bezeichnet die Art der emotionalen Reaktion, die das Objekt, z. B. eine Gruppe oder eine Person, hervorruft.

Besonders interessant an dieser Definition von Vorurteilen ist die Berücksichtigung positiver Einstellungen im Konzept der Vorurteile, die in den meisten Definitionen als eine negative Haltung gegenüber anderen Personen oder Gruppen beschreiben werden. Tatsächlich haben Vorurteile nicht immer (nur) eine negative Valenz (siehe z. B. Christman & Slaten, 1991; Czopp, 2008). Positive Vorurteile basieren in der Regel auf positiven Stereotypen. Diese können beispielsweise sein, dass einer Person, die über eine bestimmte Fähigkeit verfügt oder eine Praktik besonders gut ausüben kann, nachgesagt wird, dass dies (nur) auf der Zugehörigkeit zu einer ethnischen Gruppe, der diese Fähigkeit nachgesagt wird, basiert. Solche positiven Stereotype sind etwa, dass Menschen mit dunkler Hautfarbe besonders athletisch sind (z. B. generell besser Basketball spielen oder schneller sprinten können) oder einen natürlichen Sinn für Rhythmik und Musik haben (Czopp & Monteith, 2006; Madon et al., 2001). Positive Vorurteile können aber ebenso ein soziales Problem darstellen wie negative Vorurteile (Pedretti & Early, 2001; Wright, 1983). Dies hängt damit zusammen, dass positive Vorurteile häufig mit negativen Vorurteilen einher gehen. So werden z. B. Hausfrauen als emotional warm aber wenig kompetent wahrgenommen; Menschen asiatischer Herkunft als sehr kompetent aber emotional kühl; Menschen mit dunkler Hautfarbe als athletisch aber unintelligent; reiche Menschen als kompetent aber emotional kühl (Fiske et al., 2002). Durch diese komplementäre Beziehung positiver und negativer Vorurteile können betroffene Personen positive Vorurteile als inakzeptabel empfinden und negativ auf diese reagieren (Czopp, 2008).

Da Vorurteile meist als negative Einstellung verstanden werden (Fishbein, 2002), werden positive Vorurteile bei vielen Definitionen nicht berücksich-

KOGNITIVE BIASES

tigt. Wenn umgangssprachlich, aber auch in wissenschaftlichen Studien, von Vorurteilen gesprochen wird, sind in der Regel negative Vorurteile gemeint. Andernfalls werden positive Vorurteile explizit als solche bezeichnet. Auf dieser Grundlage werden Vorurteile in dieser Arbeit ähnlich definiert wie von Fishbein (2002, S. 4f.): „Prejudice is an unreasonable negative attitude toward others because of their membership in a particular group“. Jedoch wird diese Definition unter Berücksichtigung der Definition von Ehrlich (1973), leicht angepasst, um auch positive Vorurteile zu berücksichtigen: Vorurteile sind eine unangemessene Haltung oder Einstellung gegenüber anderen Personen, die auf der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe basieren.

So orientieren sich auf Vorurteilen beruhende Haltungen und Einstellungen gegenüber anderen Personen an deren Zugehörigkeit zu einer Personengruppe. Das Individuum, das eine vorurteilsbehaftete Haltung einnimmt, grenzt dabei die Personengruppe, die Ziel dieser Haltung ist, von der eigenen Gruppe, der sich das Individuum zuordnet, eindeutig ab. Auf die Tendenz von Personen, andere Personen, die sie der eigenen Gruppe (also der ‚In-group‘) zuordnen, zu bevorteilen und andere Personen, die sie einer anderen Gruppe (also einer ‚Out-group‘) zuordnen, zu benachteiligen, wird in der psychologischen Literatur zu Vorurteilen häufiger Bezug genommen. Dieses Phänomen wird als ‚Intergroup-Bias‘ bezeichnet. Die Begriffe ‚In-group–out-group bias‘, ‚In-group bias‘ oder ‚In-group favoritism‘ werden häufig synonym verwendet (siehe z. B. Galinsky & Moskowitz, 2000; Ruffle & Sosis, 2006; Sidanius et al., 1994).

Gruppenzugehörigkeiten können demnach auf verschiedene Weise definiert werden. Die mentale Einteilung in Gruppen erfolgt dabei auf der Basis besonders salienter physischer oder sozialer Charakteristiken, insbesondere ethnischer Zugehörigkeit, Geschlecht und Alter (Petersen, 2011). Die Kategorisierung nach anderen Merkmalen ist aber auch denkbar. So existiert eine Vielzahl an empirischen Untersuchungen und theoretischen Ausführungen zum Thema ‚Vorurteile‘. Erste Texte zur Beobachtung von Vorurteilen im Kontext mit Rassismus sind dabei schon im 18. Jahrhundert entstanden (z. B. Raimond, 2006). Seit dieser Zeit wurden Vorurteile gegenüber verschiedenen Personengruppen untersucht. Darunter Studien zu Vorurteilen basierend auf Ethnie oder Nationalität (z. B. Wagner et al., 1989), Hautfarbe (z. B. Henderson-King & Nisbett, 1996), Religion (z. B. Lindzey & Rogolsky, 1950), Geschlecht (z. B. Ward, 1981), Sexualität (z. B. Altemeyer, 2002), Körpergewicht (z. B. Crandall, 1994), Altersklassen (z. B. Nelson, 2004), Behinderungen (z. B. Con-

don et al., 1986), Krankheiten (z. B. Fernandes et al., 2007), Migration (z. B. Stephan et al., 1999) und Armut (z. B. Feagin, 1972).

Das Phänomen des Intergroup-Bias ist dabei jedoch nicht zwingend von der Art der Gruppe bzw. vom Zuordnungsprozess⁶ abhängig. Untersuchungen von Billig & Tajfel (1973), Brewer (1979), Mullen et al. (1992) und Tajfel et al. (1971) haben gezeigt, dass auch zwischen Individuen von nahezu willkürlich kategorisierten Gruppen (z. B. Minimal Group Paradigm oder die Kategorisierung nach Präferenz zu einem Künstler, wie etwa Klee oder Kandinsky) ein Intergroup-Bias beobachtet werden kann.

3.5.1 Soziale Identität und soziale Dominanz

Neben der Zugehörigkeit zu Gruppen können auch individuelle Charakteristiken, wie z. B. Geschlecht, Persönlichkeit oder politische und gesellschaftliche Ansichten die Vorurteilsbildung beeinflussen (z. B. Ekehammar et al., 2003; Hoxter & Lester, 1994; Nagoshi et al., 2008; Sibley & Duckitt, 2008). Der Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf die individuelle Tendenz zu Vorurteilen wurde bereits von Allport et al. (1954) ins Spiel gebracht, indem er die Autoritäre Persönlichkeit (Adorno et al., 1950) in diesem Zusammenhang diskutierte. Nachdem die Rolle von Persönlichkeitsmerkmalen in der Vorurteilsforschung einige Jahrzehnte lang weitgehend vernachlässigt wurde, griffen Studien der letzten drei Jahrzehnte diesen Ansatz wieder auf und erweiterten ihn (vgl. Sibley & Duckitt, 2008).

Einen zunehmenden Einfluss bei der Untersuchung von Diskriminierung im Zusammenhang mit Vorurteilen hat dabei die Social Identity Theory (SIT) gewonnen (Sidanius et al., 1994). Die SIT ist ein Konzept zur Erklärung des Verhaltens zwischen Gruppen, das davon ausgeht, dass Individuen versuchen, eine positive soziale Identität zu erreichen. Dafür müssen sie sich mit Einzelpersonen aus Personengruppen vergleichen, denen sie nicht selbst angehören (Out-groups), um sich von ihnen abzugrenzen. Dies kann dazu führen, dass die eigene Gruppe (In-group) in einem übermäßig positiven Licht dargestellt wird, um sich positiv von Out-group-Individuen abzusetzen (Tajfel & Turner, 2004). Diese Abgrenzung ist in erster Linie aber als Bevorzugung der In-group und nicht als Feindseligkeit gegenüber der Out-group zu werten (Brewer, 1979). Die Diskriminierung von Personengruppen ist zwar von verschiedenen Faktoren (z. B. dem relativen Status oder alternativer Gruppenvergleichs-

⁶Bezogen auf die Beispiele erfolgt eine Zuordnung zu einer Gruppe gemäß Geschlecht und Hautfarbe durch Geburt; eine Zuordnung gemäß sozioökonomischen Status z. B. durch Geburt (Erbe), Leistung oder Glück.

KOGNITIVE BIASES

möglichkeiten) abhängig (Sachdev & Bourhis, 1985; van Knippenberg & van Oers, 1984), aber der Intergroup-Bias stellt sich, wie bereits erwähnt, über Situationen und Kulturen hinweg als robust dar.

Jedoch stößt die SIT bei Diskriminierungsformen, die nicht allein auf eine Bevorteilung der In-group zurückzuführen sind (z. B. ethnische Kriege, Genozide oder Sklaverei) an ihre Grenzen (Sidanius et al., 1994). Es ist schwer vorstellbar, dass solche extremen Formen der Diskriminierung nur auf der Manifestation der In-group-Bevorteilung basieren. Vielmehr spiegelt sich darin ein Begehren danach wider, andere Gruppen zu dominieren oder zu unterdrücken (Sidanius et al., 1994). Tendenzen zur aktiven Dominanz oder Unterdrückung von Out-groups finden in der Social Dominance Theory (SDT; Sidanius, 1993) Berücksichtigung. Die SDT ist eine Erweiterung der SIT. Dabei wird davon ausgegangen, dass soziale Systeme im Allgemeinen dazu neigen, gruppenbasierte Hierarchien (z. B. Kastensysteme) aufzubauen (Sidanius et al., 1994). Die Annahme, dass die Bevorteilung der In-group bei Intergruppenprozessen ausschlaggebend ist, wird durch eine weitere Annahme ergänzt, nach der Bewertungen von Out-groups und das Verhalten gegenüber Out-groups von der Social Dominance Orientation (SDO) eines Individuums abhängt. Demnach kann das Verhalten gegenüber Angehörigen von Out-groups im Hinblick auf die Tendenz zur Diskriminierung, anhand der Ausprägung der individuellen SDO gemessen werden, die die Tendenz widerspiegelt, Individuen der In-group zu bevorteilen und Individuen einer Out-group zu unterdrücken (Sidanius, 1993). Darüber hinaus wirkt sich eine hohe SDO auch auf weitere Verhaltensweisen gegenüber Angehörigen von Out-groups aus. So tendieren Individuen mit einer hohen SDO eher zu einer negativen Stereotypisierung, aktiven Diskriminierung und zur Bereitschaft, einzelnen Personen einer Out-group physisch zu schaden (Sidanius et al., 1994). In diversen Studien konnte gezeigt werden, dass die individuelle SDO mit Haltungen und Einstellungen gegenüber Personengruppen in verschiedenen Kontexten (z. B. mit Rassismus und Sexismus) zusammenhängt (Sidanius & Pratto, 1993). So kann sich der Grad der individuellen SDO womöglich auf Einstellungen gegenüber unterschiedliche soziale Gruppen, wie sie in dieser Arbeit untersucht werden (wohlhabende, nicht-bedürftige und arbeitslose, bedürftige Personen), auswirken. Dies gilt insbesondere deshalb, weil sich diese beiden Gruppen, aus einer sozial-hierarchischen Perspektive, an zwei unterschiedlichen Enden eines sozialen-hierarchischen Kontinuums befinden.

Messbar ist die individuelle Ausprägung der SDO mit der SDO-Skala, die von Pratto et al. (1994) entwickelt wurde. Dabei wird von folgendem

ausgegangen: „We consider SDO to be a general attitudinal orientation toward intergroup relations, reflecting whether one generally prefers such relations to be equal, versus hierarchical“ (Pratto et al., 1994, S. 742). Das Ausmaß der individuellen SDO kann zudem als Prädiktor für Vorurteile von Personen gegenüber Angehörigen von Out-groups herangezogen werden (Correll et al., 2010; Pratto et al., 1994). Die Messung erfolgt mittels eines Fragebogens, mit welchem die Einstellungen zu bestimmten Aussagen erhoben werden, die eine Präferenz oder Ablehnung zu hierarchischen oder gleichgestellten Beziehungen verschiedener Gruppen implizieren. Bei der Messung der SDO ist zu beachten, dass die SDO auch vom Geschlecht des Individuums abhängig sein kann. So haben Sidanius et al. (1991) Genderdifferenzen in der SDO aufzeigen können, die sich darin äußern, dass männliche Personen oftmals eine stärker ausgeprägte SDO aufweisen als Personen weiblichen Geschlechts.

Wie anfangs erwähnt, konnten Ekehammar et al. (2003), Hoxter & Lester (1994) und Nagoshi et al. (2008) geschlechtsspezifische Unterschiede in der Neigung zu Vorurteilen identifizieren. Demnach scheinen ethnische Vorurteile unter Männern ausgeprägter zu sein als unter Frauen (Hoxter & Lester, 1994). Nagoshi et al. (2008) haben bei der Untersuchung von Vorurteilen im Zusammenhang mit Homophobie und Transphobie ebenfalls Genderdifferenzen aufzeigen können. Demnach zeigen Männer stärkere Tendenzen zu Vorurteilen als Frauen. Der Studie von Ekehammar et al. (2003) zufolge, zeigen Männer eine stärkere Neigung zu expliziten (bewussten) Vorurteilen als Frauen. Andererseits zeigt diese Studie auch, dass Frauen stärkere implizite (unbewusste) Vorurteile aufweisen als Männer. Explizite Vorurteile wurden dabei mit der ‚Modern Racial Prejudice Scale‘ erhoben, mit der Einstellungen gegenüber Migranten gemessen werden können (Akrami et al., 2000). Implizite Vorurteile wurden experimentell unter Verwendung eines ‚Impression Formation Task‘ (Ekehammar et al., 2003; Srull & Wyer, 1979) erhoben.

3.5.2 Zusammenfassung

Als Vorurteil wird eine unangemessene Haltung oder Einstellung gegenüber Individuen bezeichnet, die auf der Zugehörigkeit zu einer Personengruppe basiert. Vorurteile wurden im Bereich der Sozialwissenschaften und Sozialpsychologie bereits vielfältig untersucht. Dabei eröffnen sich fast unzählige Möglichkeiten, wie Personen andere Individuen kategorisieren und entsprechend gruppenbezogener Stereotype bewerten. Es konnten bereits vorurteilsbehaftete Neigungen gegenüber diverser Personengruppen empirisch nachgewiesen

KOGNITIVE BIASES

werden. Jedoch zeigen nicht alle Menschen dieselbe Ausprägung in der Neigung zu Vorurteilen. Studien aus den letzten 30 Jahren präsentierten in diesem Zusammenhang Unterschiede, insbesondere in Bezug auf Geschlecht und Persönlichkeitsmerkmale. Eine bedeutende individuelle Charakteristik stellt die Social Dominance Orientation dar, die mit einer validierten Skala gemessen werden und somit Hinweise auf die individuelle Neigung zu Vorurteilen geben kann. Wobei gemäß einer sozialen Hierarchie wohlhabende Personen, die im Kontext dieser Arbeit als nicht-bedürftig gelten, arbeitslose, bedürftige Personen dominieren würden.

3.6 Debiasing

Der Einfluss von Kognitiven Biases und Heuristiken auf das Verhalten von Individuen bei Entscheidungen oder Urteilen bzw. Bewertungen ist in unzähligen wissenschaftlichen Studien nachgewiesen worden. Wie im Abschnitt 3.1 bereits erwähnt, führen Kognitive Biases und Heuristiken zu ‚irrationalem Verhalten‘ im Sinne von Verstößen gegen normative Prinzipien, wie etwa der Beschreibungsinvarianz. Da solche Verstöße mitunter sehr problematisch werden können, wenn sie z. B. zu Fehlschlüssen oder Fehltritten führen, stellt sich die Frage, wie der Einfluss von Biases reduziert oder gar eliminiert werden kann. Techniken, Strategien und Prozeduren, die dies ermöglichen sollen, werden unter dem Terminus ‚Debiasing‘ zusammengefasst. Besondere Aufmerksamkeit wurde dem Debiasing erstmals Ende der 1970er Jahre gewidmet. Fischhoff (1977), Kurtz & Garfield (1978) und Wood (1978) untersuchten, ob der Einfluss verschiedener Biases reduziert werden kann, wenn die Beeinflussung der Entscheidungen und Bewertungen besonders offensichtlich dargestellt wird oder die betroffenen Personen Kenntnis darüber haben und ihnen mitgeteilt wird, dass sie sich davon nicht beeinflussen lassen sollen. Arkes (1981) hat diese Versuche des Debiasing als „absolut wertlos“ bezeichnet und stattdessen alternative Debiasing-Techniken im Zusammenhang mit Beurteilungen im Hinblick auf medizinische Diagnosen vorgeschlagen. Eine vielversprechende Debiasing-Technik ist demnach, die Entscheidungstragenden dazu zu bringen, alternative Handlungsoptionen zu berücksichtigen. Die bewusste Berücksichtigung führt zu einem geringeren Einfluss bestimmter Kognitiver Biases (siehe z. B. Slovic & Fischhoff, 1977). Die anderen beiden Debiasing-Maßnahmen, die Arkes (1981) vorschlägt, verlangen eine Schulung der Entscheidungstragenden (in diesem Kontext z. B. Ärztinnen und Ärzte oder Sanitäterinnen und Sanitäter). Zum einen soll das

Lehren von statistischen Verfahren, insbesondere dem Bayes-Theorem, Urteile, die auf Wahrscheinlichkeiten basieren, verbessern, zum anderen sollen Entscheidungstragende lernen, sich weniger auf Gedächtnisinhalte zu verlassen, um der auf Gedächtnisinhalte basierenden Diagnose nicht übermäßiges Vertrauen zu schenken. Parallel dazu hat Fischhoff (1982) verschiedene Debiasing-Strategien am Beispiel eines Reviews von Studien zu bestimmten Biases (‘Hindsight bias’, ‘Overconfidence’) vorgebracht, um mögliche Fehlerquellen im Zusammenhang mit experimentellen Studien zu reduzieren. In den folgenden Jahrzehnten gewann das Debiasing als Untersuchungsgegenstand an Bedeutung, was zu einer steigenden Anzahl von Studien zu diesem Thema führte.

3.6.1 Debiasing-Techniken

Im Laufe der Jahre wurden die Debiasing-Maßnahmen aus den frühen 1980er Jahren von Arkes (1981) und Fischhoff (1982) mit weiteren Techniken ergänzt, die im Folgenden zusammengefasst werden. In seiner Ausführung hat Fischhoff (1982) verschiedene Debiasing-Strategien danach unterschieden, ob der entsprechende Bias durch eine Modifikation im Hinblick auf die Person, die eine Bewertung vornimmt bzw. eine Entscheidung trifft, korrigiert werden soll oder ob ein Debiasing mit einer Modifikation der Aufgabe bzw. der Problemdarstellung durchgeführt werden soll. Demnach beziehen sich Debiasing-Techniken entweder auf eine Modifikation des Entscheidungsumfelds oder der Personen, die eine Entscheidung treffen sollen (Soll et al., 2015). Zusätzlich können Entscheidungstragende auch durch bestimmte technische Entscheidungshilfen, wie Listen, mathematische Modelle oder auch Computerprogramme unterstützt werden. Diese technologischen Strategien (‘technological strategies’; Larrick, 2004) werden in dieser Arbeit unter dem Begriff ‘Assistiertes Debiasing’ zusammengefasst.

Der Fokus der vorliegenden Untersuchung im Hinblick auf das Debiasing von Einstellungen gegenüber unterschiedlich dargestelltem Betrugverhalten verschiedener sozialer Gruppen (Framing) und einer möglichen Auswirkung bestimmter Zeitungsartikel (Medienpriming), liegt auf der Modifikation des Entscheidungsumfelds. Dies stellt sich als praktikabler dar, da es ad hoc umsetzbar ist. Ferner ist nicht immer ohne weiteres möglich, auf eine Person vor einer Entscheidung entsprechend einzuwirken, wie etwa mit einem zeit- und aufwendigen Entscheidungstraining oder durch das Lehren von Regeln oder Techniken. Dennoch ist ein Debiasing der Entscheidungstragenden in diesem

Zusammenhang auch denkbar. Dies ist jedoch nur durchführbar, wenn die Entscheidungstragenden vor der Entscheidung bekannt sind und motiviert werden können, beispielsweise ein Entscheidungstraining zu absolvieren. Dies wäre jedoch eine eher aufwendige und sehr umfangreiche Debiasing-Intervention. Ähnliches gilt für das Assistierte Debiasing mit Hilfe von Computerprogrammen oder mathematischen Modellen, das sich in der Realität in diesem Zusammenhang, mit den aktuellen technischen Möglichkeiten, eher als unpraktikabel darstellt⁷.

Im Folgenden werden diese drei Debiasing-Strategien genauer beschrieben. Dabei wird zunächst das Debiasing des Entscheidungsumfelds erläutert, da dies im direkten Zusammenhang mit der vorliegenden Untersuchung steht. Im Anschluss daran werden die anderen beiden Debiasing-Strategien als Exkurs aufgeführt, um die Möglichkeiten, die die Debiasing-Forschung der letzten Jahrzehnte hervorgebracht hat, darzustellen und um die Komplexität des Debiasing zu verdeutlichen.

3.6.1.1 Debiasing des Entscheidungsumfelds

Ein Debiasing des Entscheidungsumfelds kann auf verschiedene Weise umgesetzt werden. Eine Möglichkeit besteht darin, die Entscheidungstragenden entsprechend zu motivieren, diejenige Handlungsalternative zu wählen, die (z. B. normativen Prinzipien zufolge) die Beste ist. Ein einfaches aber probates Mittel, um eine Person bei einer Entscheidung zu motivieren, ist eine Erhöhung der Anreize. Der Ansatz, der dahinter steckt, bezieht sich darauf, dass Entscheidungstragende reflektierter und berechnender beim Entscheiden vorgehen, wenn mehr auf dem Spiel steht, wie z. B. ein größerer Gewinn oder die Vermeidung eines Verlustes (Larrick, 2004). French (2003) hat gezeigt, dass ein Rabatt von 50 % auf frisches Obst in Schulcafeterien, die schließlich verkaufte Menge vervierfachen kann. Das Setzen höherer Anreize kann bei Entscheidungsproblemen, deren Lösung mit stärkeren Anstrengungen vonseiten der Entscheidungstragenden optimiert werden kann, als Debiasing-Technik erfolgreich sein (siehe Camerer & Hogarth, 1999). Stärkere Anstrengungen können dabei z. B. das intensivere Suchen nach Informationen sein oder auch die Erhöhung der Zeit, die in die Entscheidungsfindung investiert wird (Larrick, 2004). Doch nicht immer kann mit einer Erhöhung der Anreize ein Debiasing-Effekt

⁷Möglicherweise ist ein computergestütztes Debiasing in der Zukunft bei der Bildung von spontanen Einschätzungen, Urteilen oder beim spontanen Entscheiden durchführbar. Eine Umsetzung wäre z. B. im Zusammenhang mit der technischen Entwicklung im Bereich der Künstlichen Intelligenz und der Augmented Reality vorstellbar (siehe z. B. Brun et al., 2017).

erreicht werden. Im Gegenteil: werden Anreize nicht optimal gesetzt, können z. B. zu hohe oder zu niedrige Anreize zu schlechteren Ergebnissen führen (Gneezy et al., 2011) oder die Entscheidungstragenden zu einer suboptimalen Strategie verleiten (Larrick, 2004). Zudem merken Camerer & Hogarth (1999) an, dass ein vollständiges Debiasing, d. h., die Eliminierung des Effekts eines Biases, durch das Erhöhen von Anreizen bislang nicht eindeutig wissenschaftlich nachgewiesen werden konnte. Außerdem können Anreize nur erhöht werden, wenn das Entscheidungsumfeld die Möglichkeit bietet, Anreize zu setzen. Bei der Bildung von Einstellungen oder Urteilen über Personen oder Gruppen, ist dies z. B. nicht immer gegeben.

Verschiedene Studien haben gezeigt, dass die persönliche Verantwortung der Entscheidungstragenden einen motivierenden Einfluss auf eine Entscheidung haben kann (Lerner & Tetlock, 1999). Verantwortung kann als Debiasing-Technik eingesetzt werden, indem beispielsweise Personen ihre Entscheidung im Anschluss erklären müssen. Verantwortlichkeit erhöht, ähnlich wie das Debiasing mit Anreizen, die Anstrengungen, die Entscheidungstragende in den Entscheidungsprozess investieren (Larrick, 2004). Dadurch sind sowohl Anreize als auch die Verantwortlichkeit als Debiasing nur bedingt anwendbar, da Individuen ein Entscheidungsproblem durch stärkere Anstrengungen (besser) lösen können müssen. Bei Entscheidungen, die gewisse Voraussetzungen, wie Vorkenntnisse, bestimmte Fähigkeiten oder kognitive Kapazitäten erfordern, die die Entscheidungstragenden nicht erfüllen, werden stärkere Anstrengungen logischerweise keinen Debiasing-Effekt hervorrufen (Larrick, 2004). Die Erhöhung der Zeit, die in die Entscheidungsfindung investiert wird ist z. B. bei Entscheidungen unter Zeitdruck nicht möglich. Camerer & Hogarth (1999) bezeichnen in diesem Zusammenhang Wissen als ‚Kognitives Kapital‘ (‚cognitive capital‘). Dazu gehört zum Beispiel das Wissen über bestimmte Entscheidungsregeln, Heuristiken oder Kenntnisse im Umgang mit Wahrscheinlichkeiten. Beispielsweise können Testpersonen in einem Psychologischen Experiment, die im entsprechenden Kontext über ein höheres Kognitives Kapital verfügen (z. B. Psychologiestudenten), auch mehr davon einsetzen, wenn sie entsprechend incentiviert sind. Höhere Anreize für Testpersonen, die nicht über dieses Kognitive Kapital verfügen und es damit auch nicht einsetzen können, bleiben dabei als Debiasing-Technik erfolglos.

Die Modifizierung des Entscheidungsproblems bietet ebenfalls Ansatzmöglichkeiten für verschiedene Debiasing-Techniken, die in die Formulierung der Entscheidung und/oder in die Darstellung der Handlungsoptionen implementiert werden können. Ein einfaches Beispiel sind Standardauswahlen von

KOGNITIVE BIASES

Antwortmöglichkeiten, wie es in der Debatte zur Verfügbarkeit von Organspenden diskutiert wird. In Staaten, in denen sich die Menschen aktiv gegen eine Organspende entscheiden müssen, wenn sie kein Spender sein wollen (Standardoption: Organspender), ist die Anzahl von Personen, die bereit sind, ihre Organe zu spenden, deutlich höher (Johnson & Goldstein, 2003). Hier wird die Tendenz deutlich, den Status quo beizubehalten („status quo bias“; Kahneman et al., 1991, oder auch „default bias“; siehe z. B. Kressel & Chapman, 2007). Wird eine Option als Standard gesetzt, ändert dies prinzipiell nichts an der Entscheidungsfreiheit der Entscheidungstragenden. Es wird also lediglich die Architektur der Antworten modifiziert. Es gibt verschiedene Gründe, warum das Setzen von Standardauswahlen das Entscheidungsverhalten beeinflussen kann. Eine Erklärung ist, dass Standards in bestimmten Situationen als Referenzpunkt dienen (Baron & Ritov, 1994; Johnson et al., 2002). Auch die Trägheit der Entscheidungstragenden kann dabei eine Rolle spielen, wenn z. B. der Aufwand die standardeingestellte Handlungsoption zu ändern geringer ist als der individuelle Nutzen. Andererseits kann eine Vorauswahl einer Entscheidung auch als Expertenrat oder empfohlene Option betrachtet werden (McKenzie et al., 2006). Doch auch Standardauswahlen führen nicht unbedingt zum bestmöglichen Ergebnis, wie das Beispiel der Organspende zeigt. So geben beispielsweise die meisten US-Amerikaner an, zu einer Organspende bereit zu sein, aber dennoch ändern nur einige von ihnen die Standardauswahl, der zufolge die Menschen in den Vereinigten Staaten von Amerika nicht für eine Organspende zur Verfügung stehen (Smith et al., 2013). Auch aus Sicht der Entscheidungstragenden sind Standardauswahlen nicht immer von Vorteil, wenn sich etwa ein Vertrag (z. B. Fitnessstudio oder Mobilfunk) standardmäßig um mehrere Monate verlängert, weil der Verlängerung nicht (rechtzeitig) aktiv widersprochen wurde. Ein Entscheidungsproblem kann sich jedoch so darstellen, dass zwar keine Standardauswahl vorgegeben ist, sich die Entscheidungstragenden aber zwischen einer aktiven Handlung und der Unterlassung einer Handlung entscheiden müssen („omission bias“; Spranca et al., 1991). Beispielsweise konnten Ritov & Baron (1990) bei ihren Testpersonen beobachten, dass diese der Verabreichung eines Impfstoffs an (hypothetische) Kinder eher abgeneigt gegenüberstanden, wenn der Impfstoff zum Tode des Kindes führen kann und das auch, wenn dies viel unwahrscheinlicher war als ein Tod durch die Krankheit, gegen die geimpft werden sollte.

So kann das gegenteilige Verhalten, nämlich die aktive Wahl einer Handlungsoption, solchen, durch vordefinierte Standardauswahlen beeinflusst,

Entscheidungsergebnissen entgegenwirken. Dafür muss das Entscheidungsumfeld angepasst werden, um die Entscheidungstragenden entsprechend zu animieren. Dies kann mit einem weiteren und sehr bedeutendem Ansatz im Bereich des Debiasing erreicht werden, der auf die Ausführungen von Thaler & Sunstein (2009) zurückzuführen ist⁸. Mit ‚Nudges‘ (Schubsern) wird die Tendenz von Individuen in Richtung einer Handlungsoption beeinflusst. Als Debiasing-Technik kommen dafür nach Soll et al. (2015) drei Varianten von Nudges infrage: 1.) Nudges, die reflektierteres Entscheiden hervorrufen, 2.) Nudges, die zukunftsorientiertes Denken fördern und 3.) Nudges, durch die verfügbare Informationen transformiert werden.

Entscheidungstragende dazu zu bringen, bei der Wahl der Handlungsalternative reflektierter vorzugehen, ist auf verschiedene Weise umsetzbar. So kann die Aufforderung zur Ausarbeitung konkreter Pläne, Fehlern, wie dem Aufschieben oder Vergessen der Entscheidung, vorbeugen (siehe z. B. Bagozzi et al., 2003; Milkman et al., 2011). Ferner können mit geplanten Pausen vor bzw. zwischen Entscheidungen überhastete Entscheidungen vermieden werden. Eine geplante Pause kann z. B. durch bewusstes ‚Innehalten‘ oder ‚Durchatmen‘ vor der finalen Wahl einer Handlungsalternative umgesetzt werden. Ein Debiasing mit geplanten Pausen ist beispielsweise im Zusammenhang mit Bewertungen und Urteilen von Ärzten bei der Diagnose erfolgversprechend (Spengler et al., 1995). Zudem kann, wie bereits beschrieben, bewusst aktives Entscheiden zu reflektierteren Entscheidungen, Einstellungen oder Urteilen führen.

Den meisten Menschen ist das Phänomen bekannt: Wenn eine ungeliebte Aufgabe zu erledigen ist, die Disziplin und Willenskraft erfordert, wird die Ausführung gerne verschoben, manchmal sogar auf einen unbekanntem Zeitpunkt, irgendwann in der Zukunft. Es gibt unzählige Beispiele für diese gegenwartbezogene Präferenzverzerrung (‚present biased preferences‘; O’Donoghue & Rabin, 1999), wie etwa die Verschiebung der Verbesserung des eigenen Gesundheitsverhaltens (z. B. bessere Ernährung, mehr Sport, nicht Rauchen), Prokrastination beim Verrichten mühseliger Arbeiten (z. B. Wohnung putzen, Steuererklärung) oder das Hinauszögern von wichtigen Entscheidungen, die mitunter eine Vielzahl von Personen betreffen können (z. B. das frühzeitige Eingestehen manipulierter Abgaswerte oder von verunreinigten Nahrungsmitteln). Dieses Phänomen tritt in der Regel auf, wenn das

⁸Richard H. Thaler ist seit dem Jahr 2017 Träger des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften, der ihm für seine Beiträge zur Verhaltensökonomik verliehen wurde.

KOGNITIVE BIASES

Individuum den kurzfristigen Nutzen eines (verführerischen) Verhaltens in der Gegenwart über den langfristigen Nutzen eines Verhaltens in der Zukunft stellt (Loewenstein et al., 2007). Entscheidungen, deren Konsequenzen sich zu einem anderen (in der Zukunft liegenden) Zeitpunkt bemerkbar machen oder, mit anderen Worten, deren Kosten und Nutzen zeitlich voneinander getrennt sind, werden als Intertemporale Entscheidungen („intertemporal choice“) bezeichnet (Loewenstein & Thaler, 1989). Interessanterweise treffen die meisten Menschen aufmerksamere und besser begründete Entscheidungen, wenn sich diese auf Ereignisse in entfernterer Zukunft beziehen und nicht auf die unmittelbare Gegenwart (vgl. Soll et al., 2015). Demnach können Entscheidungen im Voraus durchaus zu unverzerrteren Ergebnissen führen, insbesondere wenn sie bindend sind. Bei einem weiteren Debiasing-Ansatz, der sich auf Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Erledigen ungeliebter Aufgaben bezieht, werden unmittelbar befriedigende Aktivitäten (z. B. Fernsehen), mit unbequemen Aufgaben (z. B. Haushaltstätigkeiten) kombiniert. Diese Verknüpfung steigert die Motivation für unbequeme Aktivitäten und reduziert die Schuldgefühle für das Ausüben von kurzfristig befriedigenden Aktivitäten (Milkman et al., 2013).

Auch mit einer Anpassung der Darstellung von Informationen, die für eine Entscheidung verfügbar sind, kann ein Debiasing erreicht werden. Dafür werden die Informationen in einer Weise präsentiert, durch welche sie bestmöglich von den Entscheidungstragenden verarbeitet werden können. Diese Debiasing-Technik lässt sich gut anhand der ‚MPG Illusion‘ (Larrick & Soll, 2008) beschreiben. Larrick & Soll (2008) konnten aufzeigen, dass das Entscheidungsverhalten beim Fahrzeugkauf vom Framing des Kraftstoffverbrauchs (unter der Annahme, dass der Kraftstoffverbrauch ein Kaufkriterium ist) abhängt. Demzufolge bewerten potenzielle Käufer die Angaben von Reichweite und Verbrauch als „x Meilen pro Gallone“ und „y Gallonen pro x Meilen“ unterschiedlich, wobei letztere zu genaueren Einschätzungen führt, da hier der Verbrauch in einem linearen Verhältnis zur Strecke steht. Soll heißen: Der Unterschied im Verbrauch der Fahrzeuge V_1 (3 Gallonen pro 100 Meilen; GphM) und V_2 (6 GphM) ist genauso groß wie der Verbrauchsunterschied von V_3 (10 GphM) und V_4 13 (GphM), nämlich 3 GphM. In der Darstellung als Meilen pro Gallone (MPG)⁹ verbraucht V_1 33,3 MPG, V_2 16,6 MPG, V_3 10 MPG und V_4 7,7 MPG. Diese Angaben suggerieren, dass der Unterschied im Verbrauch von V_1

⁹Die Verbrauchsangabe in der Einheit Meilen pro Gallone ist in den USA der Standard, während der Kraftstoffverbrauch in Deutschland üblicherweise als Liter pro 100 Kilometer angegeben wird.

zu V_2 größer ist als der von V_3 zu V_4 (16,7 MPG versus 2,3 MPG). So kann die Transformation einer Messskala dazu beitragen, dass Informationen einfacher zu verarbeiten sind. Auch eine Anpassung der Skalengröße kann solche Effekte hervorrufen. Im Zusammenhang mit dem aufgeführten Beispiel, werden Kraftstoffkosten bei der Kaufentscheidung stärker berücksichtigt, wenn sie auf einer größeren Skala angegeben werden (z. B. 17.500 \$ pro 100.000 Meilen; Camilleri & Larrick, 2014) als auf einer kleineren Skala (z. B. 17,5 \$ pro 100 Meilen).

Demnach kann die Vereinfachung der Verarbeitung von Informationen, etwa durch eine klare Darstellung, zu einer weniger verzerrten Wahrnehmung führen und somit auch zu einem Debiasing-Effekt im Hinblick auf die Urteile, die auf diesen Informationen basieren. Wie im Beispiel zum Kraftstoffverbrauch bereits aufgeführt, kann dies mit einem Attribute-Framing erreicht werden. Ein solcher Effekt kann auch bei einem Framing von Wahrscheinlichkeiten beobachtet werden. So können die meisten Menschen Häufigkeitsangaben besser verarbeiten, wenn sie beispielsweise als ‚1 Person von 10.000‘ und nicht als ‚0.01 %‘ angegeben werden (Hoffrage et al., 2000).

Framing als Gewinn oder Verlust in Form eines Nudge in Richtung einer Handlungsoption, kann ebenso als Debiasing-Technik verstanden werden. So werden beispielsweise bestimmte Untersuchungen zur Gesundheitsvorsorge häufiger in Anspruch genommen, wenn das Unterlassen dieser Untersuchung als Verlust präsentiert wird. Abood et al. (2005) haben die Bereitschaft von Frauen, eine Vorsorgeuntersuchung (Mammographie) durchführen zu lassen, in Abhängigkeit zum Framing untersucht. Dabei wurden Frauen, die sich telefonisch über die Vorsorgeuntersuchung informierten, entweder auf neutrale Weise über die Durchführung einer Mammographie informiert (Vergleichsgruppe) oder es wurden die Nachteile aufgezeigt, die entstehen, wenn keine Mammographie durchgeführt wird (Verlust-Framing). Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass mehr Frauen eine Mammographie durchführen ließen, wenn ihnen die Informationen dazu in einem Verlust-Frame präsentiert wurden. Ferner kann die unmissverständliche Darstellung von Richtlinien (z. B. Nährstoffangaben und empfohlene Verzehrsmengen) die Wahrnehmung von Informationen, die vermittelt werden sollen, verbessern (vgl. Soll et al., 2015).

Debiasing-Techniken, die sich das Nudging zunutze machen, sollten in ihrer Anwendbarkeit jedoch sorgfältig geprüft werden. Der paternalistische Charakter des Eingriffs in das Entscheidungsverhalten von Individuen ist offensichtlich. In diesem Zusammenhang wurde Nudging als paternalistische

KOGNITIVE BIASES

Intervention in den letzten Jahren mehrfach kritisiert (für einen Überblick und eine Diskussion der Kritik siehe z. B. Kirchgässner, 2017; Sunstein, 2015).

Kognitive Biases werden nicht selten kontrolliert genutzt, um die vermeintlich freie Entscheidung von Personen in Richtung einer gewünschten Handlung zu bewegen (z. B. in der Werbung oder im Marketing). Dieses erwünschte Entscheidungsverhalten soll zum ‚bestmöglichen Ergebnis‘ führen. Dabei stellt sich immer die Frage, wie (und von wem) das bestmögliche Ergebnis definiert wird. Der Einfluss von Kognitiven Biases wird in der Regel in der Abweichung zu normativen Vorgaben (z. B. Prinzip der Beschreibungsinvarianz; siehe Abschnitt 3.1) gemessen. Ein Debiasing-Effekt muss demnach das Entscheidungsverhalten, das Urteil, die Bewertung o. ä. zumindest in Richtung solcher normativen Vorgaben korrigieren. Die Nutzung von Kognitiven Biases zur Einflussnahme auf die Handlung von Personen, um beispielsweise den Profit eines Unternehmens zu steigern, ist im Sinne der Definition des Debiasingbegriffs in dieser Arbeit nicht als Debiasing zu bezeichnen und davon abzugrenzen.

3.6.1.2 Exkurs: Debiasing der Entscheidungstragenden

Verschiedene Debiasing-Techniken können das Verhalten von Entscheidungstragenden verbessern, indem die Entscheidungsfähigkeit der entscheidenden bzw. bewertenden Person verbessert wird. Eine Technik, die diesen Ansatz verfolgt, ist das Lehren und Trainieren von Entscheidungsregeln (z. B. Axiome), statistischen Verfahren oder Prinzipien der Logik. Das Training von Debiasing-Techniken kann den Einfluss Kognitiver Biases neutralisieren oder abschwächen (Arkes, 1991). So können Testpersonen – zumindest unter Laborbedingungen – lernen, statistische Verfahren anzuwenden (Fong & Nisbett, 1991). Am effektivsten ist ein Debiasing-Training aber, wenn es konkret auf einen bestimmten Bias im Kontext einer bestimmten Entscheidung oder Bewertung abgestimmt ist (Soll et al., 2015). In diesem Zusammenhang haben Morewedge et al. (2015) Training auf verschiedene Weise als Debiasing-Technik untersucht. Sie testeten in zwei Experimenten den Einfluss von zwei Debiasing-Trainingsmethoden, die jeweils auf drei Kognitive Biases abgestimmt waren. Die Neigung zu Kognitiven Biases der Testpersonen wurde mit einem Vortest (vor dem Debiasing), einem Posttest (unmittelbar nach dem Debiasing) und einem Folgetest (acht Wochen nach dem Debiasing) betrachtet. Als Debiasing-Intervention diente einerseits ein 30-minütiges Trainingsvideo, das Informationen über Verzerrungen und entsprechende Anweisungen enthielt und andererseits ein Computerspiel, bei dem die Beeinflussung einer

Entscheidung durch die Biases zunächst provoziert und der Testperson im Anschluss erläutert wurde. Auch im Folgetest konnten Debiasing-Effekte nachgewiesen werden, die auf die Interventionen mit dem Video und dem Computerspiel zurückgeführt werden konnten. Dabei war die interaktive Methode des Computerspiels etwas effektiver als die der Videopräsentation. Es zeigt sich, dass ein Training auf verschiedenen Gebieten Debiasing-Effekte hervorrufen kann. So können das Erlernen von mehr oder weniger universellen Entscheidungsregeln und insbesondere das direkte Training zur Vermeidung von bestimmten Biases, Entscheidungen ‚entzerren‘. Auch wenn das Training als Debiasing-Technik vielversprechende und auch langfristige Resultate liefert, gibt es keine Erfolgsgarantie. So kann beispielsweise das Training von normativen Regeln bei Personen mit sehr impulsivem Charakter erfolglos bleiben (McKenzie & Liersch, 2011).

Eine weitere kognitive Debiasing-Strategie ist eine simple Technik, um das Entscheidungsverhalten zu verbessern. Bei der ‚consider alternatives‘ oder ‚consider the opposite‘ Technik (siehe z. B. Hirt & Markman, 1995), hinterfragt eine entscheidungstragende Person bewusst die Korrektheit einer Entscheidung, beispielsweise mit der Frage: „what are some reasons that my initial judgment might be wrong?“ (Larrick, 2004, S. 323). Diese Technik ist vielversprechend, da sie die Aufmerksamkeit der Entscheidungstragenden auf andere Aspekte, die für die Entscheidung oder das Urteil relevant sein könnten, lenkt und diese letztendlich mit einbezieht (Larrick, 2004). Bei einer ähnlichen Technik wird eine Person, die sich in einem Entscheidungsprozess befindet, darauf aufmerksam gemacht, dass es zusätzliche Optionen gibt, die berücksichtigt werden können. Auch diese Technik kann bei Entscheidungen einen Unterschied ausmachen (Soll et al., 2015). Abgesehen von verfügbaren Handlungsoptionen nutzen die meisten Menschen beim Entscheiden oder Urteilen oftmals nur einen Teil der vorhandenen Informationen (Soll et al., 2015). Dies kann umgangen werden, indem ein und dieselbe Entscheidung von einer Person mehrfach getroffen wird. So ruft diese Person möglicherweise bei der Wiederholung des Entscheidungsprozesses andere Informationen ab (z. B. aus dem Gedächtnis) als zuvor. Durch den Vorgang der Wiederholung erhöht sich die Genauigkeit der Entscheidung, was beispielsweise bei psychophysischen Studien in Form von Within-Subject-Designs genutzt wird.

3.6.1.3 Exkurs: Assistierte Debiasing

Einfache Hilfsmaßnahmen, die den Entscheidungsprozess unterstützen, sind beispielsweise Checklisten, die das Vorgehen bei Entscheidungen oder Urtei-

KOGNITIVE BIASES

len vorgeben (Soll et al., 2015). Solche Checklisten werden u. a. von Piloten vor dem Start eines Flugzeugs, selbst nach jahrelanger Berufserfahrung, immer verwendet. Eine einfache Variante von Checklisten, die der Entscheidungsfindung assistieren sollen und somit Fehler bei der Wahl der Handlungsoption vermeiden sollen, ist die weitläufig bekannte ‚Pro- und Kontraliste‘. Dabei notieren Entscheidungstragende die Argumente, die aus ihrer Perspektive für oder gegen eine Handlungsoption sprechen und wählen letztendlich die Handlungsalternative mit den meisten Pro-Argumenten.

Oft sind Entscheidungen aber sehr komplex, und nicht selten haben komplexe Entscheidungen weitreichende Konsequenzen. Dies bringt eine hohe Verantwortung der Entscheidungstragenden mit sich. Aus diesem Grund sind Politiker, Manager und dergleichen zuweilen von einem Team von Beratern umgeben. Das Entscheiden in Gruppen kann schließlich den Einfluss von Kognitiven Biases reduzieren (Larrick, 2004). Um Entscheidungsverzerrungen, die kognitiven Ursprungs sind, gänzlich auszuschließen, können Entscheidungstragende auf technische Unterstützung zurückgreifen, wie etwa auf die computergesteuerte Verwendung von linearen Modellen, wie der ‚Multiattribute Utility Analysis‘ (‚MAU Analysis‘) oder auf die Nutzung von ‚Decision Support Systems‘ (vgl. Larrick, 2004).

Beim Kauf eines Kraftfahrzeugs kann die Auswahl der (subjektiv) besten Alternative (z. B. Kleinwagen von diversen Herstellern) beispielsweise unter Verwendung linearer Modelle bestimmt werden. Verschiedene Alternativen (A) haben dabei verschiedene Merkmale (z. B. Kraftstoffverbrauch, Abgaswerte, Haltbarkeit) mit unterschiedlichen Ausprägungen (x). Jedes Merkmal muss entsprechend der Präferenzen gewichtet (w) werden. Anhand der Kombination von Alternativen und gewichteten Merkmalen, lässt sich der Nutzen (U) einer jeden Alternative in einer linearen Gleichung darstellen: $U(A) = wx_1 + wx_2 + wx_3 + \dots + wx_n$ (Larrick, 2004). So können mit einer multiplen Regressionsanalyse auf der Basis von Daten vergangener Ereignisse, Schätzungen für zukünftige Ereignisse vorgenommen werden. Diese Schätzungen können die von menschlichen Experten, denen für die Schätzung dieselben oder sogar mehr Informationen zur Verfügung standen, im Hinblick auf die Genauigkeit, übertreffen (Dawes et al., 1989).

Eine Alternative zur multiplen Regression auf Grundlage vorhandener Daten bildet das Feld der Entscheidungsanalyse (Decision Analysis; DA), unter das diverse Methoden fallen, mit denen der Nutzen unterschiedlicher Handlungsalternativen bestimmt werden kann (siehe z. B. Clemen, 1996; Pidgeon & Gregory, 2004). Die MAU Analysis, bei der die Gewichtungen den

individuellen Präferenzen der Entscheidungstragenden entsprechen, stellt eine dieser Methoden dar. Die Vorgehensweise entspricht etwa der, wie sie im obigen Beispiel zur Auswahl eines Kraftfahrzeugs dargelegt wurde. Es werden typischerweise zunächst alle verfügbaren Alternativen mit den jeweiligen relevanten Merkmalen und Merkmalsausprägungen sowie den entsprechenden Präferenzen (Gewichtung) bestimmt, um daraus für jede Alternative den Wert des Nutzens zu errechnen (z. B. Summe der gewichteten Merkmalsausprägungen). Die Alternative mit dem höchsten Nutzenwert wird schließlich gewählt. Eine solche additive Funktion ist zwar einfach und praktikabel, aber längst nicht die einzige Möglichkeit, eine Nutzenfunktion im Zuge eine MAU Analyse zu bestimmen. Diverse Alternativen berücksichtigen kompliziertere Charakteristiken einer Entscheidung (z. B. interagierende oder komplementäre Merkmale; Clemen, 1996).

Um den Einfluss Kognitiver Biases in einfachen und auch komplexeren Entscheidungssituationen zu minimieren oder gar zu eliminieren, können Entscheidungstragende auch auf Computersysteme zurückgreifen, die mit Hilfe verschiedener mathematischer Modelle auch bei komplexen Entscheidungssituationen Handlungsempfehlungen abgeben können. Solche computergesteuerten Entscheidungsunterstützungssysteme können den Entscheidungsprozess für Personen, die eine (komplexe) Entscheidung treffen sollen oder müssen, vereinfachen. Diese Systeme berücksichtigen normative Modelle und wenden diese bei der Entscheidungsfindung entsprechend an (Larrick, 2004). Benutzerinnen oder Benutzer können unter Verwendung solcher Systeme, ohne über detaillierte Kenntnisse der Entscheidungstheorie, der Kognitiven Psychologie oder der Mathematik zu verfügen, Entscheidungen in einer ähnlichen Qualität treffen, die ohne die genannten Kenntnisse nicht zu erreichen wäre. Dabei muss jedoch angemerkt werden, dass ein Computerprogramm bei der Analyse von Handlungsoptionen im Kontext einer Entscheidung nur Einflussfaktoren berücksichtigen kann, die zuvor z. B. von den Benutzerinnen und Benutzern definiert wurden.

3.6.2 Zusammenfassung

Kognitive Biases wie z. B. Framing-Effekte oder Priming-Effekte, haben zum Teil einen starken Einfluss auf Entscheidungen und Urteile. Mit der Minimierung oder Eliminierung dieses Einflusses beschäftigt sich die Debiasing-Forschung. Seit den 1980er wurden in verschiedene Studien diverse Debiasing-Techniken untersucht. Dazu gehören das Training von Entscheidungssi-

KOGNITIVE BIASES

tuationen, das Erlernen von Entscheidungsregeln, die Kalibrierung der Entscheidungsarchitektur, Nudging und die Verwendung mathematischer Gleichungen. Dabei bleibt festzuhalten, dass keine universelle Debiasing-Technik existiert, die generell den Einfluss von Kognitiven Biases in allen denkbaren Situationen reduzieren oder eliminieren kann. Die vielen verschiedenen Arten von Kognitive Biases erfordern oftmals auch verschiedene Herangehensweisen hinsichtlich eines Debiasing. Es spielt außerdem eine Rolle, ob es das Ziel ist, die Person, die entscheidet, resistenter gegen einen bestimmten Kognitiven Bias zu machen oder das Entscheidungsumfeld so anzupassen, dass Individuen unverzerrtere Entscheidungen treffen bzw. Urteile bilden. Dementsprechend muss ein Debiasing sorgfältig auf die entsprechende Entscheidungssituation abgestimmt werden. Die Modifikation des Entscheidungsumfeldes ist als Debiasing-Strategie, wenn eine große Menge von Personen erreicht werden soll, verhältnismäßig leicht umsetzbar. So können die Entscheidungen der Personen mit Nudges unterstützt werden. Bestimmte Darstellungsweisen oder auch kurze neutrale Hinweise können beispielsweise dazu beitragen, dass sich Entscheidungstragende länger mit Entscheidungsproblemen auseinandersetzen und/oder eine größere Menge an Informationen bei der Entscheidung berücksichtigen. Diese Debiasing-Technik könnte so mögliche Medienpriming Effekte und auch Framing-Effekte im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft abmildern, ohne dass die Entscheidungstragenden ein Entscheidungstraining absolvieren oder andere zeitaufwendige Debiasing-Verfahren durchlaufen.

3.7 Zwischenfazit

Diese Arbeit setzt sich mit der Frage auseinander, ob es innerhalb des solidarischen Sozialsystems der Bundesrepublik Deutschland eine Ungleichheit in der Wahrnehmung bzw. Bewertung vonseiten der Mitgliederinnen und Mitglieder der Solidargemeinschaft im Hinblick auf verschiedene soziale Gruppen, die Teil der Gemeinschaft sind, gibt. In diesem Zusammenhang wird untersucht, ob die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft von der Art und Weise abhängt, wie der Betrug dargestellt wird. Ferner wird geprüft, ob weitere Faktoren eine solche Bewertung beeinflussen. So könnte nicht zuletzt eine Generalisierung von Einzelfällen, die womöglich durch Medienberichte gefördert wird, zu einer ungerechten Vorverurteilung, Benachteiligung oder sogar Diskriminierung bestimmter Personengruppen führen. Auch individuelle Vorurteile gegenüber bestimmte soziale Gruppen, könnten eine solche

Bewertung möglicherweise beeinflussen. Darüber hinaus soll in dieser Arbeit beleuchtet werden, ob bestimmte Debiasing-Interventionen eine mögliche Ungleichbehandlung im Hinblick auf die Bewertung von Personen aus unterschiedlichen Personengruppen, im vorliegenden Kontext reduzieren oder egalisieren können.

Im Speziellen rückt in dieser Arbeit ein Betrug an einer Solidargemeinschaft in den Fokus, der sich darin äußert, dass einerseits verpflichtende Abgaben auf illegale Weise vorenthalten werden (Steuerhinterziehung) und andererseits Sozialleistungen in Anspruch genommen werden, die einer vermeintlich bedürftigen Person rechtlich nicht zustehen (Sozialleistungsmissbrauch). Diese Beträge fehlen schlussendlich in der Kasse der Solidargemeinschaft und können nicht in das Allgemeinwohl investiert werden. Da das Ergebnis des Betrugs nicht von der Art der Darstellungsweise des Betrugs abhängt, wird dieses unrechtmäßige Vorenthalten bzw. Wegnehmen von Ressourcen im vorliegenden Kontext als ein Framing von Betrug an der Solidargemeinschaft bezeichnet. In diesem Zusammenhang werden hier zwei unterschiedliche soziale Gruppen gegenübergestellt, deren Mitgliederinnen und Mitglieder einen Betrug an der Solidargemeinschaft gemäß des beschriebenen Framing (vorenthalten versus wegnehmen) begehen können: Sehr wohlhabende Personen, die der Definition in dieser Arbeit entsprechend als nicht-bedürftige Personen gelten, können der Solidargemeinschaft Gelder durch Steuerhinterziehung vorenthalten und arbeitslose, bedürftige Personen, können der Solidargemeinschaft Gelder durch Sozialleistungsmissbrauch wegnehmen.

Wenige vorangegangene wissenschaftliche Untersuchungen deuten an, dass Sozialleistungsmissbrauch als Vergehen von der Allgemeinheit möglicherweise negativer wahrgenommen wird als Steuerhinterziehung. Die Frage, ob die Bewertung von Personen von einem Framing eines Betrugs an der Solidargemeinschaft beeinflusst wird, ist damit jedoch nicht beantwortet. So könnte das Framing zwar als Begründung für die unterschiedliche Bewertung theoretisch in Betracht gezogen werden, jedoch können auch weitere Faktoren, die in diesem speziellen Kontext in wissenschaftlichen Studien bislang nicht berücksichtigt wurden, die Bewertung beeinflussen. Das Framing, das hier vorliegt, kann einerseits als Framing des Umsetzungsmodus eines Betrugs bezeichnet werden, andererseits gibt es Parallelen zum Framing von Sozialen Dilemmata. So zeigt sich, dass in diesem Zusammenhang bestimmte Urteile und Entscheidungen vom Framing abhängen. Beispielsweise hat das Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation (als geben, wegnehmen oder vorenthalten) einen Einfluss auf die Wahl eines Verteilungsprinzips. Es konnten auch

KOGNITIVE BIASES

Framing-Effekte im Verhalten von Personen in unterschiedlich dargestellten Sozialen Dilemmata aufgezeigt werden. Doch wie das Verhalten von Dritten in Abhängigkeit von der Darstellung des Umsetzungsmodus eines Betrugs bzw. vom Framing eines Sozialen Dilemmas bewertet wird, ist weiterhin unklar. Somit konnte bislang nicht aufgezeigt werden, ob eine unterschiedliche Bewertung von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch im Framing, in möglichen anderen Faktoren oder in einem Zusammenspiel mehrerer Einflüsse begründet liegt.

Demnach ist auch die Rolle des Medienpriming, das z. B. durch die Vermittlung stereotypischer aber auch kontra-stereotypischer Informationen einen Einfluss auf Einstellungen und Bewertungen gegenüber bestimmter sozialer Gruppen haben kann, im Kontext mit einem Framing des Betrugs an einer Solidargemeinschaft nicht wissenschaftlich belegt. Ferner wird in dieser Arbeit untersucht, ob ein Medienpriming in Form der Präsentation von Einzelfällen zu Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch in Zeitungsartikeln zu einer Generalisierung dieser Einzelfälle auf die gesamte Population der entsprechenden sozialen Gruppe (wohlhabende, nicht-bedürftige bzw. arbeitslose, bedürftige Personen) führen kann.

Vorurteile können Entscheidungen, Urteile oder Bewertungen im Zusammenhang mit bestimmten sozialen Gruppen maßgeblich beeinflussen. Es wurde in diesem Kapitel aufgezeigt, dass die Tendenz zu Vorurteilen zwischen Individuen variieren kann. Welche Rolle eine solche Tendenz bei der Bewertung und Einstellung gegenüber Personen spielt, die einer sozialen Gruppe zugeordnet werden, aus der einzelne Individuen die Solidargemeinschaft betrogen haben, ist nach wie vor offen.

Ein weiterer Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit bezieht sich auf die Frage, wie individuelle Einschätzungen vom Einfluss des Framing und Medienpriming gelöst oder befreit werden können. Es existieren verschiedene Debiasing-Strategien, die die Auswirkungen von Kognitiven Biases auf Einstellungen, Urteile oder Entscheidungen reduzieren oder sogar eliminieren können. Ein solcher Debiasing-Effekt könnte möglicherweise bei den in dieser Arbeit als Untersuchungsgegenstand dienenden Framing- und Medienpriming-Effekten unter Verwendung eines Nudging in Form kurzer, neutraler Hinweise erreicht werden (unter der Bedingung, dass diese Effekte im Zuge der empirischen Untersuchung, die in Kapitel 4 beschrieben wird, beobachtet werden können). Ein erfolgreich durchgeführtes Debiasing kann in diesem Zusammenhang Hinweise darauf geben, wie z. B. Berichte oder

KOGNITIVE BIASES

Zeitungsartikel ergänzt werden könnten, um Effekte von Framing und Medienpriming zu reduzieren.

Kapitel 4

Empirische Untersuchung

Um die zu Beginn dieser Arbeit dargelegten Forschungsfragen zu untersuchen (siehe Kapitel 1), wurden zunächst unter Berücksichtigung bestehender wissenschaftlicher Studien Hypothesen formuliert. Diese werden im folgenden Abschnitt aufgeführt und erläutert. Daran anschließend wird die empirische Untersuchung der Hypothesen detailliert dargestellt.

4.1 Hypothesen

Dem normativen Prinzip der Beschreibungsinvarianz zufolge, muss eine Entscheidung oder eine Bewertung unabhängig vom Framing, also von der Art und Weise der Präsentation der Alternativen sein (siehe z. B. Tversky & Kahneman, 1986). Wird eine Bewertung von der Darstellungsweise des Entscheidungsproblems beeinflusst, liegt ein Framing-Effekt vor, der ein Verstoß gegen das Prinzip der Beschreibungsinvarianz darstellt. Wie bereits in Abschnitt 3.2.1 erläutert wurde, konnten diverse Studien der letzten 60 Jahre den Einfluss von Framing auf das Entscheidungsverhalten aufzeigen (siehe z. B. Levin et al., 1998). Im Kontext der vorliegenden Arbeit soll die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft in Abhängigkeit zu einem Framing von der Art der Umsetzung dieses Betrugs untersucht werden.

In Abschnitt 3.2.5 wurde erläutert, dass die Art der Umsetzung des Betrugs in zwei verschiedenen Frames dargestellt werden kann: Betrug, indem der Gemeinschaft Ressourcen vorenthalten werden und Betrug, indem der Gemeinschaft Ressourcen weggenommen werden. Dem Autor dieser Arbeit sind bis dato keine empirischen Studien bekannt, die Framing-Effekte im Kontext mit der Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft durch vorenthalten bzw. wegnehmen von geteilten Ressourcen untersuchten. Dabei

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

ist jedoch der Untersuchungsgegenstand des Framing als ‚vorenthalten‘ versus ‚wegnehmen‘ nicht neu. Törnblom (1988), Törnblom & Ahlin (1998) und Gamliel & Peer (2006) haben in ihren Studien ein Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation als ‚vorenthalten‘ bzw. ‚wegnehmen‘ bereits thematisiert. Dieses Framing knüpft ferner an die sozialpsychologische Literatur zur Thematik des Framing von Sozialen Dilemmata als Give-Some-Dilemmas und Take-Some-Dilemmas an (siehe z. B. Balliet et al., 2009; Brewer & Kramer, 1986; De Dreu & McCusker, 1997; McCusker & Carnevale, 1995). Dabei beziehen sich diese Studien jedoch nicht auf die Bewertung von Handlungen bzw. Verhaltensweisen, sondern vielmehr auf die Präferenz für bestimmte Verteilungsprozeduren oder das Ausmaß der Kooperationsbereitschaft. Demnach sind solche Präferenzen und auch die Kooperationsbereitschaft zumindest teilweise abhängig vom Framing. Dies zeigt, dass sowohl ein Framing des Umsetzungsmodus einer Allokation als auch ein Framing von Sozialen Dilemmata Entscheidungen und Urteile von Personen beeinflussen kann. Bei der Analyse der Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft geht es hingegen nicht um das eigentliche Verhalten von Individuen in z. B. einem Give-Some-Dilemma oder Take-Some-Dilemma, sondern um die Bewertung dieses Verhaltens. In diesem Zusammenhang kann aus bisherigen Befunden nicht eindeutig hergeleitet werden, welche Auswirkungen von einem Framing des Umsetzungsmodus eines Betrugs an der Solidargemeinschaft auf die Bewertung eines solchen Betrugs zu erwarten sind. Die erste Hypothese wird deshalb als Nullhypothese formuliert.

Hypothese 1: Die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft hängt nicht vom Framing der Umsetzung des Betrugs ab.

Die Zuordnung der Mitgliederinnen und Mitglieder einer Solidargemeinschaft zu realen sozialen Gruppen wird im Kontext der ersten Hypothese nicht berücksichtigt. Da hier untersucht werden soll, ob ein Betrug an einer Solidargemeinschaft vonseiten bedürftiger Personen auf andere Weise bewertet wird als ein Betrug vonseiten nicht-bedürftiger Personen, muss dieser Bezug hergestellt werden. Auf Basis der Ausführungen in Kapitel 2 gilt dabei die Annahme, dass das Wegnehmen von Ressourcen (z. B. Sozialleistungsmisbrauch) vonseiten arbeitsloser Personen negativer bewertet wird als das Vorenthalten von Ressourcen vonseiten wohlhabender Personen (z. B. Steuerhinterziehung). Es wird daher erwartet, dass die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft in Form von vorenthalten bzw. wegnehmen beein-

flusst wird, wenn der ‚Betrug durch Vorenthalten‘ der sozialen Gruppe der wohlhabenden, nicht-bedürftigen Personen und der ‚Betrug durch Wegnehmen‘ der sozialen Gruppe der arbeitslosen, bedürftigen Personen zugeordnet wird.

Hypothese 2: Die konkrete Zuordnung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft durch Vorenthalten bzw. Wegnehmen zur sozialen Gruppe der wohlhabenden bzw. arbeitslosen Personen, evoziert einen Framing-Effekt im Bewertungsverhalten.

Es wird demzufolge untersucht, ob Framing-Effekte bei der Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft durch ein Framing des Betrugs als Vorenthalten bzw. als Wegnehmen erzeugt werden können. Zusätzlich wird geprüft, ob diese Bewertung im vorliegenden Kontext durch eine Zuordnung der Frames zu sozialen Gruppen beeinflusst wird. Von besonderem Interesse dabei ist der Betrug durch Vorenthalten vonseiten wohlhabender Personen sowie der Betrug durch Wegnehmen vonseiten arbeitsloser Personen. So können erste Hinweise darauf gesammelt werden, ob sich ein möglicher Effekt aus dem Framing des Betrugs als Vorenthalten bzw. Wegnehmen ergibt oder aus der Zuordnung der betrügenden Personen zu einer sozialen Gruppe. Ist nur ein Effekt zu erkennen, wenn die betrügenden Personen sozialen Gruppen zugeordnet wurden, könnte dies ein Anzeichen dafür sein, dass eine unterschiedliche Bewertung nicht durch das Framing verursacht wird, sondern auf beispielsweise Vorurteilen gegenüber mindestens einer der beiden sozialen Gruppe beruht.

Im nächsten Schritt wird sich im Zuge der Untersuchung mit der Frage auseinandergesetzt, wie die Einstellung von Individuen zu den beiden hier beschriebenen sozialen Gruppen im konkreten Zusammenhang mit den Betrugsarten der Steuerhinterziehung vonseiten wohlhabender, nicht-bedürftiger Personen und des Sozialleistungsmissbrauchs vonseiten arbeitsloser, bedürftiger Personen variiert. Wie bewerten Menschen die entsprechenden sozialen Gruppen im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch? Wie in Abschnitt 2.3.3 bereits detailliert ausgeführt wurde, gibt es Hinweise darauf, dass Steuerhinterziehung, als Betrug durch unrechtmäßiges Vorenthalten, im Vergleich zu Sozialmissbrauch, als Betrug durch unrechtmäßiges Wegnehmen, offenbar auf unterschiedliche Weise bewertet wird. Bislang wurde jedoch lediglich im Zuge einer britischen Bevölkerungsbefragung (National Centre for Social Research, 2008) mit jeweils nur einem Item und einer weiteren Studie (Cullis et al., 2015) mit insgesamt drei Fragebogen-Items ein

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Vergleich der Einstellung zu Sozialbetrug durch Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmisbrauch angestellt (siehe Abschnitt 2.3.3). In beiden Studien bewerteten die befragten Personen Sozialleistungsmisbrauch negativer als Steuerhinterziehung.

Hypothese 3: Die soziale Gruppe der arbeitslosen Personen (Bedürftige) wird im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft durch Sozialleistungsmisbrauch negativer bewertet als die soziale Gruppe der wohlhabenden Personen (Nicht-Bedürftige) im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft durch Steuerhinterziehung.

In diesem Zusammenhang kann im weitesten Sinne von einem Framing-Effekt die Rede sein, wenn die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft durch Steuerhinterziehung vonseiten wohlhabender, nicht-bedürftiger Personen von der Bewertung eines Betrugs durch Sozialleistungsmisbrauch vonseiten arbeitsloser, bedürftiger Personen abweicht.

Die vierte Hypothese bezieht sich auf die Fragestellung zum Medienpriming. Dabei soll eine Generalisierung eines Einzelfalls, der in einem Zeitungsartikel beschrieben wird und sich einer der hier thematisierten Personengruppen (Nicht-Bedürftige und Bedürftige) eindeutig zuordnen lässt, untersucht werden. Auf Basis der theoretischen Ausführungen zum Medienpriming (Abschnitt 3.3.2) und zur Generalisierung von Einzelfällen (Abschnitt 3.4), wird davon ausgegangen, dass ein Medienpriming nur *eines* negativen Einzelfalls bereits eine Vernachlässigung der Stichprobengröße hervorrufen kann. Die im Medienpriming enthaltene Information wird dabei von den rezipierenden Personen (Testpersonen) auf die nachfolgenden Bewertungsobjekte generalisiert. Dies würde eine Generalisierung eines Einzelfalls darstellen. Es wird in diesem Zusammenhang angenommen, dass die Testpersonen eine soziale Gruppe negativer bewerten, wenn ihnen zuvor ein Zeitungsartikel präsentiert wurde (Medienpriming), in welchem ein konkreter negativer Einzelfall beschrieben wird, der mit der zu bewertenden sozialen Gruppe in Verbindung gebracht werden kann.

Hypothese 4: Ein Medienpriming in Form eines Zeitungsartikels, der einen Einzelfall von Betrug an einer Solidargemeinschaft beschreibt, ruft eine fehlerhafte Generalisierung hervor, die zu einer negativeren Haltung gegenüber der entsprechenden sozialen Gruppe führt.

Die fünfte Hypothese bezieht sich auf die Auswirkung der individuellen Neigung zu Vorurteilen der bewertenden Personen. Wie bereits in Abschnitt 3.5 dargelegt wurde, kann sich die individuelle Tendenz zu Vorurteilen im vorliegenden Kontext auf die Bewertung der in den Frames präsentierten Arten von Betrug an der Solidargemeinschaft auswirken. Dabei kann die Social Dominance Orientation (SDO) ein Prädiktor für diese Tendenz sein. Individuen mit einer ausgeprägteren SDO bevorzugen gruppenbasierte Hierarchien und tendieren eher zu einer negativen Stereotypisierung und aktiven Diskriminierung. Deshalb wird erwartet, dass Individuen, die eine niedrige SDO aufweisen, soziale Gruppen eher als gleich ansehen und somit weniger vom dargebotenen Framing beeinflusst werden. Im Gegensatz dazu sollten Individuen mit einer höheren SDO, die wiederum dazu tendieren, Personengruppen mit geringem sozialen Status eher zu unterdrücken als Personengruppen mit einem hohen sozialen Status, Unterschiede zwischen den Gruppen hervorheben und den sozialen Status als Klassifizierung betrachten. Bei Individuen mit einer höheren SDO kann also erwartet werden, dass der in Hypothese 3 beschriebene Framing-Effekt verstärkt zu beobachten ist.

Hypothese 5: Die Ausprägung der negativen Bewertung Bedürftiger steigt mit der SDO der bewertenden Personen an. Je höher die SDO, desto negativer bzw. positiver die Haltung gegenüber Bedürftigen bzw. Nicht-Bedürftigen.

Die Hypothesen 1 bis 4 beziehen sich auf Kognitive Biases, die dazu führen, dass die meisten Menschen in bestimmten Situationen im Sinne normativer Prinzipien nicht rational handeln. Ein weiteres Ziel dieser Studie ist die Untersuchung der Auswirkungen von Debiasing auf das Bewertungsverhalten, das, gemäß der Erwartung, von einem Framing und Medienpriming beeinflusst wird (Hypothesen 3 und 4). In Abschnitt 3.6 wurden die vielfältigen Möglichkeiten eines Debiasing bereits dargelegt. In der vorliegenden Studie wird ein Debiasing mit Nudges untersucht, das bereits in anderen Zusammenhängen erfolgreich durchgeführt werden konnte. Es wird davon ausgegangen, dass speziell formulierte Hinweise reflektiertere Bewertungen vonseiten der bewertenden Personen hervorrufen.

Hypothese 6: Das Bewertungsverhalten wird durch ein Debiasing mit speziellen Hinweisen dahingehend beeinflusst, dass sich die Effekte von Framing und Medienpriming in geringerer Stärke darstellen.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Wie in Kapitel 2 und Kapitel 3 aufgezeigt wurde, können bestimmte Gruppenzugehörigkeiten individuelle Präferenzen beeinflussen (z. B. Intergroup-Bias). Demzufolge können individuelle Charakteristiken oder Eigenschaften der bewertenden Personen möglicherweise Einfluss auf das Bewertungsverhalten haben. Daher könnte die Bewertung einer bestimmten Personengruppe davon beeinflusst sein, ob die Bewertung von einer Person vorgenommen wird, die dieser Personengruppe selbst zuzuordnen ist oder nicht. Aus diesem Grund werden der sozioökonomische Status der Testpersonen sowie weitere persönliche und demographische Merkmale im Zusammenhang mit dem Bewertungsverhalten erhoben und explorativ untersucht, um die individuelle Bewertung auf eventuelle Einflüsse dieser Charakteristiken zu kontrollieren.

Es wurden zwei Datenerhebungsmethoden gewählt, um den Einfluss von Framing, Medienpriming und Vorurteilen auf das Bewertungverhalten von Personen im Hinblick auf den Betrug an einer Solidargemeinschaft zu untersuchen sowie ein Debiasing mit Hinweisen (Nudges) zu testen. Zunächst wird dafür ein Laborexperiment durchgeführt, mit welchem das Framing des Umsetzungsmodus untersucht wird, um zu prüfen, ob die Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft davon abhängt, ob dieser Betrug in Form von Vorenthalten oder Wegnehmen umgesetzt wird. Dabei wird eine Solidargemeinschaft konstruiert, in der ein Teil der nicht näher definierten Individuen betrügen. Dieser Betrug wird als Wegnahme oder als Vorenthaltung von Ressourcen geframed. Anschließend wird der Bezug zu den in dieser Arbeit zur Untersuchung stehenden sozialen Gruppen, wohlhabende Nicht-Bedürftige und arbeitslose Bedürftige, mit einem Priming hergestellt, indem die Individuen, die etwas wegnehmen als arbeitslose und die, die etwas vorenthalten als wohlhabende Personen bezeichnet werden. Dies soll Hinweise darauf geben, ob eine Ungleichbewertung durch den (sozioökonomischen) Status der betrügenden Personen zustande kommt. Das Laborexperiment dient als Test der Hypothesen 1 und 2. Es soll als ‚Baseline-Experiment‘, erste Ergebnisse im Zusammenhang mit der Bewertung des Betrugs an einer Solidargemeinschaft durch entweder vorenthalten oder wegnehmen von Ressourcen liefern. Anhand konkreter Werte wird getestet, ob sich eine Bewertung von Betrug durch Vorenthaltung von der Bewertung von Betrug durch Wegnahme unterscheidet.

Die zweite Erhebungsmethode ist ein Online-Survey-Experiment, mit welchem der Einfluss von Framing, Medienpriming, Vorurteilen und Debiasing auf die Einstellung der Testpersonen gegenüber Nicht-Bedürftigen (wohlhabende Personen) bzw. Bedürftigen (arbeitslose Personen) untersucht wird

(Hypothese 3 bis 6). Dazu geben die Testpersonen eine Bewertung (Zustimmung/Ablehnung) zu bestimmten Aussagen (Statements) über die Gruppe der Wohlhabenden bzw. der Arbeitslosen ab, die im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft in Form von Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch stehen. Zusätzlich wird eine mögliche Generalisierung eines Einzelfalls untersucht, der mit einem Medienpriming, in Form eines Zeitungsartikels, induziert wird. Außerdem wird die individuelle Social Dominance Orientation der Testpersonen gemessen, um den Zusammenhang von Vorurteilsneigung und Einstellung zu prüfen. In einem weiteren Versuchsaufbau werden zusätzlich zu den Statements Debiasinghinweise eingeblendet, die den Einfluss von Framing und Medienpriming auf die Bewertung der Statements zumindest reduzieren sollen.

4.2 Laborexperiment

Das vorliegende Laborexperiment soll Hinweise darauf geben, ob ein Framing des Umsetzungsmodus eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft in Form von vorenthalten bzw. wegnehmen von Ressourcen das Bewertungsverhalten der Testpersonen beeinflusst (Hypothese 1). In dieser Studie wird eine Bewertung von zwei bestimmten Personengruppen im Zusammenhang mit zwei Arten von Betrug an einer Solidargemeinschaft untersucht: Einerseits ein Betrug an der Gemeinschaft vonseiten nicht-bedürftiger Personen, wobei Ressourcen (Zahlungen) unrechtmäßig vorenthalten werden (Betrug im Give-Some-Dilemma) und andererseits ein Betrug von bedürftigen Personen durch das unrechtmäßige Wegnehmen von Ressourcen (Kompensationen) von der Gemeinschaft (Betrug im Take-Some-Dilemma). Dabei werden die zu bewertenden Personen, die alle derselben Solidargemeinschaft angehören, zunächst in neutraler Form beschrieben. In einer weiteren experimentellen Kondition wird der Bezug zu den in dieser Arbeit zur Untersuchung stehenden sozialen Gruppen mit einem Priming angedeutet, um eventuelle Framing-Effekte, die lediglich durch die Benennung einer Personengruppe hervorgerufen werden, zu identifizieren (Hypothese 2).

4.2.1 Versuchspersonen

Die kalkulierte Stichprobengröße beträgt bei einer statistischen Trennschärfe von $1 - \beta = 0,8$ (für $\alpha = 0,05$) und einer Effektstärke von $f = 0,25$ für ein 2×2 Between-Subject-Design mit 198 Messwiederholungen auf der Within-

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Subject Ebene $n = 60$ Versuchspersonen¹. 28 Studentinnen und 33 Studenten der Jacobs Universität Bremen ($n = 61$, Alter: zwischen 18 und 33 Jahre, Altersmedian: 23 Jahre) haben an dem Experiment teilgenommen. Die Jacobs Universität Bremen ist eine private, englischsprachige Universität. Das Experiment wurde daher in englischer Sprache durchgeführt. Jede Testperson war für die Dauer von etwa 30 Minuten in das Experiment involviert. Als Vergütung für die Teilnahme erhielt jede Testperson einen Pauschalbetrag von 5,25€. Alle Testpersonen haben ihr schriftliches Einverständnis für die Teilnahme am Experiment hinterlegt. Das Jacobs University Research Ethics Committee hat die ethischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Experiments überprüft und genehmigt (siehe Anhang A).

4.2.2 Materialien und Design

Das Experiment stellte einen Bewertungsrahmen für die Testpersonen dar, in welchem das Verhalten von Individuen in einer konstruierten, vordefinierten Solidargemeinschaft präsentiert wurde. Diese Solidargemeinschaft bestand aus 99 Individuen, deren Verhalten von den Testpersonen einzeln bewertet werden sollte. Die Individuen wurden in zwei Frames präsentiert. Entweder im Frame ‚Vorenthalten‘ oder im Frame ‚Wegnehmen‘. Im Frame ‚Vorenthalten‘ haben einige Individuen Ressourcen, die sie abgeben sollten, der Solidargemeinschaft vorenthalten und im Frame ‚Wegnehmen‘ haben einige Individuen mehr Ressourcen genommen als ihnen erlaubt war.

Für eine bessere Verständlichkeit wurden diese 99 Individuen als Versuchspersonen eines simulierten Experiments dargestellt, das im Folgenden beschrieben wird: Die simulierten Versuchspersonen spielten entweder ein Give-Some-Spiel oder ein Take-Some-Spiel. Die Aufgabe der Versuchspersonen im Give-Some-Spiel war, eine bestimmte Mindestanzahl von Punkten an eine Gemeinschaftskasse (Solidargemeinschaft) abzugeben. Im Take-Some-Spiel durften die Versuchspersonen eine bestimmte Höchstzahl an Punkten aus einer Gemeinschaftskasse (Solidargemeinschaft) entnehmen. Am Ende des jeweiligen Spiels wurde die Gemeinschaftskasse unter allen Versuchspersonen gleichmäßig aufgeteilt. Jede Versuchsperson war mit einem quasi-zufälligen Betrag ausgestattet (Anfangsausstattung; E), der in unterschiedlicher Höhe von einem Referenzwert (Bedarfsschwelle; $T = 1000$ Punkte) abwich. Dafür wurden für jedes Spiel drei diskrete Werte für E festgelegt, die unabhängig

¹Berechnet mit dem Tool „G*Power: Statistical Power Analyses for Windows and Mac“ (Faul et al., 2009).

vom Framing dieselbe Differenz zu T aufwiesen. Diese Werte waren für das Give-Some-Spiel bzw. Take-Some-Spiel $E_1 = 1100$ bzw. 900 , $E_2 = 1400$ bzw. 600 und $E_3 = 1700$ bzw. 300 . Um Individualität bei der Darstellung dieser Werte zu suggerieren, wurde eine zufällige Variation von bis zu $\pm 10\%$ vorgenommen. Die Spannweite der Werte für E wird in Tabelle 4.1 dargestellt. Die Differenz von E und T musste von den Versuchspersonen über die Gemeinschaftskasse der Solidargemeinschaft durch das Abgeben bzw. Wegnehmen von Punkten ausgeglichen werden, sodass $E = T$ ergab.

Das simulierte Verhalten dieser Versuchspersonen diente als Informationsgrundlage für die Testpersonen des eigentlichen Experiments. Das Verhalten eines Drittels der simulierten Versuchspersonen (33) wurde als konform präsentiert, d. h., diese Versuchspersonen haben exakt die Anzahl an Punkten gegeben/genommen, die vorgegeben war. Das Verhalten der restlichen 66 Versuchspersonen war durch zwei unterschiedliche Ausprägungen von Betrug gekennzeichnet, der immer zum Nachteil der Solidargemeinschaft und zum Vorteil der jeweiligen Versuchspersonen war. Dies stellte sich im Give-Some-Spiel als das Vorenthalten einer bestimmten Anzahl von Punkten, die abgegeben werden musste, dar und im Take-Some-Spiel als das Wegnehmen einer größeren Anzahl von Punkten als erlaubt war. Von diesen 66 Personen, beging die Hälfte (33 Versuchspersonen) einen moderaten Betrug und die andere Hälfte einen schweren Betrug. Ein moderater Betrug bedeutete, dass 15% der Punkte, die abgegeben bzw. genommen werden mussten, vorenthalten bzw. zusätzlich genommen wurden. Beim schweren Betrug lag dieser Wert bei 30% .

Die simulierten Ergebnisse des Give-Some-Spiels dienten im eigentlichen Experiment als Informationsgrundlage für die Bewertungen im Frame ‚Vorenthalten‘ und die Ergebnisse des Take-Some-Spiels als Informationsgrundlage für die Bewertungen im Frame ‚Wegnehmen‘. Die Stimuli waren wie folgt aufgebaut: Jeder Testperson wurde zu jeder simulierten Versuchsperson ein Schema präsentiert, das sich aus drei Elementen (Informationen) zusammensetzte. (1) Das zugeteilte Vermögen (E) der zu bewertenden Person im Verhältnis zur konstruierten Bedarfsschwelle (T). (2) Die Anzahl der Punkte, die von der jeweiligen simulierten Versuchsperson mit der Gemeinschaftskasse durch Abgabe ($E - T$) bzw. Wegnahme ($T - E$) ausgeglichen werden musste. Und (3) die tatsächliche Handlung der jeweiligen simulierten Versuchspersonen, also die Anzahl der Punkte, die tatsächlich an die Gemeinschaftskasse abgegeben (X) bzw. aus der Gemeinschaftskasse genommen (Y) wurden. Die Anzahl der Punkte, die zu wenig abgegeben bzw. zu viel genommen wurde, stellt die

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

		Frame: ‚Vorenthalten‘			Frame: ‚Wegnehmen‘		
		E	X	F	E	Y	F
Kein Betrug	E ₁	1023 – 1132	23 – 132	0	868 – 977	23 – 132	0
	E ₂	1348 – 1440	348 – 440	0	595 – 620	348 – 440	0
	E ₃	1671 – 1722	671 – 722	0	278 – 329	671 – 722	0
Mäßiger Betrug	E ₁	1016 – 1180	14 – 153	2 – 27	820 – 984	18 – 207	2 – 27
	E ₂	1355 – 1445	302 – 378	53 – 67	555 – 645	408 – 512	53 – 67
	E ₃	1675 – 1730	574 – 612	101 – 110	270 – 375	776 – 840	101 – 110
Schwerer Betrug	E ₁	1020 – 1187	14 – 131	6 – 56	813 – 980	26 – 234	6 – 56
	E ₂	1341 – 1453	239 – 317	102 – 136	547 – 659	443 – 446	102 – 136
	E ₃	1670 – 1713	469-499	201 – 214	287 – 330	871 – 927	201 – 214

Tabelle 4.1: Laborexperiment, Werte der konstruierten Solidargemeinschaft. Minimum und Maximum der Punkteverteilungen je Frame ‚Vorenthalten‘ und Frame ‚Wegnehmen‘. E = Anfangsausstattung der simulierten Versuchspersonen; X = Anzahl der gegebenen, Y = Anzahl der genommenen Punkte (Verhalten); F = Höhe des Betrugs (absolut).

Höhe des Betrugs (F) dar. Tabelle 4.1 zeigt neben der Spannweite der Werte für E auch die Spannweite der Werte für X, Y und F. Ein Beispiel für jeden Frame ist in Abbildung 4.1 dargestellt.

Das Experiment wurde in einem 2 × 2 (3 × 3) Between-(Within-)Subject-Design aufgebaut (gemischtes Design). Auf der Between-Subject Ebene waren die experimentellen Konditionen dabei Framing, mit den Dimensionen ‚Vorenthalten‘ versus ‚Wegnehmen‘ und Priming, mit den Dimensionen ‚ohne Priming‘ (Kontrollgruppe) versus ‚mit Priming‘. Für das Framing wurden die zuvor beschriebenen Werte der Anfangsausstattung (E), des Verhaltens (X bzw. Y) und des Betrugs (F) entsprechend eingesetzt (siehe Tabelle 4.1). Als Priming wurde im ersten Absatz der Instruktionen des Experiments (siehe Anhang B) der Satz „this study investigates the participants’ attitude toward honest and dishonest people“ leicht abgeändert, sodass dieser die konstruierte Solidargemeinschaft mit der sozialen Gruppe der nicht-bedürftigen wohlhabenden Personen bzw. mit der sozialen Gruppe der bedürftigen arbeitslosen Personen verknüpfte. Dazu wurde je nach Frame lediglich ein Wort eingefügt, sodass sich die folgende Änderung ergab: „[...] dishonest *wealthy* people [...]“ bzw. „[...] dishonest *unemployed* people [...]“. Auf der Within-Subject Ebene variierten die oben bereits dargestellten Kategorien der Höhe der Anfangs-

ausstattung (E_1 , E_2 und E_3) und die des Betrugs an der Solidargemeinschaft (F ; kein Betrug, moderater Betrug, schwerer Betrug).

4.2.3 Anzeige und Apparat

Der Bewertungsrahmen wurde für die Testpersonen in einem hellblauen Quadrat in der Mitte des Monitors auf schwarzem Hintergrund dargestellt, um die Aufmerksamkeit der Testperson auf das Zentrum des Bildschirms zu konzentrieren. Als Schriftfarbe wurde Schwarz, als Schriftart ‚Helvetica‘ gewählt. Alle erforderlichen Informationen wurden in Text und Ziffern ausgedrückt. Im Zentrum des Bewertungsrahmens wurden untereinander drei Informationen dargestellt, wobei die Informationen in größerer Schriftgröße (38 pt) präsentiert wurden als der beschreibende Text (30 pt). Zunächst wurde das zugeteilte Vermögen (E) der zu bewertenden Person im Verhältnis zur konstruierten Bedarfsschwelle (T) abgebildet (z. B. „This persons endowment: 639 points / 1000 points“). Als zweite Information, unter der ersten, wurde dargestellt, wieviele Punkte die Person abgeben musste bzw. benötigte (z. B. „This person needed: 361 points“). Die dritte Information bezog sich auf die tatsächliche Handlung der zu bewertenden Person (z. B. „This person took: 415 points“). Unter diesen Informationen wurden die Bewertungsoptionen von 1 bis 4 abgebildet, wobei über der Ziffer 1, die Worte „not unfair“ und über der Ziffer 4, das Wort „unfair“ zu lesen waren (Schriftgröße: 34 pt). Am unteren Rand des Displays wurde die verbleibende Antwortzeit als rückläufiger Statusbalken in Weiß auf schwarzem Hintergrund angezeigt. Dieser Statusbalken war in roter Farbe dünn umrandet (siehe Abbildung 4.1).

Das Experiment wurde an drei verschiedenen Computern durchgeführt. Diese hatten folgende Hardwareausstattung: Als Anzeigegeräte wurden zwei 24" und ein 22" wide-screen LCD Monitore mit der Auflösung 1920×1080 Pixel verwendet. Die Grafikkadappter verwendeten eine GPU der Firma NVIDIA. Die Computer waren mit einer CPU der Firma Intel ausgestattet (PC1 im Detail: Intel® Core™i5-7500, 3,4GHz x4, NVIDIA® GeForce® GT 1030, 2Gb GDDR5; PC2 im Detail: Intel® Core™i5-2400, 3,1GHz x4, NVIDIA® GeForce® GT 430, 1GB DDR3; PC3 im Detail: Intel® Core™i7-3770, 3,4GHz x8, NVIDIA® GeForce® GT 1030; 2GB GDDR5).

Als Eingabegerät wurde ein USB 2.0 Controller mit 4 Tasten verwendet. Auf den Computern liefen die Betriebssysteme Microsoft Windows® (Education) 64bit (PC1), Linux Mint 17 Cinnamon 64bit (PC2) sowie Linux Mint 19.1 Tessa 64bit (PC3). Für die Programmierung und Ausführung des Experiments

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

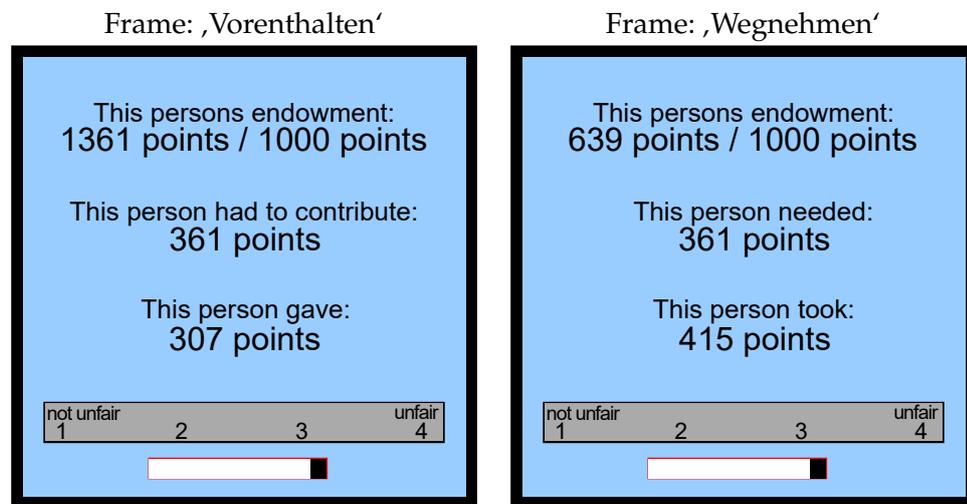


Abbildung 4.1: Laborexperiment, Beispiel für die Darstellung des Verhaltens der Individuen in der konstruierten Solidargemeinschaft. Links: Beispiel des Frame ‚Vorenthalten‘, rechts: Beispiel des Frame ‚Wegnehmen‘. Betrugshöhe in beiden Frames: 54 Punkte; entspricht 15 % der Punkteanzahl, die abgegeben werden musste bzw. genommen werden durfte (moderater Betrug).

wurde die Software Matlab[®] 2018a mit der Psychophysics Toolbox Version 3.0.14 verwendet².

4.2.4 Durchführung

Die Testpersonen wurden über interne E-Mail-Listen der Jacobs University Bremen zu den Experiment eingeladen. Dafür wurden an zwei aufeinander folgenden Wochen im April 2019 zwei Rekrutierungswellen gestartet. Interessierte Personen konnten sich bei jeder Welle einen von 21 Terminen aussuchen. Dieser wurde ihnen per E-Mail bestätigt. Zu einem Termin erschienen bis zu drei Testperson gleichzeitig im Labor für Verhaltens- und Sozialwissenschaften (Laboratory for Behavioral and Social Sciences) der Jacobs University Bremen. Hier wurden sie vom Experimentator in Empfang genommen und in je einen Einzelraum geleitet, in welchem sie die für das Experiment nötigen Unterlagen zur Kenntnis nehmen sollten und ihr Einverständnis zur Teilnahme schriftlich bestätigten. Sie wurden anschließend darum gebeten, die gedruckten Instruktionen (siehe Anhang B) für das Experiment intensiv

²Der Quelltext des Experiments ist auf der Plattform „osf.io“ unter dem folgenden Link einsehbar: https://osf.io/jub2y/?view_only=1edac1fb15c947ffb2881751003c1f71.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

zu lesen. Diese Instruktionen bezogen sich bereits auf die experimentelle Bedingung, der die entsprechende Testperson quasi-randomisiert zugeordnet wurde. Den Testpersonen wurde vermittelt, dass sie das Verhalten von 99 Teilnehmerinnen und Teilnehmern eines vorangegangenen Experiments individuell bewerten sollen. Diese 99 Teilnehmerinnen und Teilnehmer gehörten dabei einer Solidargemeinschaft an. Das zu bewertende Verhalten war dadurch gekennzeichnet, dass einige der 99 Personen die Solidargemeinschaft betrügen und andere wiederum nicht. Die Bewertung erfolgte anhand einer vierstufigen Skala, auf der das Ausmaß der ‚Unfairness‘ angegeben werden sollte. Die Skala reichte von „1: nicht unfair“ bis „4: unfair“. Zum Zwecke der Transparenz wurde den Testpersonen mitgeteilt, dass es sich bei diesen Daten um modellierte Daten handelt und nicht um Daten eines Experiments, das tatsächlich stattgefunden hat. Die Instruktionen zur Handlungsanweisung für die Testpersonen lauteten im Frame ‚Vorenthalten‘ wie folgt:

„You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 1,100 and 1,700 points. Additionally, there is a joint account containing 0 points at the beginning. Before they received the points, all participants have agreed that amounts more than 1,000 points must be transferred to the joint account. Therefore, each person is only allowed to withhold 1,000 points. The joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. The withholding of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withhold more points than was actually agreed. Some participants were honest, others contributed fewer points than agreed. Cheating participants contributed between 2 and 214 points less than they had to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.“

Im Frame ‚Wegnehmen‘ wurden dieselben Instruktionen entsprechend angepasst:

„You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 300 and 900 points. Additionally, there is a joint account containing

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

79,200 points at the beginning. This joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. This distribution will only be made if all participants have at least 1,000 points. Before they received the points, all participants have agreed that each participant is allowed to take the number of missing points from the joint account to reach 1,000 points. The withdrawal of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withdraw more points than (s)he actually needed. Some participants were honest, others took more points than needed. Cheating participants took between 2 and 214 points more than they were allowed to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.“

Nach dem Lesen der gedruckten Instruktionen wurde das Experiment am Computer gestartet. Hier wurden die wichtigsten Anweisungen nochmals auf dem Bildschirm dargestellt. Ferner erhielten die Testpersonen zu Übungszwecken drei Beispiele für einen Bewertungsrahmen. Bei diesen Beispielen handelte es sich um drei der 99 Bewertungsszenarien, die für jede Testperson zufällig ausgewählt wurden. Im Laufe des Experiments fand eine erneute Darbietung dieser drei Szenarien statt. Im Anschluss an die Übung wurde das Experiment vom Experimentator zum Start freigegeben. Um das Experiment zu starten, sollten die Testpersonen die Leertaste betätigen. Daraufhin wurde jedes der 99 Szenarien folgendermaßen wiedergegeben: In den ersten 2 Sekunden war ein Fixationskreuz in der Mitte des Bildschirms sichtbar. Daran anschließend erschien der Bewertungsrahmen, wie im vorherigen Abschnitt beschrieben. Die maximale Zeit für eine Bewertung lag bei 20 Sekunden, um extrem lange Experimentdurchgänge zu vermeiden. Im Falle einer Zeitüberschreitung wurde die Antwort der Testperson als fehlender Wert gespeichert. Dies zog keine negativen Konsequenzen für die Testperson nach sich. Nach der Abgabe einer Bewertung (oder Ablauf der verfügbaren Zeit) startete die Wiedergabe des nächsten Bewertungsszenarios mit der erneuten Anzeige des Fixationskreuzes (siehe Abbildung 4.2). Auf diese Weise nahmen die Testpersonen Bewertungen des Verhaltens von allen 99 Individuen der konstruierten Solidargemeinschaft in zufälliger Reihenfolge vor. Zusätzlich wurden insgesamt fünf Aufmerksamkeitschecks angezeigt, in denen die Testperson nach je 17 Bewertungen aufgefordert wurde, eine zufällig ausgewählte Taste des Eingabegerätes (z. B. ,Taste 3') zu betätigen. Dafür wurden in der Mitte der

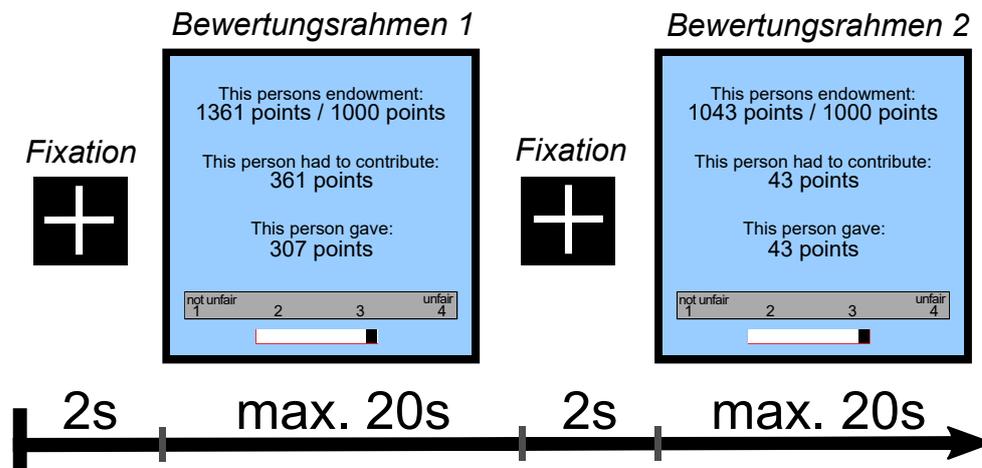


Abbildung 4.2: Laborexperiment, Timeline des Experiments. Zeitlicher Ablauf zwei aufeinanderfolgender Bewertungen am Beispiel des Frame ‚Vorenthalten‘.

Anzeige anstelle der Darstellung eines Bewertungsrahmens die folgenden Sätze untereinander angezeigt:

This is an attention test.

Please press key: 3.

Be careful! If you press the incorrect key, the experiment will be terminated.

Das korrekte Beantworten dieser Checks war obligatorisch für die Fortführung des Experiments. Eine fehlerhafte Antwort auf einen Aufmerksamkeitscheck hatte den Abbruch des Experiments zur Folge. Um genauere Angaben zu erhalten wurde das Experiment von jeder Testperson zwei Mal hintereinander durchgeführt. In einer zweiten Sitzung, die direkt auf die erste folgte, wiederholte jede Testperson die 99 Bewertungen in anderer (zufälliger) Reihenfolge.

4.2.5 Analyse

Die erhobenen Daten³ wurden zunächst mit dem Program Matlab (Version 2014a) aufbereitet. Für die weitere Auswertung wurde das Statistikanalyseprogramm „R“ (Version 3.5.3) unter der Verwendung der Pakete ‚descr‘, ‚prediction‘ sowie ‚ordinal‘ (R Core Team, 2018) genutzt. Die Hypothesen

³Die erhobenen Rohdaten sind auf der Plattform „osf.io“ unter dem folgenden Link einsehbar: https://osf.io/jub2y/?view_only=1edac1fb15c947ffb2881751003c1f71.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

wurden mit ‚Cumulative Link Mixed‘ Modellen getestet (Modelltyp: logit, Schwellenwertstruktur: standard unstrukturiert). Um eine Falschablehnung der Nullhypothese (Typ I Fehler) zu vermeiden, wurden die Testpersonen als ein Faktor, der einen zufälligen Effekt auf die Bewertung hat (Random-Effect), bei der Analyse berücksichtigt. Die Bewertungen der Testpersonen dienten als abhängige kategoriale Variable.

4.2.6 Ergebnisse

Die Daten von 60 Testpersonen wurden bei der Analyse berücksichtigt. Die Daten von zwei Testpersonen gingen aufgrund eines Computerfehlers komplett bzw. teilweise (eine Sitzung) verloren. Keine Testperson wurde aufgrund fehlerhafter Aufmerksamkeitschecks vom Experiment ausgeschlossen. Wie zu erwarten war, bewerteten fast alle Testpersonen (98,4 %) das Verhalten der zu bewertenden Personen, die sich an die Vereinbarung hielten und nicht weniger Punkte abgaben bzw. mehr Punkte entnahmen als zuvor vereinbart wurde, mit „1“ (nicht unfair) auf der Bewertungsskala. Das Verhalten aller anderen zu bewertenden Personen wurde in 4,5 % der Fälle mit „1“ (nicht unfair), in 33,9 % mit „2“, in 33,3 % mit „3“ und in 28,4 % mit „4“ (unfair) bewertet. Die weitere Datenanalyse bezieht sich daher ausschließlich auf die Bewertung der Szenarien, die betrügende Personen darstellten. Demzufolge werden die Daten der 33 Szenarien, die ehrliche zu bewertende Personen darstellten, bei der weiteren Analyse nicht weiter berücksichtigt.

Die Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala werden für jede experimentelle Bedingung in Tabelle 4.2 abgebildet. Dabei sind zwar Unterschiede der Mittelwerte in Abhängigkeit von Framing und Priming (Between-Subject Faktoren) zu erkennen, diese scheinen jedoch eher gering auszufallen. Dabei gilt es zu beachten, dass hohe Werte der Anfangsausstattung im Frame ‚Vorenthalten‘ bedeuten, dass mehr Punkte abgegeben werden müssen und hohe Werte im Frame ‚Wegnehmen‘ bedeuten, dass weniger Punkte genommen werden dürfen. Deshalb wurden für die folgende Analyse nicht die absoluten Werte der Anfangsausstattung, sondern die Werte für E_1 , E_2 und E_3 , wie in Abschnitt 4.2.2 dargestellt, berücksichtigt. Diese Werte repräsentieren also den Abstand zur Bedarfsschwelle in drei Kategorien. Im Hinblick auf die Höhe der Anfangsausstattung und die des Betrugs (Within-Subject Faktoren), lassen sich größere Unterschiede zwischen den Mittelwerten der jeweiligen Ausprägungen der Faktoren erkennen. Für die statistische Analyse der Zusammenhänge dieser Faktoren mit der Bewertung

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Between-Subject Faktoren	Bewertung (Mittelwert)	Within-Subject Faktoren	Bewertung (Mittelwert)
Frame: ‚Vorenthalten‘	2,82	E_1	2,23
Frame: ‚Wegnehmen‘	2,89	E_2	2,92
Kein Priming	2,84	E_3	3,42
Priming	2,87	Moderater betrug	2,63
		Schwerer Betrug	2,86

Tabelle 4.2: Laborexperiment, Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala (1 = Nicht unfair; 4 = Unfair) je experimenteller Bedingung (Faktor).

der Testpersonen wurden zwei ordinale Regressionsmodelle geschätzt. Im ersten Modell dienten die kategorialen Faktoren Framing, Priming, Anfangsausstattung und Betrug als unabhängige Variablen. Zusätzlich wurde in einem zweiten Modell, für eine explorative Analyse, eine Interaktion der Faktoren Anfangsausstattung und Betrug angenommen, da die Höhe des absoluten Betrugs sowohl mit der Anfangsausstattung als auch mit der Betrugs-kategorie ansteigt (siehe Tabelle 4.1). Wie Tabelle 4.3 zu entnehmen ist, wurden keine Framing-Effekte zwischen den hier verwendeten Arten der Präsentation (Frame ‚Vorenthalten‘ versus Frame ‚Wegnehmen‘) gefunden. Auch ein Priming hatte keinen Effekt auf die Bewertungen der Testpersonen. Die Höhe der Anfangsausstattung hingegen beeinflusste das Bewertungsverhalten. Je höher der Abstand zur Bedarfsschwelle war, desto höher die Einstufung des Verhaltens auf der Bewertungsskala. Ferner spielte die Höhe des Betrugs der Personen eine entscheidende Rolle. Je höher der Betrug war, desto höher wurde das Verhalten der betrügenden Person auf der Skala eingestuft. Des Weiteren kann ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen Anfangsausstattung und Betrug aufgezeigt werden (siehe Tabelle 4.3, Modell 2). Dies zeigt, dass sich der Effekt des Betrugs innerhalb der Kategorien des Faktors Anfangsausstattung unterschiedlich darstellt. Mit anderen Worten beeinflusst die Höhe der Anfangsausstattung die Bewertung von moderatem und schwerem Betrug auf unterschiedliche Weise.

Aus diesem Grund werden die Kategorien der Anfangsausstattung in einem nächsten Schritt noch einmal separat analysiert. Um auszuschließen, dass die Bewertung der Testpersonen nur bei einer bestimmten Anfangsausstattung vom Framing oder Priming beeinflusst wurde oder sich mögliche Effekte im Zusammenhang unterschiedlicher Werte der Anfangsausstattung

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

	Modell 1				Modell 2			
	Est.	SF	z-Wert	Sig.	Est.	SF	z-Wert	Sig.
Framing (,Vorenthalten‘)	-0,050	0,553	-0,091		-0,108	0,393	-0,276	
Priming	0,447	0,467	0,957		0,435	0,426	1,022	
E_2	-2,172	0,067	-32,213	**	-2,119	0,088	-24,043	**
E_1	-5,194	0,093	-55,579	**	-4,485	0,107	-41,836	**
Schwerer Betrug	2,047	0,057	35,659	**	2,687	0,101	26,639	**
$E_2 \times$ Schwerer Betrug					-0,315	0,127	-2,473	*
$E_1 \times$ Schwerer Betrug					-1,585	0,135	-11,758	**
Intercept 1 (1 2)	-7,338	0,329	-22,304		-7,009	0,331	-21,195	
Intercept 2 (2 3)	-2,366	0,313	-7,560		-2,218	0,315	-7,044	
Intercept 3 (3 4)	0,818	0,311	2,627		1,089	0,313	3,478	

Tabelle 4.3: Laborexperiment, Ergebnis der ordinalen Regression (cumulative link mixed model). Abhängige Variable: Bewertung auf der Bewertungsskala von 1 bis 4. 7.788 Beobachtungen, 60 Testpersonen (Random Effect). Referenzkategorien der Faktoren: Framing (,Wegnehmen‘), Priming (kein Priming), E (E_3), Betrug (moderater Betrug). Intercepts stellen die Schwellenwertparameter (cut-points) dar. Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Faktoren	E_1	E_2	E_3
	Bewertung (Mittelwert)		
Frame: ,Vorenthalten‘	2,27	2,88	3,31
Frame: ,Wegnehmen‘	2,18	2,97	3,53
Kein Priming	2,21	2,88	3,45
Priming	2,24	2,96	3,41
Moderater Betrug	2,11	2,63	3,15
Schwerer Betrug	2,34	3,22	3,70

Tabelle 4.4: Laborexperiment, Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala je experimenteller Bedingung einzeln für jede Kategorie der Anfangsausstattung (1 = Nicht unfair; 4 = Unfair).

neutralisiert haben, wurden neben dem Faktor Betrug auch die Faktoren Framing und Priming für jede Kategorie der Anfangsausstattung einzeln betrachtet. Dazu werden zunächst die Mittelwerte der Bewertungen auf der Bewertungsskala für jede Kategorie der Anfangsausstattung in Tabelle 4.4 berichtet. Bei der statistischen Analyse wurde für jede Kategorie der Anfangsausstattung ein ordinales Regressionsmodell, mit der Bewertung auf der Bewertungsskala als abhängige Variable und den Faktoren Framing, Priming und Betrug als unabhängige Variablen, geschätzt. Alle drei Modelle zeigten einen signifikanten Effekt der Betrugshöhe an (siehe Tabelle 4.5). Demzufolge

	Model E_1			Model E_2			Model E_3		
	Est.	SE	z-Wert	Est.	SE	z-Wert	Est.	SE	z-Wert
Frame (,Vorenthalten')	0,29	0,79	0,36	-0,40	0,71	-0,56	-0,93	0,69	-1,34
Priming	0,25	0,80	0,31	0,41	0,71	0,57	0,03	0,70	0,04
Schwerer Betrug	1,29	0,10	12,55 **	2,95	0,12	25,66 **	3,18	0,13	24,75 **
Intercept 1 (1 2)	-3,05	0,73	-4,16	-6,07	0,70	-8,61	-9,28	0,84	-10,99
Intercept 2 (2 3)	2,79	0,73	3,83	-0,40	0,66	-0,61	-3,25	0,65	-5,01
Intercept 3 (3 4)	6,06	0,74	8,14	3,98	0,67	5,96	0,76	0,64	1,18

Tabelle 4.5: Laborexperiment, Ergebnis der ordinalen Regression (cumulative link mixed model) separat für jede Kategorie der Anfangsausstattung. Abhängige Variable: Bewertung auf der Bewertungsskala von 1 bis 4. 2.596 Beobachtungen pro Modell, 60 Testpersonen (Random Effect). Referenzkategorien der Faktoren: Framing (Wegnehmen), Priming (kein Priming), Betrug (moderater Betrug). Intercepts stellen die Schwellenwertparameter (cut-points) dar. Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

wird ein schwerer Betrug auf der Bewertungsskala immer höher eingestuft als ein moderater Betrug. Wie anhand der Mittelwerte der Bewertungen bereits vermutet werden kann, implizieren die Ergebnisse der Modelle einen schwächeren Einfluss der Schwere des Betrugs auf das Bewertungsverhalten bei geringer Anfangsausstattung (E_1) im Vergleich zu den höheren Kategorien der Anfangsausstattung (E_2 und E_3), bei denen die Bewertung der Schwere des Betrugs ähnlich eingestuft wurde.

4.2.7 Zusammenfassung

Dieses Laborexperiment wurde durchgeführt, um die Hypothesen 1 und 2 (siehe Abschnitt 4.1) zu testen. In diesem Zusammenhang wurde der Einfluss von Framing (,Vorenthalten' versus ,Wegnehmen') auf das Bewertungsverhalten von Personen im Kontext eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft untersucht. Im Experiment bewerteten die Testpersonen je nach Framing die Unfairness des Verhaltens verschiedener hypothetischer Personen, denen eine bestimmte Menge an Punkten zugeordnet wurde, die im Verhältnis zu einem Referenzwert (Bedarfsschwelle) standen. Je nach Frame lag dieser Wert oberhalb (Frame ,Vorenthalten') oder unterhalb (Frame ,Wegnehmen') der Bedarfsschwelle. Die Menge an Punkten, die die Differenz zur Bedarfsschwelle bilden, wurde als Anfangsausstattung bezeichnet. Je nach Höhe der Anfangsausstattung mussten die Personen Abgaben an eine Gemeinschaft leisten bzw. durften bestimmte Beträge von einer Gemeinschaft nehmen. Dabei waren eini-

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

ge der hypothetischen Personen ehrlich, während andere die Gemeinschaft (in unterschiedlichem Ausmaß) betrogen haben, indem sie geringere Abgaben als gefordert leisteten bzw. höhere Beträge als erlaubt entnommen haben. Ferner wurde mit einer zusätzlichen experimentellen Kondition ein Priming untersucht, mit welchem ein Bezug zu den dem Framing entsprechenden sozialen Gruppen (Wohlhabende versus Arbeitslose) hergestellt werden sollte.

Die erste Hypothese (als Nullhypothese formuliert) konnte bestätigt werden. Es wurden keine statistisch signifikanten Framing-Effekte hinsichtlich der Bewertung identifiziert. Demnach bewerteten die Testperson in diesem Experiment Individuen einer konstruierten Solidargemeinschaft, die die Gemeinschaft betrogen haben, unabhängig davon, ob der Betrug durch das Vorenthalten oder das Wegnehmen von Ressourcen begangen wurde.

Die zweite Hypothese muss abgelehnt werden, da kein direkter Zusammenhang von Priming, wie es hier verwendet wurde und dem Bewertungsverhalten aufgezeigt werden konnte. Demzufolge hatte die Beschreibung der zu bewertenden Personen als wohlhabende bzw. arbeitslose Personen im Vergleich zu einer neutralen Beschreibung keinen Einfluss auf das Bewertungsverhalten.

Außerdem zeigten die Ergebnisse, dass die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft von der Schwere des Betrugs und von der Höhe der Anfangsausstattung abhängt. Ein schwerer Betrug wurde als unfairer eingeschätzt als ein moderater Betrug. Der Betrug wurde dabei relativ zur Anfangsausstattung gemessen. Die Höhe der Anfangsausstattung spielte bei der Bewertung unabhängig von der Höhe des Betrugs ebenfalls eine Rolle. Je höher die Anfangsausstattung, desto mehr wurde das zu bewertende Verhalten als unfair eingestuft. Betrachtet man die Höhe des Betrugs in Abhängigkeit zur Höhe der Anfangsausstattung, zeigt sich, dass bei kleinerer Differenz zur Bedarfsschwelle ein schwerer Betrug als weniger unfair eingestuft wurde als bei einer größeren Differenz. Dies könnte darauf hinweisen, dass nicht nur der relative Wert eines Betrugs bei der Bewertung berücksichtigt wurde, sondern auch der absolute Wert.

4.3 Online-Survey-Experiment

Im Anschluss an das Laborexperiment soll untersucht werden, wie arbeitslose Personen als Bedürftige bzw. wohlhabende Personen als Nicht-Bedürftige in Verbindung mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft durch unrechtmäßiges Wegnehmen von Ressourcen, in Form des Deliktes des Sozialleistungs-

missbrauchs vonseiten der Bedürftigen bzw. durch unrechtmäßiges Vorenthalten von Ressourcen, in Form des Deliktes der Steuerhinterziehung vonseiten der Nicht-Bedürftigen, bewertet werden (siehe Abschnitt 4.1, Hypothese 3). Dabei wird also der jeweilige Frame dem entsprechenden Zustand der Bedürftigkeit und der entsprechenden Art des Deliktes zugeordnet. Zusätzlich stehen der Einfluss der Medienberichterstattung, die als Medienpriming in Form eines Zeitungsartikels eine fehlerhafte Generalisierung von Einzelfällen begünstigen könnte und das Zusammenspiel von Bewertungsverhalten und der individuellen Tendenz zu Vorurteilen (anhand der Social Dominance Orientation gemessen; siehe Abschnitt 4.1, Hypothesen 4 und 5) im Fokus. Ferner wird untersucht, ob kurze Hinweise, die als Debiasing-Technik eingesetzt werden, mögliche Effekte von Framing und Medienpriming reduzieren oder eliminieren können (siehe Abschnitt 4.1, Hypothese 6). Hypothesen 3 bis 6 wurden mit einem Online-Survey-Experiment getestet. Dabei sollte die Einstellung der befragten Testpersonen zu konkreten Aussagen über bestimmte soziale Gruppen gemessen werden. Die Testpersonen sollten dafür ihre Einstellung zu verschiedenen Aussagen (Statements) angeben. Bei den Statements handelte es sich um generalisierte Aussagen, die entsprechend der zu untersuchenden sozialen Gruppen geframed waren.

Im Folgenden wird zunächst die Methode des Online-Survey-Experiments exkursartig dargestellt. Im Zuge dessen werden die Vor- und Nachteile dieser Methode diskutiert. Diese Ausführungen wurden bei der Konzeption und Durchführung des im Rahmen der vorliegenden Untersuchung durchgeführten Online-Survey-Experiments berücksichtigt. Im Anschluss daran, wird die untersuchte Stichprobe beschrieben, der Fragebogen erläutert und das experimentelle Design vorgestellt. Schließlich werden die Vorgehensweise bei der Analyse und die Ergebnisse der Untersuchung präsentiert.

4.3.1 Exkurs: Die Methode Online-Survey-Experiment

Um die Wahl der Datenerhebungsmethode und die Vorgehensweise zu verdeutlichen, wird in diesem Abschnitt beschrieben, wo Online-Survey-Experimente in die Landschaft der empirischen Datenerhebungsmethoden eingeordnet werden können, was beachtet werden muss und welche Vor- und Nachteile diese Art der Datenerhebung bietet.

Online-Survey-Experimente können in die Gruppe der Computer Assisted Internet Survey (CAIS) eingeordnet werden. Diese Variante der Datenerhebung hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten im Bereich der empirischen

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Sozial- und Marktforschung als Datenerhebungsmethode etablieren können (Hollaus, 2007). Zu den CAIS zählen Erhebungen, die die Übertragungsmöglichkeiten des Internets für das Beantworten von Fragebögen nutzen (Hollaus, 2007). In diesem Zusammenhang findet eine Verteilung der Fragebögen an die Versuchspersonen oft ebenfalls unter Nutzung des Internets statt. Online-Surveys sind ein wesentliches Erhebungsinstrument der Online-Forschung, die mit Hilfe untereinander vernetzter Computer, Smartphones, Tablets oder anderweitiger Endgeräte, die in Netzwerken miteinander verbunden sind, Wissenschaft betreibt (Deutsche Gesellschaft für Online-Forschung e.V., 2019). Eine vereinfachte Abgrenzung zu konventionellen Befragungsmethoden kann anhand von drei Merkmalen determiniert werden: Art des Forschungsgegenstands, Art des Forschungsmediums und Art der Rekrutierung. Bezieht sich nur eines dieser Merkmale auf die Nutzung des Internets, kann von Online-Forschung gesprochen werden (Hollaus, 2007).

In erster Linie gelten für ein Online-Survey-Experiment dieselben methodischen Anforderungen wie für konventionelle Befragungstechniken. Dabei sollen selbstverständlich geltende Gesetze eingehalten und ethisch fragwürdige Verhaltensweisen vermieden werden (Hollaus, 2007). Ein Online-Survey-Experiment sollte die „Standards zur Qualitätssicherung für Online-Befragungen“ einhalten. Diese wurden im Jahr 2001 vom Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute (ADM) veröffentlicht (ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V., 2018). Demnach sollte die Handhabung eines Fragebogens für ein Online-Survey-Experiment einfach sein, um auch weniger erfahrenen Internet-Nutzerinnen und -Nutzern eine Teilnahme zu ermöglichen. Außerdem empfiehlt es sich, dass die Teilnahme unabhängig von der Art des Internetzugangs und der Art des Endgerätes ist, um eine Verzerrung der Stichprobe zu vermeiden. Weitere wichtige Standards die vom ADM genannt werden betreffen die Kommunikation, die Freiwilligkeit, die Datensicherheit und den Umgang mit Metadaten. Die Befragten müssen demnach über den Zweck der Umfrage informiert werden und freiwillig teilnehmen. Erhobene persönliche Daten und auch Metadaten müssen sensibel behandelt werden und dürfen für Dritte nicht einsehbar sein. Auch Belohnungen (incentives) für die Teilnahme sollten vermieden werden und in ihrer Höhe als Aufwandsentschädigungen verstanden werden. Als technische Standards gelten eine angemessene Feldzeit, sodass ausreichend Zeit für eine Teilnahme besteht, Maßnahmen zur Feldkontrolle, um Mehrfachantworten und ‚durchklicken‘ des Fragebogens zu identifizieren und zu vermeiden sowie die Möglichkeit von Abbruch und Wiederaufnahme der Teilnahme. Die

Berücksichtigung dieser Standards bei der Konzeption und Durchführung einer Online-Befragung führt zu einer seriösen Datenerhebung.

4.3.1.1 Vor- und Nachteile der Methode des Online-Survey-Experiments

Die Art der Datenerhebung mit einem Online-Survey-Experiment hat sowohl Vorteile als auch Nachteile gegenüber anderen Erhebungsverfahren. Diese wurden im Vorfeld betrachtet und bei der Wahl der Erhebungsmethode berücksichtigt. Die Vorteile können anhand von sieben Merkmalen charakterisiert werden (Batinic & Bosnjak, 2000). Demnach sind die Vorteile von Online-Survey-Experimenten durch Asynchronität, Alokalität, Automatisierbarkeit, Dokumentierbarkeit, Flexibilität, Objektivität der Durchführung und Auswertung sowie Ökonomie gekennzeichnet. Online-Survey-Experimente sind in ihrer Durchführung relativ kostengünstig und weniger zeitintensiv als konventionelle Verfahren zur Datenerhebung. Die Automatisierbarkeit ist ein Merkmal, das die Erhebung deutlich vereinfacht. Die erhobenen Daten können als kompatibler Datensatz exportiert werden und stehen somit der weiteren Auswertung mit einer kompatiblen Statistik-Software (z. B. R, SPSS, STATA) zur Verfügung. Damit ist es nicht notwendig die Daten manuell einzugeben, so können Übertragungsfehler ausgeschlossen werden. Die gute Dokumentierbarkeit vereinfacht die Untersuchung der Methodeneffekte, da die Daten automatisch und sehr präzise dokumentiert werden. Viele Daten können bereits während der aktiven Phase der Befragung eingesehen werden. Des Weiteren vereinfacht die Flexibilität von Online-Survey-Experimenten die Konstruktion des Fragebogens. So können Filterfragen und die zufällige Zuordnung der Fragestellungen an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer umstandslos integriert werden. Den Befragten wird damit ein flüssiger Ablauf der Umfrage geboten, in welchem jeweils nur die für sie relevanten Fragen angezeigt wurden.

Die Vorteile der Asynchronität und der Alokalität beschreiben die Zeit- und Raumentabhängigkeit der Befragung. Die Befragten können zu einer Zeit ihrer Wahl teilnehmen und müssen dafür nicht in einem Labor oder ähnlichem erscheinen. Außerdem ist eine Teilnahme, die auch pausiert und zu einem späteren Zeitpunkt fortgesetzt werden kann, nicht nur mit einem PC möglich, sondern auch mit mobilen Endgeräten. Damit können die Testpersonen frei entscheiden, wann und wo sie die Umfrage durchführen. So können im Vergleich zu Laborexperimenten wesentlich mehr Testpersonen in deutlich kürzerer Zeit erreicht werden (Reips, 2002).

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Darüber hinaus bietet die Online-Forschung den Vorteil der Objektivität in der Durchführung und Auswertung. Interviewende und Testpersonen interagieren nicht. Die Befragung verläuft unabhängig und völlig anonym. Dies ist insbesondere bei heiklen Themen, bei denen sich Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei persönlicher Befragung unter Umständen zurückhalten, hilfreich (Hollaus, 2007).

Eben diese fehlende Interaktion kann sich aber auch nachteilig auswirken. Es fehlen die Möglichkeiten des direkten Feedback und der Beobachtung (Göritz et al., 2000). Die Befragten können bei Problemen nicht nachfragen und mögliche Missverständnisse können von der interviewleitenden Person nicht erkannt und ausgeräumt werden. Deswegen sind ausreichend getestete, klare Formulierungen und Erklärungen wichtig. Außerdem können unerwünschte Wechselwirkungen mit der Thematik der Untersuchung auftreten (Göritz et al., 2000). Dies betrifft insbesondere Einstellungen zu Themen, die zwischen Personen, die das Internet häufig nutzen und Personen, die es nur selten oder gar nicht nutzen, variieren. Die erhobenen Daten wären damit stark beeinflusst.

Eine Generalisierbarkeit der erhobenen Daten auf die Gesamtbevölkerung ist generell nicht möglich (Göritz et al., 2000). Die Stichprobe eines Online-Survey-Experiments kann also nicht bevölkerungsweit repräsentativ sein. Des Weiteren ist anzumerken, dass der Experimentator im Laufe des Experiments nicht prüfen kann, welchen Ablenkungen (z. B. parallele Aktivitäten, Geräusche oder visuelle Einflüsse wie Lichtintensität) die Testpersonen während der Durchführung ausgesetzt sind. Insgesamt haben vergleichende Studien aber gezeigt, dass die Ergebnisse von Online-Experimenten valide sind, d. h., dass kaum ein Unterschied zu den Ergebnissen aus Laborexperimenten besteht (Gosling et al., 2004; Krantz & Dalal, 2000; Meyerson & Tryon, 2003; Riva et al., 2003) oder allenfalls geringe Unterschiede erkennbar sind (Eaton & Struthers, 2002). Diese Unterschiede beziehen sich darauf, dass Testpersonen der Online-Stichprobe dazu tendierten, insgesamt zynischer zu antworten und strengere Bewertungen abzugeben als Testpersonen der Labor-Stichprobe.

Eine Rekrutierung von Testpersonen kann auf verschiedene Weise erfolgen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer können beispielsweise über E-Mail-Verteilerlisten angeschrieben und zur Teilnahme motiviert werden. Ferner bieten Soziale Netzwerke eine Plattform zur Rekrutierung für Online-Surveys. Für Online-Survey-Experimente, bei denen die Testpersonen für eine Teilnahme finanziell entschädigt werden, ist das sogenannte Crowdsourcing eine praktische Methode zur Rekrutierung. Das Prinzip beim Crowdsourcing be-

steht darin, dass ein Auftraggeber eine Aufgabe in mehrere kleine Jobs aufteilt und an eine ‚Crowd‘, wie z. B. an für die Aufgabe qualifizierte Nutzerinnen und Nutzer eines Crowdsourcing Netzwerkes, weitergibt. Die Aufgabe wird nun von mehreren Personen erledigt. Es ist ebenso möglich mit Hilfe des Crowdsourcing Umfragen oder auch Experimente durchzuführen (Hauser & Schwarz, 2016; Mason & Suri, 2012). Beispiele für Crowdsourcing Netzwerke sind Amazon Mechanical Turk (MTurk) oder auch Clickworker.

4.3.2 Stichprobe und Versuchspersonen

Die kalkulierte Stichprobengröße⁴ lag bei $n = 64$ Erhebungen pro Kondition bei einer statistischen Trennschärfe von $1 - \beta = 0,8$ (für $\alpha = 0,05$) und einer Effektstärke von $d = 0,50$. Bei einem $2 \times 2 \times 2$ Between-Subject-Design ergibt sich demnach ein Stichprobenumfang von mindestens $n = 512$ Personen⁵.

An dem Survey-Experiment haben 565 Personen teilgenommen, die über das Crowdsourcing Netzwerk ‚Clickworker‘ rekrutiert wurden, das eigenen Angaben zufolge mehr als 1,8 Millionen registrierte Nutzerinnen und Nutzer vereint. Clickworker bietet die Funktion eines eingeschränkten Stichprobenplans an. Dieser beinhaltete, dass nur Personen aus Deutschland, die älter als 18 Jahre sind, am Online-Survey-Experiment teilnehmen konnten. Zusätzlich wurden zu Beginn der Umfrage alle Personen herausgefiltert, die zum Zeitpunkt der Teilnahme für Bundestagswahlen nicht wahlberechtigt waren.

Die Stichprobenzusammensetzung im Hinblick auf die demografischen Merkmale sozialer Status (gemessen am Einkommen), Bildung, mögliche Arbeitslosigkeit (in Vergangenheit und Gegenwart), politische Einstellung und Zufriedenheit mit der finanziellen Situation ist in Tabelle 4.6 abgebildet⁶. Diese Merkmale sind im Kontext der Untersuchung von besonderer Bedeutung, da sie möglicherweise im Zusammenhang mit der Einstellung gegenüber nicht-bedürftigen bzw. bedürftigen Personen, die die Solidargemeinschaft betrogen haben, stehen können. Jede Testperson erhielt für die Teilnahme eine Aufwandsentschädigung von 1,75 €. Die Teilnahme dauerte durchschnittlich 8,64 Minuten. Alle Testpersonen gaben vor dem Experiment ihr Einverständnis, dass die erhobenen Daten gespeichert und für die Studie verwendet werden dürfen. Das Alter der Testpersonen lag zum Zeitpunkt der Teilnahme zwischen 18 und 73 Jahren (Median = 33). Dabei waren 236

⁴Diese Studie erhebt keinen Anspruch auf Repräsentativität.

⁵Berechnet mit dem Tool „G*Power: Statistical Power Analyses for Windows and Mac“ (Faul et al., 2009).

⁶Weitere Details zu den Kovariaten sind in Abschnitt 4.3.6.1 zu finden.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Einkommen (in €)	Bildungsniveau	Erlebte Arbeitslosigkeit	Politische Einstellung
<900–1500	20,8 %	Niedrig 35,9 %	Jemals Arbeitslos 49,9 %
1501–3600	57,1 %	Mittel 31,7 %	Nie Arbeitslos 50,1 %
>3601	22,3 %	Hoch 32,4 %	CDU/CSU 13,4 %
			SPD 14,8 %
			FDP 8,4 %
			DIE LINKE 11,5 %
			DIE GRÜNEN 22,1 %
			AfD 9,7 %
			andere 11,7 %
			Nichtwähler 8,5 %

Tabelle 4.6: Online-Survey-Experiment, Zusammensetzung der Stichprobe.

Personen weiblichen und 297 Personen männlichen Geschlechts. 32 Teilnehmende haben kein Geschlecht angegeben oder das Online-Survey-Experiment vorzeitig verlassen.

4.3.3 Fragebogen und Befragung

Der eigentliche Fragebogen⁷ setzte sich aus 11 Aussagen (Statements) zusammen, die als Grundlage für verschiedene Bewertungsszenarien dienten. Von diesen 11 Statements gab es jeweils zwei Versionen, deren inhaltliche Bedeutung, gemäß der Interpretation im Kontext dieser Arbeit, identisch war (Framing). Dabei bezogen sie sich in der einen Variante auf arbeitslose Personen, im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch und in der anderen Variante auf wohlhabende Personen, im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung. Die Zustimmung bzw. Ablehnung dieser 11 Statements lieferte Anhaltspunkte zur Einstellung der Testpersonen gegenüber der entsprechenden Personengruppe.

Pro Variante wurde ein Zeitungsartikel der BILD-Zeitung ausgewählt (Medienpriming) und an das Survey-Experiment angepasst. Dafür wurden minimale Änderungen und Kürzungen vorgenommen. Zusätzlich wurden für die 11 Statements Debiasing-Anweisungen entworfen, die die Testpersonen zu einer reflektierteren Bewertung bewegen sollten. Die Social Dominance Orientation wurde mit der SDO₇-Scale von Ho et al. (2015) gemessen. Die angepassten Artikel für das Medienpriming sowie die beiden Varianten der 11 Statements (inkl. Debiasinghinweise) und die 16 Items der SDO₇-Scale werden am Ende dieses Abschnitts dargestellt⁸.

⁷Der vollständige Fragebogen ist auf der Plattform „osf.io“ unter dem folgenden Link einsehbar: https://osf.io/pbjzn/?view_only=c108eba49c304af5b783e2f7bf4ea84b.

⁸Die Originale der Zeitungsartikel sind in Anhang C einsehbar. Die englische Originalversion der SDO₇-Scale befindet sich in Anhang D.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Für die Bewertung stand den Testpersonen eine 4-Punkte-Skala (Likert Skala) zur Verfügung, auf der sie jedes Statement bewerten sollten. Die vier Bewertungskategorien waren (1) Ablehnung, (2) eher Ablehnung, (3) eher Zustimmung und (4) Zustimmung. Die Bewertungsszenarien 5 und 11 bildeten Sonderfälle. Hier wurde nicht die Zustimmung/Ablehnung zum Statement erfragt, sondern die Bewertung der Angemessenheit der Höhe des ALG II bzw. des Spitzensteuersatzes als (1) zu niedrig, (2) eher zu niedrig, (3) eher zu hoch oder (4) zu hoch (Bewertungsszenario 5) sowie der Anteil an betrügenden Personen in der jeweiligen, dem Framing entsprechenden, sozialen Gruppe. Die vier Bewertungskategorien waren dabei (1) 1 %, (2) 5 %, (3) 10 % und (4) 15 % (Bewertungsszenario 11).

Die erste Version des Fragebogens wurde mit zwei kognitiven Interviews getestet (siehe z. B. Prüfer & Rexroth, 2005). Dabei wurden Probleme bei der Beantwortung der Fragen herausgestellt und behoben. Daran anschließend konnte die Online-Umfrage für die Pretest-Phase aktiviert werden. Der Fragebogen war für die Pretest-Testpersonen über einen Link zugänglich. Dieser wurde für die Durchführung des Pretests erst einmal nur ausgesuchten Personen zugänglich gemacht. Insgesamt wurden 24 Pretest-Befragungen durchgeführt, bei denen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer weitgehend anonym Verbesserungsvorschläge in Form von Kommentaren auf jeder einzelnen Fragebogenseite hinterlassen konnten. Konstruktive Kritik und hilfreiche Verbesserungsvorschläge wurden bei der Konzeption des finalen Fragebogens berücksichtigt.

Das Online-Survey-Experiment lässt sich in drei Phasen gliedern: (1) Informationsphase, in der die Testpersonen Informationen über die Studie und zur Thematik erhielten. (2) Befragungsphase, in welcher 11 Statements, dargestellt in einer Variante gemäß der entsprechenden experimentellen Bedingung, bewertet wurden. Und (3) Phase zur Erhebung von Persönlichkeitsmerkmalen, in der individuelle Informationen über die Testpersonen gesammelt wurden, wie die Neigung zu Vorurteilen (mit der Social Dominance Orientation Scale), Alter, Geschlecht, Schulabschluss, Ausbildung, aktueller beruflicher Status, aktuelle oder vergangene Arbeitslosigkeit und die Höhe des monatlichen Haushaltseinkommens. Außerdem wurde eine sogenannte Sonntagsfrage erhoben.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Bewertungsszenarien:

Priming, A: Frame ‚Bedürftige‘:

Sozialbetrüger erwischt!

Während seine Landsleute morgens zur Arbeit fahren, aalte er sich in der Liege, beobachtete die schönen Bikini-Mädchen am Strand von Mexiko.

„Karibik-Klaus“ lebte früher in Berlin, arbeitete als Architekt. Ein Bekannter: „Er meckerte ständig über die Temperaturen. Er war ein Mensch, der die Sonne und das Leben liebte.“

Deshalb zog er vor einigen Jahren in den kleinen Fischerort Puerto Morelos in Mexiko, nahe des beliebten Urlaubsorts Cancun. Viele Sonnentage im Jahr, oft ist es dort angenehm warm. Das Wasser ist tiefblau, die weißen Sandstrände scheinen endlos. Er lebte dort in einem Haus am Meer, besaß noch ein Anwesen in Florida.

Zur Finanzierung seines üppigen Lebensstils hatte er sich auch etwas einfallen lassen. Er blieb weiter in einer kleinen Wohnung in Berlin gemeldet – und kassierte Sozialhilfe (insgesamt 22.500 Euro).

Priming, B: Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Steuerhinterzieher erwischt!

Mit den sogenannten „Offshore Leaks“ wurden Finanz-Behörden 2013 die bislang geheimen Daten von vermeintlichen Steuer-Sündern präsentiert. Jetzt stand einer von ihnen in Düsseldorf vor Gericht!

Waldemar G. war Geschäftsführer einer Stahl-Handels Firma, machte auch Geschäfte mit Russland. Gelder ließ er sich auf ein Firmen-Konto in Singapur überweisen. Jetzt stand er wegen Steuerhinterziehung (insgesamt 2.000.000 Euro) vor dem Schöffengericht.

Der Kaufmann geständig: „Ich wollte meine drei Kinder absichern“.

Bewertungsszenario (A-1) ‚Überwachung des Zahlungsverkehrs‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Die Ausgaben und Einnahmen von arbeitslosen Personen sollten mit allen Mitteln, wie z. B. mit der genauen Überwachung des gesamten Zahlungsverkehrs, sehr streng kontrolliert werden, um Missbrauch verhindern zu können.

Debiasing Anweisungen: Versuchen Sie sich, bevor sie die Aussage bewerten, in die Lage einer arbeitslosen Person hineinzusetzen.

Bewertungsszenario (B-1) ‚Überwachung des Zahlungsverkehrs‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Die Ausgaben und Einnahmen von sehr reichen Personen sollten mit allen Mitteln, wie z. B. mit der genauen Überwachung des gesamten Zahlungsverkehrs, sehr streng kontrolliert werden, um Steuerhinterziehung verhindern zu können.

Debiasing Anweisungen: Versuchen Sie sich, bevor sie die Aussage bewerten, in die Lage einer reichen Person hineinzusetzen.

Bewertungsszenario (A-2) ‚Strafe für Sozialbetrug‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Arbeitslose sollten für Sozialbetrug mit einer deutlichen Senkung der Zahlungen bestraft werden können.

Debiasing Anweisungen: Überlegen Sie zunächst, ob eine solche Bestrafung tatsächlich zielführend wäre.

Bewertungsszenario (B-2) ‚Strafe für Sozialbetrug‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Sehr reiche Personen sollten für Sozialbetrug mit einer deutlichen Steuererhöhung bestraft werden können.

Debiasing Anweisungen: Überlegen Sie zunächst, ob eine solche Bestrafung tatsächlich zielführend wäre.

Bewertungsszenario (A-3) ‚Pauschale Aussage‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Arbeitslose sind oft faul und wollen überhaupt nicht arbeiten.

Debiasing Anweisungen: Stellen Sie für sich vor Ihrer Bewertung die Allgemeingültigkeit der Aussage infrage.

Bewertungsszenario (B-3) ‚Pauschale Aussage‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Sehr reiche Personen sind oft gierig und hinterziehen Steuern, um noch reicher zu werden.

Debiasing Anweisungen: Stellen Sie für sich vor Ihrer Bewertung die Allgemeingültigkeit der Aussage infrage.

Bewertungsszenario (A-4) ‚Dem Sozialsystem schaden‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Wer dem Sozialsystem schadet, sollte empfindlich bestraft werden.

Debiasing Anweisungen: Ordnen Sie für sich die Schwere dieser Tat in eine Reihe anderer Straftaten, die Ihnen einfallen, ein und bewerten Sie dann erst die Aussage.

Bewertungsszenario (B-4) ‚Dem Sozialsystem schaden‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Wer dem Sozialsystem schadet, sollte empfindlich bestraft werden.

Debiasing Anweisungen: Ordnen Sie für sich die Schwere dieser Tat in eine Reihe anderer Straftaten, die Ihnen einfallen, ein und bewerten Sie dann erst die Aussage.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Bewertungsszenario (A-5) ‚Angemessenheit Status quo‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Ist der Hartz IV Regelsatz von 416 € für Langzeitarbeitslose, Ihrer Einschätzung nach (eher) zu niedrig oder (eher) zu hoch?

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Einschätzung, dass dieser Regelsatz für alle Personen gilt, die auf Arbeitslosengeld II angewiesen sind.

Bewertungsszenario (B-5) ‚Angemessenheit Status quo‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘ (-)⁹:

Ist der Spitzensteuersatz von 45 % für sehr reiche Personen, Ihrer Einschätzung nach (eher) zu niedrig oder (eher) zu hoch?

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Einschätzung, dass dieser Spitzensteuersatz für alle Personen gilt, die sehr viel verdienen.

Bewertungsszenario (A-6) ‚Kompensation Sozialer Devianz‘; Frame ‚Bedürftige‘ (-):

Der Sozialstaat kann die Belastung durch faule arbeitslose Personen gut ausgleichen/verkräften.

Debiasing Anweisungen: Es gibt sehr viele Arbeitslose, die seriös einen Job finden wollen, um sich aus der Arbeitslosigkeit zu befreien.

Bewertungsszenario (B-6) ‚Kompensation Sozialer Devianz‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘ (-):

Der Sozialstaat kann die Belastung durch betrügende sehr reiche Personen gut ausgleichen/verkräften.

Debiasing Anweisungen: Es gibt viele sehr reiche Personen, die ernsthaft ihre Steuern abführen und damit Ihren Beitrag im gesetzlichen Rahmen leisten.

Bewertungsszenario (A-7) ‚Soziale Verantwortung‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Arbeitslose kommen ihrer sozialen Verantwortung oft nicht nach.

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Einschätzung, dass hier auch ehrliche arbeitslose Personen gemeint sind.

Bewertungsszenario (B-7) ‚Soziale Verantwortung‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Sehr reiche Personen kommen ihrer sozialen Verantwortung oft nicht nach.

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Einschätzung, dass hier auch ehrliche reiche Personen gemeint sind.

Bewertungsszenario (A-8) ‚Ehrlichkeit‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Arbeitslose sind unehrlicher als der durchschnittliche bundesdeutsche Bürger.

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Bewertung, dass Sie über keine genauen Informationen über die Ehrlichkeit von durchschnittlichen bundesdeutschen Bürgern verfügen.

⁹Das "(-)" zeigt einen invertierten Antwortmodus an.

Bewertungsszenario (B-8) ‚Ehrlichkeit‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Sehr reiche Personen sind unehrlicher als der durchschnittliche bundesdeutsche Bürger.

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie bei Ihrer Bewertung, dass Sie über keine genauen Informationen über die Ehrlichkeit von durchschnittlichen bundesdeutschen Bürgern verfügen.

Bewertungsszenario (A-9) ‚Nachsichtigkeit‘; Frame ‚Bedürftige‘ (-):

Arbeitslose haben es auch nicht leicht. Man sollte in der Regel nachsichtig mit ihnen sein.

Debiasing Anweisungen: Berücksichtigen Sie bei Ihrer Einschätzung, dass Gesetze von allen in Deutschland lebenden Menschen gleichermaßen einzuhalten sind.

Bewertungsszenario (B-9) ‚Nachsichtigkeit‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘ (-):

Sehr reiche Personen haben es auch nicht leicht. Man sollte in der Regel nachsichtig mit ihnen sein.

Debiasing Anweisungen: Berücksichtigen Sie bei Ihrer Einschätzung, dass Gesetze von allen in Deutschland lebenden Menschen gleichermaßen einzuhalten sind.

Bewertungsszenario (A-10) ‚Solidartransfer‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Der Bedarf von Arbeitslosen wird häufig überschätzt. Die Grundsicherung ist in Deutschland zu hoch.

Debiasing Anweisungen: Bedenken Sie vor Ihrer Einschätzung, dass sich die Höhe der Grundsicherung an eine genaue Berechnung orientiert, die viele Faktoren berücksichtigt.

Bewertungsszenario (B-10) ‚Solidartransfer‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Der Beitrag von sehr reichen Menschen wird häufig überschätzt. Die Steuern für sehr Reiche sind in Deutschland zu niedrig.

Debiasing Anweisungen: Der Spitzensteuersatz für das Einkommen sehr reicher Personen liegt bei 45 %. Für Personen, die ein dem Durchschnitt entsprechendes Einkommen von 34.000 im Jahr erhalten, liegt der Steuersatz bei 27 %.

Bewertungsszenario (A-11) ‚Anzahl der Betrügenden‘; Frame ‚Bedürftige‘:

Wie hoch schätzen Sie den Anteil an betrügenden Personen unter allen Arbeitslosen?

Skala: 1 %, 5 %, 10 %, 15 %.

Debiasing Anweisungen: Überdenken Sie ihre erste Einschätzung. 1 % entspricht 25.000 Personen, 20 % entsprechen 500.000 Personen. Korrigieren Sie ihre Bewertung, wenn Sie möchten.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Bewertungsszenario (B-11) ‚Anzahl der Betrügenden‘; Frame ‚Nicht-Bedürftige‘:

Wie hoch schätzen Sie den Anteil an betrügenden Personen unter allen sehr reichen Deutschen?

Skala: 1 %, 5 %, 10 %, 15 %.

Debiasing Anweisungen: Überdenken Sie ihre erste Einschätzung. 1 % entspricht 800 Personen, 15 % entsprechen 12.000 Personen. Korrigieren Sie ihre Bewertung, wenn Sie möchten.

Social Dominance Orientation inventory¹⁰:

1. Einige Gruppen von Menschen sollten in ihrer sozialen Stellung gehalten werden.
2. Es ist vermutlich gut so, dass bestimmte Gruppen an der Spitze und andere Gruppen am unteren Ende stehen.
3. Eine ideale Gesellschaft erfordert, dass sich einige Gruppen oben und andere Gruppen unten befinden.
4. Einige Gruppen von Menschen sind anderen Gruppen einfach unterlegen.
5. Gruppen am unteren Rand verdienen die selbe Behandlung wie Gruppen an der Spitze. (–)
6. Niemand sollte in der Gesellschaft dominieren. (–)
7. Untere Gruppen der Gesellschaft sollten nicht an ihrem Platz bleiben müssen. (–)
8. Die Dominanz einer Gruppe ist ein schlechtes Prinzip. (–)
9. Wir sollten nicht die Gleichheit aller Gruppen anstreben.
10. Wir sollten nicht versuchen zu garantieren, dass jede Gruppe dieselbe Lebensqualität hat.
11. Es ist ungerecht zu versuchen, Gruppen gleich zu stellen.
12. Gruppengleichheit sollte nicht unser primäres Ziel sein.
13. Wir sollten daran arbeiten, allen Gruppen die gleichen Chancen zu ermöglichen, erfolgreich zu sein. (–)
14. Wir sollten tun, was wir können, um gleiche Bedingungen für verschiedene Gruppen zu schaffen. (–)

¹⁰Übersetzt aus dem Englischen. Die originale Skala ist in Anhang D zu finden.

15. Egal, wie viel Aufwand es erfordert, wir sollten danach streben, dass alle Gruppen die gleichen Chancen im Leben haben. (-)
16. Gruppengleichheit sollte unser Ideal sein. (-)

4.3.4 Design und Durchführung

Das Online-Survey-Experiment wurde in einem $2 \times 2 \times 2$ Between-Subject-Design aufgebaut, um den Einfluss von Framing, Medienpriming und Debiasing auf die individuelle Bewertung im Hinblick auf Personen, die die Solidargemeinschaft betrogen haben, zu untersuchen. Entsprechend der Hypothesen wurden verschiedene Versuchsaufbauten entworfen. Jeder befragten Person wurde vor der Bewertung entweder ein Einzelfall in Form eines Zeitungsartikels oder keine zusätzliche Information präsentiert (Medienpriming). Die Bewertungsszenarien handelten entweder von nicht-bedürftigen oder von bedürftigen Personen (Framing). Etwa die Hälfte der Stichprobe erhielt während der Umfrage zu jedem Bewertungsszenario statistische Informationen oder bestimmte Hinweise als Debiasing. Jede befragte Person wurde zufällig (Quasi-Randomisierung) einer der Konditionen zugeordnet. Daraus ergeben sich acht Gruppen (Tabelle 4.7).

Auf der ersten Fragebogenseite wurden die Testpersonen begrüßt und sollten zunächst angeben, ob sie für Bundestagswahlen wahlberechtigt sind. Nur wahlberechtigte Testpersonen konnten mit dem Survey-Experiment fortfahren. Auf der zweiten Seite begann die Informationsphase, in der ein Text jede Testperson über die Freiwilligkeit und Anonymität der Teilnahme sowie über die Motivation des Forschungsvorhabens aufgeklärte. Zudem wurden die Kontaktdaten des Experimentators angezeigt. Danach fand die quasi-randomisierte Zuteilung zu den jeweiligen Versuchsaufbauten statt. Anschließend wurde den Testpersonen erklärt, dass sie verschiedene Aussagen über ‚sehr reiche Personen‘ (Frame: ‚Nicht-Bedürftig‘) bzw. ‚arbeitslose Personen‘ (Frame: ‚Bedürftig‘) zu sehen bekommen und diese entsprechend ihrer persönlichen Einstellung auf der vierstufigen Skala bewerten sollen. In der Folge wurde im Versuchsaufbau des Medienpriming einer der beiden kurzen Zeitungsartikel (entsprechend dem Framing) dargestellt, mit der Bitte, diesen sorgfältig zu lesen. Daraufhin startete die Befragungsphase, in welcher jede Testperson die dem Framing entsprechend formulierten 11 Bewertungsszenarien nacheinander einzeln bewerten sollte. Den Testpersonen, die ein Debiasing erhielten, wurden zusätzlich zu jedem Szenario bestimmte, dem entsprechenden Szenario angepasste, Debiasinghinweise eingeblendet. Zu-

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

sätzlich wurden pro Testperson zwei Aufmerksamkeitschecks angezeigt, in denen die Testperson aufgefordert wurde eine bestimmte Antwortkategorie zu wählen (im Falle einer fehlerhaften Antwort auf einen Aufmerksamkeitscheck konnte die Befragung nicht fortgesetzt werden). In der anschließenden Phase zur Erhebung von Persönlichkeitsmerkmalen wurden Angaben zu persönlichen und demographischen Eigenschaften (Social Dominance Orientation mit der SDO₇-Scale, Alter, Geschlecht, Haushaltseinkommen, Schulabschluss, Ausbildung, bereits erlebte Arbeitslosigkeit und politische Einstellung) abgefragt. Die Reihenfolge der Bewertungsszenarien und die der Fragen der SDO₇-Scale war zufällig. Die letzte Seite des Survey-Experiments beinhaltete einen Danksagungssatz, die Kontaktdaten des Experimentators für weitere Informationen sowie einen Code, mit welchem die Testpersonen ihre Aufwandsentschädigung bei Clickworker einlösen konnten.

Die Datenerhebung wurde am 17.07.2018 (n = 312) und am 30.11.2018 (n = 253) unter Verwendung des QuestBack EFS Survey 10.2 durchgeführt¹¹. Die aktive Phase der Online-Umfrage betrug demnach insgesamt zwei Tage¹². Zum Zeitpunkt der Datenerhebung herrschte kein besonderer öffentlicher Diskurs zum Thema Sozialleistungsmissbrauch oder Steuerhinterziehung. Mehrfacheilnahmen waren nicht möglich. Begonnene aber abgebrochene Befragungsvorgänge konnten am gleichen Endgerät jederzeit wieder aufgenommen und fortgesetzt werden. Die Daten der Pretests wurden nicht in die spätere Analyse einbezogen.

4.3.5 Analyse

Die 11 verschiedenen Szenarien werden im Folgenden separat ausgewertet. Die auf der 4-Punkte-Skala abgegebenen Einschätzungen der Testpersonen bilden dabei die abhängige Variable. Für die Bewertungsszenarien 1 – 10 wurden die vier Antwortmöglichkeiten auf zwei Ausprägungen zusammengefasst (Ablehnung versus Zustimmung des jeweiligen Bewertungsszenarios). Die Antwortkategorien des 11. Bewertungsszenarios wurden ebenfalls auf zwei Kategorien reduziert (1 % und 5 %: niedriger Anteil; 10 % und 15 %: hoher Anteil an betrügenden Personen innerhalb der entsprechenden sozialen

¹¹Über das Hochschulprogramm der QuestBack GmbH, „QuestBack Unipark“ (<https://www.unipark.com/>), wurde der Zugang zur Software ermöglicht. Diese Software bietet umfassende Möglichkeiten zur Konzeption von Online-Befragungen und deren umfangreiche Protokollierung.

¹²Die Erhebung der Daten in zwei Phasen liegt darin begründet, dass zunächst eine Qualitätsprüfung eines Teils der Stichprobe durchgeführt wurde, um im Falle einer hohen Anzahl unbrauchbarer Messungen weitere Kosten zu vermeiden.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Gruppe	Framing	Medienpriming	Debiasing
1	Nicht-Bedürftig	O	O
2	Bedürftig	O	O
3	Nicht-Bedürftig	X	O
4	Bedürftig	X	O
5	Nicht-Bedürftig	O	X
6	Bedürftig	O	X
7	Nicht-Bedürftig	X	X
8	Bedürftig	X	X

Tabelle 4.7: Online-Survey-Experiment, Zuweisung der Testpersonen zu den Versuchsaufbauten. Acht Testpersonengruppen bei drei Faktoren mit jeweils zwei Ausprägungen. Die Testpersonen wurden entsprechend der Gruppe entweder einem Versuchsaufbau mit (X) oder ohne (O) Medienpriming/Debiasing quasi-randomisiert zugeordnet.

Gruppe). Für die Analyse der SDO wurden die Angaben der Testpersonen zu den Fragen der SDO₇-Scale summiert und in zwei Gruppen eingeteilt: War der SDO-Wert kleiner oder gleich dem Median, wurden die entsprechenden Testpersonen in die Gruppe ‚SDO (niedrig)‘ eingeordnet. War der Wert größer als der Median, wurden die betroffenen Testpersonen der Gruppe ‚SDO (hoch)‘ zugeordnet.

Zunächst wird eine Voranalyse durchgeführt, um einen möglichen Einfluss relevanter Kovariaten auf die Bewertungen der einzelnen Statements aufzuzeigen. Im Anschluss daran werden für jedes Szenario deskriptive Statistiken berichtet. Dazu wird die relative Zustimmung zu den einzelnen Statements in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und individuelle SDO sowie zu relevanten Kovariaten (bedingte Häufigkeiten) tabellarisch dargestellt. Daran anschließend werden die Hypothesen 3 bis 6 (siehe Abschnitt 4.1) getestet. Für den Hypothesentest werden lineare Regressionsmodelle herangezogen.

Im Zuge der Voranalyse wird mit einem linearen Regressionsmodell auf mögliche Einflüsse soziodemografischer Eigenschaften der Testpersonen (Kovariaten) auf das Antwortverhalten kontrolliert. Signifikante Effekte, die aus dieser Voranalyse hervorgehen, werden in den folgenden beiden Modellen, die zum Hypothesentest herangezogen werden, berücksichtigt. Das erste dieser Modelle bezieht dabei lediglich die Faktoren Framing, Debiasing, Priming und individuelle SDO¹³ als unabhängige Variablen mit ein sowie die entspre-

¹³Streng genommen sollte die SDO als nicht beeinflussbarer Faktor ebenfalls als Kovariate bezeichnet werden. Da die SDO aber elementarer Bestandteil der Untersuchung ist und somit

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

chenden Kovariaten, die der Voranalyse zufolge einen signifikanten Effekt auf das Bewertungsverhalten haben. Das zweite Modell des Hypothesentestes berücksichtigt zusätzlich bestimmte 2-Wege-Interaktionen, um darauf zu kontrollieren, ob ein im Modell 1 identifizierter Effekt durch einen anderen Faktor oder eine Kovariate im Modell beeinflusst wird.

4.3.6 Ergebnisse

Die Daten¹⁴ von 48 der 565 Testpersonen wurden nach der Qualitätskorrektur aus der Analyse ausgeschlossen. Für die Qualitätskorrektur wurde ein Qualitätsindex berechnet, der die durchschnittliche Verweildauer einer Testperson je Fragebogenseite mit der der gesamten Stichprobe in Relation setzt. Zusätzlich wurde die Antwortzeit der einzelnen Bewertungsszenarien (Statements) besonders berücksichtigt. Testpersonen, die eine durchschnittliche Antwortzeit von weniger als 4,5 Sekunden aufwiesen oder mindestens ein Statement in weniger als 3 Sekunden bewerteten, wurden als sogenannte ‚Durchklicker‘ aus der Stichprobe entfernt. Die übrigen 517 Testpersonen hatten zum Zeitpunkt der Teilnahme ein Alter zwischen 18 und 73 Jahren (Median = 34). Dabei waren 230 Personen weiblichen und 284 Personen männlichen Geschlechts. Drei Teilnehmende haben kein Geschlecht angegeben.

4.3.6.1 Kovariaten

Die soziodemografischen Daten der Versuchspersonen lassen Rückschlüsse auf u. a. den sozioökonomischen Status der Testpersonen zu. Unterschiedliche soziale Voraussetzungen können ebenfalls Einfluss auf Bewertungen, insbesondere im sozialen und moralischen Kontext, haben (Trautmann et al., 2013). Um einen möglichen Einfluss des Bildungsniveaus der Testpersonen auf das Bewertungsverhalten zu untersuchen, wurde ein Bildungsindex gebildet. Dazu wurden die Angaben zu Schulabschluss und Ausbildung in hierarchischer Ordnung für jede Versuchsperson summiert. Anhand dieses Index wurde die Stichprobe in drei nahezu gleichgroße Gruppen eingeteilt. Für die Einordnung in das politische Spektrum (Rechts-Links-Orientierung) wurden die Testpersonen anhand ihrer Wahlabsicht aufgeteilt, die sich aus den Angaben zu der hier erhobenen Sonntagsfrage ergeben haben. Die Einteilung erfolgte in drei Gruppen. Der Kategorie ‚politisch rechts‘ wurden alle Testpersonen

von den anderen Kovariaten abgegrenzt werden soll, wird die SDO in dieser Untersuchung als unabhängige Variable betrachtet.

¹⁴Die erhobenen Rohdaten sind auf der Plattform „osf.io“ unter dem folgenden Link einsehbar: https://osf.io/pbjzn/?view_only=c108eba49c304af5b783e2f7bf4ea84b.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

	A	G	HE	BI	EA
Alter	—				
Geschlecht	-0,01	—			
Haushaltseinkommen	0,14*	-0,03	—		
Bildungsindex	-0,02	0,05	0,22*	—	
Erlebte Arbeitslosigkeit	-0,25*	0,05	0,17*	0,11	—
Pol. Einst. (Rechts-Links)	-0,03	-0,01	-0,02	-0,05	-0,06

Tabelle 4.8: Online-Survey-Experiment, Korrelation der Kovariaten. Korrelationskoeffizienten nach Pearson (ρ). Signifikante Korrelation ($p < 0,05$) sind gekennzeichnet (*). Enthaltene Kovariaten: Alter (A), Geschlecht (G), Haushaltseinkommen (HE), erlebte Arbeitslosigkeit (EA) und Einordnung im politischen Rechts-Links-Spektrum (Pol. Einst.).

zugeteilt, die bei der Sonntagsfrage ‚CDU/CSU‘, ‚FDP‘ oder ‚AfD‘ angegeben haben. Personen mit der Wahlabsicht von ‚SPD‘, ‚Die Linke‘ oder ‚Die Grünen‘ wurden der Kategorie ‚politisch links‘ zugeordnet. Nichtwähler (nW) und Wähler anderer Parteien wurden in einer zusätzlichen Kategorie zusammengefasst. Das Haushaltseinkommen und die erlebte Arbeitslosigkeit wurden entsprechend der Kategorien, wie sie in Tabelle 4.6 abgebildet sind, analysiert.

Zunächst wurden die Korrelationen zwischen den im Online-Survey-Experiment erhobenen Kovariaten untersucht. Abbildung 4.8 zeigt, dass allenfalls sehr geringe Korrelationen zwischen den Kovariaten (Alter, Geschlecht, Einkommen, Bildung, erlebte Arbeitslosigkeit sowie einer politischen Rechts-Links Einordnung) in der Stichprobe zu finden sind. Dabei sind signifikante Korrelation ($p < 0,05$) mit einem Sternchen gekennzeichnet. Die Analyse zeigte signifikante Korrelationen zwischen Alter und Einkommen, Einkommen und Bildung sowie zwischen Einkommen und erlebter Arbeitslosigkeit. Eine signifikante negative Korrelation ist zwischen Alter und erlebter Arbeitslosigkeit zu erkennen (je älter die Testperson, desto unwahrscheinlicher ist es, dass die Testperson noch nie Arbeitslos war).

Im nächsten Schritt wurde unter Anwendung eines linearen Regressionsmodells kontrolliert, bei welchen dieser Kovariaten ein Einfluss auf die Bewertung der jeweiligen Statements in den Bewertungsszenarien beobachtet werden konnte. Die zusammengefassten Ergebnisse dieser Analyse sind in Tabelle 4.9 abgebildet. Eine ausführlichere Darstellung dieser Tabelle befindet sich in Anhang E.

Bei der Analyse des Einflusses der Kovariaten auf das Bewertungsverhalten der Testpersonen in den einzelnen Bewertungsszenarien (BS) konnten

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Bewertungsszenario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Kovariate	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert	t-Wert
(Intercept)	4,73**	10,85**	6,71**	9,19**	4,09**	4,17**	5,99**	3,06**	4,98**	3,53**	6,33**
Alter(30 – 44)	-0,46	-0,69	-1,40	0,60	-0,45	2,04*	-1,30	-0,22	-0,08	0,48	0,29
Alter(45 – 59)	-1,46	-0,78	-0,54	0,68	1,65	0,48	-0,12	0,02	-0,54	2,07*	1,07
Alter(60+)	-0,31	-0,68	0,65	1,32	1,48	0,85	1,00	1,34	-0,81	0,92	0,12
Geschlecht(m)	-1,06	-0,48	0,36	-0,90	0,20	2,24*	-0,88	1,64	1,62	0,54	0,07
Bildungsindex(mittel)	-0,70	-0,95	-1,47	0,49	-1,28	-0,01	0,04	0,89	0,18	-0,69	0,87
Bildungsindex(hoch)	-2,47*	-3,97**	-3,01**	-0,21	-0,42	0,24	-1,53	-0,36	0,19	-0,19	-1,52
Arbeitslos(nie)	1,04	0,95	1,55	-0,04	1,91	-0,04	0,65	0,61	-1,48	0,62	-0,41
Einkommen(1500–3600€)	2,71**	1,36	0,55	2,27*	-0,11	-1,60	0,34	-0,47	-0,02	0,68	0,70
Einkommen(>3600€)	3,68**	1,88	1,69	1,69	0,48	-0,83	1,60	-0,14	-0,61	0,46	2,11*
Re-Li(links)	0,50	-0,66	-2,36*	-0,54	1,18	1,90	0,06	-1,04	1,23	1,07	-2,27*
Re-Li(nW/andere)	-0,77	0,13	-0,56	0,12	1,16	-1,52	1,30	-0,24	0,98	0,60	0,38

Tabelle 4.9: Online-Survey-Experiment, lineare Regressionsmodelle zur Voranalyse der Kovariaten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Kovariaten (Referenzkategorien): Alter (> 30), Geschlecht (w), Bildungsindex (niedrig), Arbeitslos (ja), Einkommen (< 1500€), Rechts-Links Einst. (rechts). Statements in Bewertungsszenario 6 und 9 sind positiv formuliert. Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Effekte der folgenden Kovariaten aufgezeigt werden: Alter (in BS 6¹⁵ und BS 10), Geschlecht (in BS 6), Bildungsindex (in BS 1, BS 2 und BS 3), Einkommen (in BS 1, BS 4 und BS 11) und politische Einstellung (in BS 2 und BS 11). Demzufolge stimmten 30 – 40-jährige Testpersonen dem Statement in BS 6 häufiger zu als die unter 30-Jährigen. In BS 10 zeigt sich ein ähnliches Bild für die 45 – 59-Jährigen. Ebenfalls in BS 6 stimmten Männer dem Statement häufiger zu als Frauen. In BS 1, BS 2 und BS 3 stimmten Personen, denen ein hoher Bildungsindex zugeordnet wurde, dem Statement seltener zu als Personen mit einem niedrigen Bildungsindex. In BS 1 stimmten Personen mit einem Einkommen von mehr als 1.500 € dem Statement häufiger zu, als Personen mit einem Einkommen unter 1.500 €. In BS 6 ist Ähnliches für Personen mit einem Einkommen von 1.500 bis 3.600 € zu beobachten und in BS 11 haben Personen mit einem Einkommen von über 3.600 € den Anteil an betrügenden Personen in der entsprechenden sozialen Gruppe höher eingeschätzt als Personen mit einem Einkommen von weniger als 1.500 €. In BS 3 und BS 11 haben Personen, die zu Parteien tendieren, die im politischen Spektrum links stehen, den Statements seltener zugestimmt (BS 3) bzw. den Anteil an betrügenden Personen niedriger eingeschätzt (BS 11).

Bei der folgenden separaten Analyse der Bewertungsszenarien werden für BS 1, BS 2, BS 3, BS 4, BS 6, BS 10 und BS 11 die Kovariaten in den Regressions-

¹⁵Statement des Bewertungsszenario 6 ist positiv formuliert.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,406	254	0,031
N.-Bed.	0,494	263	0,031
Kein Medienpriming	0,680	264	0,029
Medienpriming	0,779	253	0,026
Kein Debiasing	0,469	262	0,031
Debiasing	0,431	255	0,031
SDO(niedrig)	0,388	258	0,030
SDO(hoch)	0,514	259	0,031
Bildungsindex(niedrig)	0,486	185	0,037
Bildungsindex(mittel)	0,472	163	0,039
Bildungsindex(hoch)	0,389	167	0,038
Einkommen(<1500€)	0,318	107	0,045
Einkommen(1500–3600€)	0,461	293	0,029
Einkommen(>3600€)	0,549	113	0,047

Tabelle 4.10: Online-Survey-Experiment, Statement 1 (‘Überwachung des Zahlungsverkehrs’): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu den relevanten Kovariaten Bildungsindex und Einkommen. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

modellen berücksichtigt, bei denen in der Voranalyse ein signifikanter Einfluss auf das Bewertungsverhalten im jeweiligen Bewertungsszenario identifiziert wurde. Die Voranalyse zeigte keine Hinweise darauf, dass eine oder mehrere Kovariaten einen Einfluss auf das Bewertungsverhalten der Testpersonen in BS 5, BS 7, BS 8 und BS 9 hatte. Bei der Analyse dieser Szenarien werden demzufolge keine Kovariaten berücksichtigt.

4.3.6.2 Bewertungsszenario 1: ‘Überwachung des Zahlungsverkehrs’

Insgesamt wurde eine Überwachung des Zahlungsverkehrs eher ablehnend bewertet (‘Die Ausgaben und Einnahmen von arbeitslosen/sehr reichen Personen sollten mit allen Mitteln, wie z. B. mit der genauen Überwachung des gesamten Zahlungsverkehrs, sehr streng kontrolliert werden, um Missbrauch verhindern zu können’). Die Zustimmung zur Überwachung des Zahlungsverkehrs lag, unabhängig vom Versuchsaufbau, bei 45,1 %. Wie Tabelle 4.9 entnommen werden kann, wurden auf Grundlage der Voranalyse die Kovariaten Bildung und Haushaltseinkommen zusätzlich beim Hypothesentest berücksichtigt. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Zustimmung zum Statement können Tabelle 4.10 entnommen werden. Die Analyse der untersuchten Faktoren (siehe Tabelle 4.11) zeigte, dass sich weder Framing

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

noch Medienpriming oder Debiasing auf das Bewertungsverhalten auswirken. Jedoch wurde ein Zusammenhang mit der individuellen SDO identifiziert. Testpersonen mit einem hohen SDO-Wert stimmten dem Statement häufiger zu als diejenigen, denen ein niedriger SDO-Wert zugeordnet werden konnte.

Ferner zeigten Testpersonen, denen ein hoher Bildungsindex zugeordnet wurde, eine geringere Zustimmung zu diesem Statement als Personen mit niedrigem Wert des Bildungsindex. Darüber hinaus stimmten Personen mit mittlerem (1.500 € – 3.600 €) und hohem (über 3.600 €) Einkommen dem Statement häufiger zu als Personen mit niedrigem (weniger als 1.500 €) Einkommen. Zu beachten ist dabei, dass eine positive Korrelation zwischen Bildungsniveau und Haushaltseinkommen beobachtet werden konnte (siehe Tabelle 4.8). Dies deutet an, dass die Zustimmung zu den Statements von Personen mit höherem Einkommen möglicherweise in Abhängigkeit zum Bildungsniveau stark variiert. Da zu diesem Sachverhalt jedoch keine Hypothesen formuliert wurden, ist eine detailliertere Analyse der Kovariaten nicht Bestandteil dieser Arbeit.

Im nächsten Schritt wurden die 2-Wege-Interaktionen analysiert. Da Personen mit unterschiedlichen Merkmalen im Hinblick auf SDO, Bildungsniveau und Einkommen dieses Szenario auf unterschiedliche Weise bewerteten, wurde im Anschluss an die Analyse der Haupteffekte getestet, ob sich Effekte von Framing, Medienpriming und Debiasing möglicherweise in Abhängigkeit der genannten Merkmale (Kovariaten) zeigen. Dabei konnte ein Framing-Effekt bei Personen mit niedriger SDO identifiziert werden. Während Testpersonen mit hoher SDO die Überwachung des Zahlungsverkehrs von Bedürftigen und Nicht-Bedürftigen etwa gleich bewerteten, wurde die Überwachung des Zahlungsverkehrs Bedürftiger von Testpersonen mit niedriger SDO stärker abgelehnt als die Überwachung des Zahlungsverkehrs Nicht-Bedürftiger. Die bedingten relativen Häufigkeiten dieses Interaktionseffekts lassen sich Tabelle 4.12 entnehmen.

4.3.6.3 Bewertungsszenario 2: ‚Strafe für Sozialbetrug‘

Insgesamt wurde eine Strafe für Sozialbetrug zustimmend bewertet („Arbeitslose/sehr reiche Personen sollten für Sozialbetrug/Steuerhinterziehung mit einer deutlichen Senkung der Zahlungen/Steuererhöhung bestraft werden können“). Die Zustimmung lag dabei, unabhängig vom Versuchsaufbau, bei 73,3 %. Die Voranalyse der Kovariaten deutete an, dass die Höhe des Bildungsindex einen Einfluss auf die Bewertung dieses Szenarios hat. Demnach wurde der Bildungsindex in den Modellen zum Hypothesentest als Kovariate

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte			Modell 2: Interaktionen		
	Est.	SF	t-Wert Sig.	Est.	SF	t-Wert Sig.
(Intercept)	0,270	0,065	4,176 **	0,130	0,103	1,270
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,085	0,043	1,952	0,158	0,109	1,454
Medienpriming	0,052	0,043	1,201	0,165	0,109	1,516
Debiasing	-0,031	0,043	-0,724	0,070	0,110	0,638
SDO(hoch)	0,093	0,044	2,115 *	0,266	0,089	3,000 **
Bildungsindex(mittel)	-0,055	0,054	-1,031	-0,100	0,108	-0,923
Bildungsindex(hoch)	-0,137	0,053	-2,575 *	-0,197	0,107	-1,837
Einkommen(1500–3600€)	0,149	0,056	2,648 **	0,286	0,113	2,537 *
Einkommen(>3600€)	0,258	0,068	3,778 **	0,331	0,130	2,540 *
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)				-0,244	0,088	-2,777 **
Medienpriming×SDO(hoch)				0,015	0,087	0,174
Debiasing×SDO(hoch)				-0,093	0,088	-1,054
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(mittel)				0,066	0,108	0,617
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(hoch)				0,027	0,107	0,248
Framing(N.-Bed.)×Eink.(1500–3600€)				0,014	0,113	0,126
Framing(N.-Bed.)×Eink.(>3600€)				0,085	0,138	0,618
Medienpriming×Bildungsindex(mittel)				0,085	0,108	0,791
Medienpriming×Bildungsindex(hoch)				-0,115	0,107	-1,084
Medienpriming×Eink.(1500–3600€)				-0,132	0,113	-1,167
Medienpriming×Eink.(>3600€)				-0,219	0,138	-1,593
Debiasing×Bildungsindex(mittel)				-0,062	0,108	-0,578
Debiasing×Bildungsindex(hoch)				0,184	0,106	1,735
Debiasing×Eink.(1500–3600€)				-0,143	0,114	-1,255
Debiasing×Eink.(>3600€)				-0,066	0,138	-0,475

Tabelle 4.11: Online-Survey-Experiment, Statement 1 (‘Überwachung des Zahlungsverkehrs’): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Bildungsindex (niedrig), Einkommen (< 1500€). Signifikanzkodierung: * p<0,05; ** p<0,01.

Frame	Bedingte relative Häufigkeiten	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,277(0,045)	0,504(0,048)
N.-Bed.	0,499(0,048)	0,482(0,044)

Tabelle 4.12: Online-Survey-Experiment, Statement 1 (‘Überwachung des Zahlungsverkehrs’): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss der individuellen SDO auf den Framing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,736	254	0,028
N.-Bed.	0,730	263	0,027
Kein Medienpriming	0,689	264	0,029
Medienpriming	0,779	253	0,026
Kein Debiasing	0,794	262	0,025
Debiasing	0,671	255	0,029
SDO(niedrig)	0,678	258	0,029
SDO(hoch)	0,788	259	0,025
Bildungsindex(niedrig)	0,800	185	0,029
Bildungsindex(mittel)	0,767	163	0,033
Bildungsindex(hoch)	0,623	167	0,038

Tabelle 4.13: Online-Survey-Experiment, Statement 2 („Strafe für Sozialbetrug“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu der relevanten Kovariate Bildungsindex. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

berücksichtigt. Die relativen Häufigkeiten der Faktoren und der relevanten Kovariate (Bildungsindex) sind in Tabelle 4.13 einsehbar.

Der Analyse zufolge konnten Haupteffekte von Medienpriming und Debiasing gefunden werden (siehe Tabelle 4.14). Ferner hatte die individuelle SDO der Testpersonen auch einen Einfluss auf die Bewertung dieses Statements. Dabei führte ein Medienpriming zu einer stärkeren und die Debiasing-Intervention zu einer geringeren Zustimmung zum Statement. Zudem wurde eine Bestrafung für Sozialbetrug im entsprechenden Kontext von Personen mit hoher SDO eher befürwortet als von Testpersonen mit niedriger SDO. Auch bei diesem Szenario stimmten Personen mit einem hohen Bildungsindex seltener zu als Personen mit einem niedrigem Wert.

Zusätzlich zeigte sich in der Analyse, dass ein signifikanter Interaktionseffekt von Debiasing und Bildungsindex besteht. Demzufolge hatte ein Debiasing bei Testpersonen mit einem mittlerem Wert beim Bildungsindex einen stärkeren Effekt als bei Testpersonen mit niedrigem und hohem Wert (siehe Tabelle 4.15).

4.3.6.4 Bewertungsszenario 3: ‚Pauschale Aussage‘

Das dritte Statement beinhaltete eine generelle Aussage über alle Mitgliederinnen und Mitglieder der Population der bedürftigen, arbeitslosen bzw. die der nicht-bedürftigen, wohlhabenden Personen. Dabei wurden Erstere als faul

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,767	0,048	15,856	**	0,753	0,076	9,891	**
Framing(Nicht-Bedürftig)	-0,021	0,038	-0,540		-0,006	0,092	-0,061	
Medienpriming	0,090	0,038	2,363	*	0,012	0,090	0,128	
Debiasing	-0,111	0,038	-2,923	**	-0,037	0,089	-0,416	
SDO(hoch)	0,104	0,038	2,725	**	0,120	0,077	1,562	
Bildungsindex(mittel)	-0,033	0,046	-0,722		0,073	0,092	0,787	
Bildungsindex(hoch)	-0,172	0,046	-3,735	**	-0,241	0,092	-2,616	**
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,020	0,077	0,259	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,039	0,077	-0,514	
Medienpriming × Debiasing					0,040	0,076	0,523	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,056	0,077	-0,734	
Medienpriming × SDO(hoch)					0,073	0,077	0,951	
Debiasing × SDO(hoch)					-0,017	0,077	-0,215	
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(mittel)					0,067	0,093	0,727	
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(hoch)					-0,009	0,092	-0,099	
Medienpriming×Bildungsindex(mittel)					-0,097	0,093	-1,048	
Medienpriming×Bildungsindex(hoch)					0,131	0,092	1,427	
Debiasing×Bildungsindex(mittel)					-0,200	0,093	-2,155	*
Debiasing×Bildungsindex(hoch)					0,002	0,092	0,024	

Tabelle 4.14: Online-Survey-Experiment, Statement 2 (,Strafe für Sozialbetrug'): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Bildungsindex (niedrig). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Bildungsindex	Bedingte relative Häufigkeiten	
	Kein Debiasing rel. H.(SF)	Debiasing rel. H.(SF)
Niedrig	0,826(0,043)	0,780(0,047)
Mittel	0,883(0,047)	0,638(0,049)
Hoch	0,645(0,048)	0,603(0,046)

Tabelle 4.15: Online-Survey-Experiment, Statement 2 (,Strafe für Sozialbetrug'): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss des Bildungsindex auf den Debiasing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,236	254	0,027
N.-Bed.	0,673	263	0,029
Kein Medienpriming	0,451	264	0,031
Medienpriming	0,466	253	0,031
Kein Debiasing	0,489	262	0,031
Debiasing	0,427	255	0,031
SDO(niedrig)	0,345	258	0,030
SDO(hoch)	0,571	259	0,031
Bildungsindex(niedrig)	0,530	185	0,037
Bildungsindex(mittel)	0,454	163	0,039
Bildungsindex(hoch)	0,389	167	0,038
Rechts-Links Einst.(rechts)	0,556	162	0,039
Rechts-Links Einst.(links)	0,398	249	0,031
Rechts-Links Einst.(nW/andere)	0,462	104	0,049

Tabelle 4.16: Online-Survey-Experiment, Statement 3 („Pauschale Aussage“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu den relevanten Kovariaten Bildungsindex und Einordnung im politischen Spektrum (Rechts-Links). N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

und Letztere als gierig bezeichnet („Arbeitslose sind oft faul und wollen überhaupt nicht arbeiten“ / „Sehr reiche Personen sind oft gierig und hinterziehen Steuern, um noch reicher zu werden“). Insgesamt wurde dieses Statement von den Testpersonen ablehnend bewertet (Zustimmung von 45,8 %).

Auf Basis der Voranalyse wurden die Kovariaten Bildungsindex und individuelle Orientierung im politischen Spektrum (Rechts-Links) in den Regressionsmodellen zur Analyse des Bewertungsverhaltens in diesem Szenario berücksichtigt. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Zustimmung zum Statement und weitere statistische Angaben sind Tabelle 4.16 (deskriptive Statistik) zu entnehmen.

Mit der Analyse der Haupteffekte (siehe Tabelle 4.17, Modell 1) konnten signifikante Zusammenhänge von Framing, der individuellen SDO und des Bildungsniveaus mit der Bewertung des Statements identifiziert werden. Wie Tabelle 4.16 entnommen werden kann, stimmten Testpersonen dem Statement eher zu, wenn dieses als pauschale Aussage über die Population der Nicht-Bedürftigen formuliert war. Im Frame ‚Bedürftig‘ hingegen, wurde die Aussage überwiegend abgelehnt. Darüber hinaus zeigte sich, dass Personen mit niedriger SDO dieses Statement überwiegend ablehnend und Personen mit hoher SDO eher zustimmend bewerteten. Auch im dritten Bewertungsszenario

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte			Modell 2: Interaktionen		
	Est.	SF	t-Wert Sig.	Est.	SF	t-Wert Sig.
(Intercept)	0,308	0,062	4,949 **	0,369	0,095	3,877 **
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,414	0,039	10,663 **	0,386	0,121	3,197 **
Medienpriming	0,019	0,039	0,479	-0,132	0,084	-1,574
Debiasing	-0,045	0,039	-1,152	-0,042	0,084	-0,501
SDO(hoch)	0,151	0,041	3,737 **	0,163	0,081	2,019 *
Bildungsindex(mittel)	-0,081	0,047	-1,713	-0,053	0,095	-0,561
Bildungsindex(hoch)	-0,134	0,047	-2,853 **	-0,215	0,094	-2,277 *
Rechts-Links Einst.(links)	-0,081	0,046	-1,757	-0,129	0,069	-1,882
Rechts-Links Einst.(nW/andere)	-0,069	0,056	-1,229	-0,061	0,082	-0,744
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming				0,146	0,079	1,856
Framing(N.-Bed.)×Debiasing				-0,033	0,078	-0,415
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)				-0,067	0,082	-0,816
Medienpriming × SDO(hoch)				0,080	0,079	1,015
Debiasing × SDO(hoch)				-0,025	0,079	-0,323
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(mittel)				-0,065	0,095	-0,680
Framing(N.-Bed.)×Bildungsindex(hoch)				-0,065	0,095	-0,684
Framing(N.-Bed.)×Re-Li. Einst.(links)				0,107	0,094	1,138
Framing(N.-Bed.)×Re-Li. Einst.(nW/an.)				-0,032	0,113	-0,286
Medienpriming×Bildungsindex(mittel)				-0,018	0,095	-0,194
Medienpriming×Bildungsindex(hoch)				0,133	0,095	1,404
Debiasing×Bildungsindex(mittel)				0,021	0,095	0,223
Debiasing×Bildungsindex(hoch)				0,072	0,094	0,764

Tabelle 4.17: Online-Survey-Experiment, Statement 3 („Pauschale Aussage“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Bildungsindex (niedrig), Rechts-Links Einst. (rechts). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

war die Zustimmung/Ablehnung zum Statement vom Bildungsniveau abhängig. Testpersonen mit hohem Bildungsniveau lehnten dieses Statement eher ab, während Testpersonen mit niedrigem Bildungsniveau diesem Statement eher zustimmten. Bei mittlerem Bildungsniveau lehnten die Testpersonen das Statement überwiegend ab, jedoch unterschied sich das Bewertungsverhalten hier nicht statistisch signifikant von dem der Testpersonen, die den anderen Bildungskategorien zugeordnet wurden. Interaktionseffekte konnten nicht identifiziert werden (siehe Tabelle 4.17, Modell 2).

Obwohl ein signifikanter Einfluss der Einordnung im politischen Spektrum (Rechts-Links Einstellung) auf das Bewertungsverhalten in der Voranalyse identifiziert werden konnte (Tabelle 4.9) und auch bei der Betrachtung der deskriptiven Statistik (Tabelle 4.16) der Eindruck entsteht, dass in diesem Zusammenhang Unterschiede bestehen könnten, zeigten die Modelle, die

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,654	254	0,030
N.-Bed.	0,829	263	0,023
Kein Medienpriming	0,716	264	0,028
Medienpriming	0,771	253	0,026
Kein Debiasing	0,824	262	0,024
Debiasing	0,659	255	0,030
SDO(niedrig)	0,690	258	0,029
SDO(hoch)	0,795	259	0,025
Einkommen(< 1500€)	0,645	107	0,046
Einkommen(1500–3600€)	0,782	293	0,024
Einkommen(>3600€)	0,743	113	0,041

Tabelle 4.18: Online-Survey-Experiment, Statement 4 (,Dem Sozialsystem Schaden'): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu der relevanten Kovariate Einkommen. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

zum Hypothesentest herangezogen wurden, nur einen Einfluss dieser Kovariate unterhalb eines Signifikanzniveaus von 10 % ($p < 0.1$). Ein Einfluss der politischen Einstellung auf die Zustimmung zu diesem Statement sollte daher nicht kategorisch ausgeschlossen werden. Die Analyse deutet an, dass Personen, die sich im politischen Spektrum eher links einordnen, diesem Statement möglicherweise seltener zustimmen.

4.3.6.5 Bewertungsszenario 4: ,Dem Sozialsystem Schaden'

Das vierte Bewertungsszenario hatte zur Besonderheit, dass die Formulierung des Statements in beiden Frames komplett identisch war (,Wer dem Sozialsystem schadet, sollte empfindlich bestraft werden'). Lediglich der Kontext, in dem das Statement eingebettet wurde, unterlag einem Framing. Demnach wurden die Testpersonen vorab darüber informiert, in welchem Zusammenhang die Befragung vorgenommen wurde (Bewertung von Statements zu Arbeitslosen bzw. Wohlhabenden; siehe Abschnitt 4.3.4 für detaillierte Informationen). Insgesamt stimmten die Testpersonen diesem Statement überwiegend zu (Zustimmung 74,3 %). Auf Grundlage der Voranalyse (Tabelle 4.9) wurde das Haushaltseinkommen als Kovariate in die Modelle zum Hypothesentest aufgenommen. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Zustimmung zu diesem Statement sind in Tabelle 4.18 zu finden.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,582	0,053	10,977	**	0,758	0,085	8,947	**
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,160	0,037	4,290	**	0,056	0,100	0,567	
Medienpriming	0,057	0,037	1,532		-0,075	0,094	-0,806	
Debiasing	-0,158	0,037	-4,271	**	-0,430	0,099	-4,365	**
SDO(hoch)	0,068	0,037	1,810		0,137	0,066	2,082	*
Einkommen(1500–3600€)	0,128	0,047	2,718	**	0,009	0,092	0,095	
Einkommen(>3600€)	0,108	0,057	1,899		-0,140	0,107	-1,307	
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,060	0,073	0,818	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					0,318	0,073	4,341	**
Medienpriming×Debiasing					-0,053	0,073	-0,722	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,117	0,074	-1,579	
Debiasing×SDO(hoch)					-0,007	0,074	-0,091	
Framing(N.-Bed.)×Eink.(1500–3600€)					-0,048	0,093	-0,516	
Framing(N.-Bed.)×Eink.(>3600€)					-0,016	0,113	-0,138	
Medienpriming×Eink.(1500–3600€)					0,136	0,093	1,458	
Medienpriming×Eink.(>3600€)					0,212	0,112	1,884	
Debiasing×Eink.(1500–3600€)					0,148	0,094	1,571	
Debiasing×Eink.(>3600€)					0,272	0,114	2,393	*

Tabelle 4.19: Online-Survey-Experiment, Statement 4 (,Dem Sozialsystem Schaden'): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Einkommen (< 1500€). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Die Analyse der Haupteffekte (Tabelle 4.19, Modell 1) ergab, dass sich Framing, Debiasing und die Höhe des Haushaltseinkommen signifikant auf die Bewertung des Statements durch die Testpersonen ausgewirkt haben. Wie Tabelle 4.18 entnommen werden kann, war die Zustimmung zu diesem Statement im Frame ,Nicht-Bedürftig' höher als im Frame ,Bedürftig'. Ferner reduzierte eine Debiasing-Intervention die Zustimmung zu den Statements und Personen mit mittlerem Haushaltseinkommen zeigten eine höhere Zustimmung als Personen mit niedrigem Einkommen. Dabei ist die Tendenz zu erkennen, dass auch Personen mit einem hohen Haushaltseinkommen dem Statement eher zustimmten als Personen mit niedrigem Einkommen. Dieser Effekt war dem Modell 1 zufolge streng genommen bei einem Signifikanzniveau von 5 % nicht signifikant ($p = 0,058$).

Die Analyse der 2-Wege-Interaktionen (Tabelle 4.19, Modell 2) zeigte, dass sich der Effekt der Debiasing-Intervention auf den Frame ,Bedürftig' beschränkt. Hier führte das Debiasing zu einer Präferenzumkehr. Demnach stimmten Testpersonen, die keinen Debiasinghinweis gesehen haben, dem

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Frame	Bedingte relative Häufigkeiten	
	Kein Debiasing rel. H.(SF)	Debiasing rel. H.(SF)
Bedürftig	0,803(0,039)	0,483(0,039)
N.Bed.	0,809(0,040)	0,807(0,040)
Einkommen		
< 1500€	0,802(0,054)	0,501(0,059)
1500–3600€	0,855(0,034)	0,702(0,035)
>3600€	0,761(0,059)	0,731(0,053)

Tabelle 4.20: Online-Survey-Experiment, Statement 4 (,Dem Sozialsystem Schaden'): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Interaktion von Framing und Debiasing sowie von Einkommen und Debiasing (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

Statement deutlich zu, während andere Testpersonen, bei denen ein Debiasing durchgeführt wurde, das Statement eher ablehnend bewerteten. Im Frame ,Nicht-Bedürftig' konnte kein Unterschied im Bewertungsverhalten in Abhängigkeit zum Debiasing identifiziert werden.

Darüber hinaus scheinen Testpersonen mit einem hohen Haushaltseinkommen weniger empfänglich für die Debiasing-Intervention gewesen zu sein als Testpersonen mit niedrigem Einkommen. Die bedingten relativen Häufigkeiten der beschriebenen Interaktionen von Framing \times Debiasing sowie Debiasing \times Einkommen können Tabelle 4.20 entnommen werden.

4.3.6.6 Bewertungsszenario 5: ,Angemessenheit Status quo'

Das fünfte Bewertungsszenario thematisierte die Angemessenheit der (aktuell) bestehenden Zahlungen von der Solidargemeinschaft an Bedürftige bzw. Abgaben von Nicht-Bedürftigen an die Solidargemeinschaft. Im Szenario wurde danach gefragt, ob diese Zahlungen/Abgaben aktuell zu hoch/niedrig sind (,Ist der Hartz IV Regelsatz von 416 € für Langzeitarbeitslose/der Spitzensteuersatz von 45 % für sehr reiche Personen, Ihrer Einschätzung nach (eher) zu niedrig oder (eher) zu hoch?"). Gemäß dem Framing musste in diesem Zusammenhang die Antwort der Testpersonen für den Frame ,Nicht-Bedürftige' entsprechend umkodiert werden, um die Bedeutung der Antwortkategorien zu vereinheitlichen und somit den Antwortmodus zu synchronisieren. Dem hier angewandten Framing entsprechend, wäre die Einschätzung der Abgaben an die Solidargemeinschaft von Nicht-Bedürftigen als ,zu hoch' gleichbedeutend mit der Einschätzung von Zahlungen an Bedürftige (Sozialleistungen)

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,232	254	0,027
N.-Bed.	0,605	263	0,030
Kein Medienpriming	0,420	264	0,030
Medienpriming	0,423	253	0,031
Kein Debiasing	0,405	262	0,030
Debiasing	0,439	255	0,031
SDO(niedrig)	0,388	258	0,030
SDO(hoch)	0,456	259	0,031

Tabelle 4.21: Online-Survey-Experiment, Statement 5 („Angemessenheit Status quo“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

als ‚zu niedrig‘ und umgekehrt. Nach der Umkodierung stellt die abhängige Variable die Bewertung der Belastung der Solidargemeinschaft durch die jeweilige soziale Gruppe dar. Dabei repräsentiert ein Wert unter 50 % die Einstellung, dass die Solidargemeinschaft höher belastet werden kann (niedrigere Einzahlungen, höhere Auszahlungen) und ein Wert über 50 %, dass die Solidargemeinschaft stärker entlastet werden soll (höhere Einzahlungen, niedrigere Auszahlungen). Die Bewertung lag insgesamt bei 42,2 %. Keine der erhobenen Kovariaten floss in die Analyse ein, da die Voranalyse keine Hinweise auf einen signifikanten Einfluss einer oder mehrerer Kovariaten auf das Bewertungsverhalten lieferte (siehe Tabelle 4.9). Die deskriptive Statistik ist Tabelle 4.21 zu entnehmen, in welcher auch die bedingten relativen Häufigkeiten abgebildet sind.

Mit der Analyse der Haupteffekte konnte eine Auswirkung des Framing auf das Bewertungsverhalten identifiziert werden (siehe Tabelle 4.22, Modell 1). Im Frame ‚Bedürftig‘ gaben die Testpersonen überwiegend an, dass die Solidargemeinschaft durch Zahlungen an Bedürftige stärker belastet werden könnte und im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘, dass die Solidargemeinschaft durch Abgaben von wohlhabenden Personen stärker entlastet werden könnte. Wie die Analyse der Interaktionseffekte zeigt, hing dabei die Größe dieses Effektes mit der individuellen SDO zusammen (siehe Tabelle 4.22, Modell 2). Demnach ist der Unterschied zwischen der Bewertung der Abgaben vonseiten Nicht-Bedürftiger und der der Entnahmen vonseiten Bedürftiger unter Testpersonen mit niedriger SDO stärker ausgeprägt als unter Personen mit hoher SDO. Tabelle 4.23 zeigt die bedingten relativen Häufigkeiten der Be-

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,201	0,045	4,487	**	0,105	0,055	1,893	
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,369	0,041	9,082	**	0,583	0,081	7,243	**
Medienpriming	0,002	0,040	0,059		-0,006	0,057	-0,111	
Debiasing	0,038	0,040	0,942		0,074	0,057	1,302	
SDO(hoch)	0,026	0,041	0,649		0,213	0,057	3,722	**
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					-0,001	0,080	-0,007	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,064	0,080	-0,799	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,365	0,080	-4,557	**

Tabelle 4.22: Online-Survey-Experiment, Statement 5 („Angemessenheit Status quo“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Bewertung (Belastung des Sozialstaats ist zu niedrig/hoch). Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Frame	Bedingte relative Häufigkeiten	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,139(0,038)	0,352(0,043)
N.-Bed.	0,690(0,042)	0,538(0,037)

Tabelle 4.23: Online-Survey-Experiment, Statement 5 („Angemessenheit Status quo“): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss der individuellen SDO auf den Framing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

wertung des Statements in Abhängigkeit zum Framing für jede SDO-Gruppe (Interaktionseffekt).

4.3.6.7 Bewertungsszenario 6: „Kompensation Sozialer Devianz“

Die Aussage „der Sozialstaat kann die Belastung durch faule arbeitslose/betrügende sehr reiche Personen gut ausgleichen/verkräften“, wurde überwiegend abgelehnt (40,8 %). Auf Basis der Voranalyse (siehe Tabelle 4.9) wurden die Kovariaten Alter und Geschlecht im Hypothesentest berücksichtigt. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Zustimmung zu diesem Statement und weitere Angaben (deskriptive Statistik) sind in Tabelle 4.24 zu finden.

Die Analyse der Haupteffekte identifizierte signifikante Effekte von Framing und Debiasing (siehe Tabelle 4.25, Modell 1). Demnach wurde das

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,492	254	0,031
N.-Bed.	0,688	263	0,029
Kein Medienpriming	0,568	264	0,031
Medienpriming	0,617	253	0,031
Kein Debiasing	0,691	262	0,029
Debiasing	0,490	255	0,031
SDO(niedrig)	0,547	258	0,031
SDO(hoch)	0,637	259	0,030
Alter(< 30)	0,627	166	0,038
Alter(30 – 44)	0,545	222	0,033
Alter(45 – 59)	0,630	100	0,049
Alter(60+)	0,560	25	0,101
Weiblich	0,648	230	0,032
Männlich	0,549	284	0,030

Tabelle 4.24: Online-Survey-Experiment, Statement 6 (‚Kompensation Sozialer Devianz‘): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu den relevanten Kovariaten Alter und Geschlecht. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

Statement im Kontext mit bedürftigen Personen knapp ablehnend, im Kontext mit Nicht-Bedürftigen jedoch deutlich zustimmend bewertet. Ohne Debiasinghinweise wurde dem Statement eher zugestimmt, während eine Bewertung mit Debiasing dazu führte, dass das Statement leicht abgelehnt wurde. Sowohl der Framing-Effekt als auch der Effekt des Debiasing hingen darüber hinaus vom Geschlecht der Testpersonen ab (siehe Tabelle 4.25, Modell 2). Frauen bewerteten das Statement in beiden Frames etwa gleich (ablehnend). Männer stimmten dem Statement im Frame ‚Bedürftig‘ eher zu und lehnten es im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ überwiegend ab. Beim Debiasing stellt sich der Gender-Effekt anders dar. Die Debiasing-Intervention führte bei Frauen dazu, dass sie das Statement weniger ablehnten, während der Effekt des Debiasing bei Männern nur schwach ausgeprägt war. Tabelle 4.26 bildet die bedingten relativen Häufigkeiten der Interaktionseffekte ab.

Im Hinblick auf die im Modell berücksichtigten Kovariaten Alter und Geschlecht sei angemerkt, dass diese zwar im Modell zur Voranalyse der Kovariaten als signifikante Einflussfaktoren im Zusammenhang mit dem Bewertungsverhalten identifiziert wurden, dies jedoch nicht in der weiteren Analyse bestätigt werden konnte. Die Modelle, die für den Hypothesentest herangezogen wurden, haben weder für die Kovariate Alter noch für Ge-

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,391	0,061	6,443	**	0,353	0,096	3,660	**
Framing(Nicht-Bedürftig)	-0,186	0,042	-4,408	**	-0,192	0,114	-1,692	
Medienpriming	-0,046	0,042	-1,107		0,190	0,115	1,663	
Debiasing	0,188	0,042	4,460	**	-0,045	0,073	-0,615	
SDO(hoch)	-0,058	0,042	-1,363		-0,095	0,073	-1,292	
Alter(30 – 44)	0,062	0,049	1,266		0,001	0,083	0,010	
Alter(45 – 59)	-0,007	0,061	-0,111		-0,094	0,111	-0,851	
Alter(60+)	0,087	0,102	0,851		-0,005	0,193	-0,024	
Geschlecht(m)	0,079	0,043	1,861		0,320	0,075	4,291	**
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,021	0,084	0,249	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					0,113	0,085	1,336	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					0,091	0,085	1,062	
Framing(N.-Bed.)×Alter(30 – 44)					0,003	0,097	0,027	
Framing(N.-Bed.)×Alter(45 – 59)					0,065	0,121	0,541	
Framing(N.-Bed.)×Alter(60+)					0,152	0,214	0,708	
Framing(N.-Bed.)×Geschlecht(m)					-0,242	0,086	-2,799	**
Debiasing×Medienpriming					-0,025	0,084	-0,304	
Debiasing×SDO(hoch)					-0,005	0,086	-0,064	
Debiasing×Alter(30 – 44)					0,131	0,097	1,347	
Debiasing×Alter(45 – 59)					0,151	0,122	1,246	
Debiasing×Alter(60+)					-0,096	0,212	-0,455	
Debiasing×Geschlecht(m)					-0,244	0,086	-2,840	**

Tabelle 4.25: Online-Survey-Experiment, Statement 6 („Kompensation Sozialer Devianz“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Alter (< 30), Geschlecht (w). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

schlecht einen signifikanten Einfluss auf das Bewertungsverhalten identifizieren können. Auch die Werte der bedingten relativen Häufigkeiten (siehe Tabelle 4.24) liefern keinen Hinweis auf einen solchen Einfluss (Berechnung eines 95 % Konfidenzintervalls (KI) anhand der Standardfehler für Alter: Differenz = 0,081, KI=0,139; und für Geschlecht: Differenz = 0,099, KI = 0,12). Allerdings konnten geschlechterspezifische Unterschiede im Hinblick auf den Framing-Effekt und auf die Auswirkung des Debiasing beobachtet werden.

4.3.6.8 Bewertungsszenario 7: ‚Soziale Verantwortung‘

Das siebte Bewertungsszenario thematisierte die nicht näher erläuterte soziale Verantwortung Bedürftiger bzw. Nicht-Bedürftiger („Arbeitslose/sehr reiche Personen kommen ihrer sozialen Verantwortung oft nicht nach“). Die Zustimmung zur Aussage lag insgesamt bei 49,5 %. Die Voranalyse der Kovariaten

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Frame	Bedingte relative Häufigkeiten	
	weiblich rel. H.(SF)	männlich rel. H.(SF)
Bedürftig	0,370(0,063)	0,567(0,052)
N.-Bed.	0,345(0,050)	0,301(0,047)
Debiasing		
Kein Debiasing	0,218(0,052)	0,417(0,047)
Debiasing	0,496(0,060)	0,451(0,052)

Tabelle 4.26: Online-Survey-Experiment, Statement 6 (‚Kompensation Sozialer Devianz‘): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss des Geschlechts auf den Framing-Effekt und den Debiasing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

Faktoren / Kovariaten	rel. H.	Deskriptive Statistik	
		N	SF
Bedürftig	0,382	254	0,031
N.-Bed.	0,605	263	0,030
Kein Medienpriming	0,489	264	0,031
Medienpriming	0,502	253	0,031
Kein Debiasing	0,550	262	0,031
Debiasing	0,439	255	0,031
SDO(niedrig)	0,453	258	0,031
SDO(hoch)	0,537	259	0,031

Tabelle 4.27: Online-Survey-Experiment, Statement 7 (‚Soziale Verantwortung‘): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

zeigte, dass sich keine der erhobenen individuellen und sozioökonomischen Charakteristiken der Testpersonen auf die Bewertung ausgewirkt hat. Demnach wurden auch keine Kovariaten im Hypothesentest berücksichtigt (siehe Tabelle 4.9). Tabelle 4.27 zeigt die bedingten relativen Häufigkeiten jeweils für die Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und individuelle SDO.

Der Analyse zufolge konnten signifikante Effekte von Framing und Debiasing identifiziert werden (siehe Tabelle 4.28, Modell 1). Dabei zeigte sich, dass die Testpersonen das Statement im Frame ‚Bedürftig‘ ablehnend und im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ zustimmend bewerteten. Nach einer Debiasing-Intervention wurde das Statement eher abgelehnt, während die Testpersonen der Kontrollgruppe (kein Debiasing) dem Statement überwiegend zustimmten. Darüber hinaus konnte ein Interaktionseffekt von Framing und der individuellen SDO

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,407	0,047	8,591	**	0,334	0,065	5,146	**
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,216	0,043	5,015	**	0,399	0,086	4,650	**
Medienpriming	0,010	0,043	0,244		-0,008	0,074	-0,103	
Debiasing	-0,106	0,043	-2,481	*	-0,108	0,082	-1,321	
SDO(hoch)	0,052	0,043	1,210		0,226	0,074	3,062	**
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,011	0,085	0,129	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,018	0,085	-0,206	
Medienpriming×Debiasing					0,008	0,085	0,089	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,362	0,085	-4,236	**
Debiasing×SDO(hoch)					0,022	0,085	0,256	

Tabelle 4.28: Online-Survey-Experiment, Statement 7 (‚Soziale Verantwortung‘): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Frame	Interaktionen	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,277(0,040)	0,514(0,046)
N.-Bed.	0,673(0,045)	0,549(0,040)

Tabelle 4.29: Online-Survey-Experiment, Statement 7 (‚Soziale Verantwortung‘): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss der individuellen SDO auf den Framing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

gefunden werden (Tabelle 4.28, Modell 2). Es zeigt sich, dass der beschriebene Framing-Effekt bei Testpersonen mit niedriger SDO deutlich stärker ausgeprägt ist als bei Testpersonen mit hoher SDO. In Tabelle 4.29 sind die bedingten relativen Häufigkeiten des Interaktionseffekts von Framing und SDO ablesbar.

4.3.6.9 Bewertungsszenario 8: ‚Ehrlichkeit‘

Die Testpersonen schätzten insgesamt weder Bedürftige noch Nicht-Bedürftige als grundsätzlich unehrlicher als die restliche Bevölkerung ein. Die Zustimmung zur Aussage, die eben dies unterstellte („Arbeitslose/sehr reiche Personen sind unehrlicher als der durchschnittliche bundesdeutsche Bürger“), lag bei 23,6 %. Den Ergebnissen der Voranalyse (Tabelle 4.9) zufolge hatte

Faktoren / Kovariaten	rel. H.	Deskriptive Statistik	
		N	SF
Bedürftig	0,098	254	0,019
N.-Bed.	0,369	263	0,030
Kein Medienpriming	0,197	264	0,025
Medienpriming	0,277	253	0,028
Kein Debiasing	0,248	262	0,027
Debiasing	0,224	255	0,026
SDO(niedrig)	0,174	258	0,024
SDO(hoch)	0,297	259	0,028

Tabelle 4.30: Online-Survey-Experiment, Statement 8 (‚Ehrlichkeit‘): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

keine der erhobenen Kovariaten einen Einfluss auf die Bewertung der Testpersonen in diesem Bewertungsszenario. Die deskriptive Statistik zu den bedingten relativen Häufigkeiten der untersuchten Faktoren ist Tabelle 4.30 zu entnehmen.

Die Ergebnisse des Hypothesentests mit einem linearen Regressionsmodell zeigten, dass Framing, Medienpriming und die individuelle SDO einen Einfluss auf die Bewertung des Statements hatten (siehe Tabelle 4.31, Modell 1). So wurde das Statement im Frame ‚Bedürftig‘ deutlich ablehnend bewertet. Im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ ist ebenfalls eine Ablehnung des Statements zu beobachten, jedoch in schwächerem Ausmaß. Das Priming mit einem Zeitungsartikel (Medienpriming), welchen die Testpersonen vor der Bewertung der Statements lesen sollten, führte in diesem Bewertungsszenario dazu, dass die Testpersonen dem Statement weniger ablehnend gegenüberstanden als ohne Medienpriming. Wie schon bei den ersten drei Bewertungsszenarien konnte beobachtet werden, dass Testpersonen mit einer hohen individuellen SDO dem Statement stärker zustimmten als solche, bei denen ein niedriger SDO-Wert gemessen wurde. Signifikante Interaktionseffekte konnten im Kontext dieses Bewertungsszenarios nicht identifiziert werden (siehe Tabelle 4.31 Modell 2).

4.3.6.10 Bewertungsszenario 9: ‚Nachsichtigkeit‘

Im neunten Bewertungsszenario bewerteten die Testpersonen die Aussage, nach welcher bedürftige/nicht-bedürftige Personen nachsichtig behandelt werden sollten („Arbeitslose/sehr reiche Personen haben es auch nicht leicht.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,028	0,039	0,722		0,009	0,056	0,160	
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,259	0,035	7,322	**	0,313	0,072	4,356	**
Medienpriming	0,079	0,035	2,233	*	0,033	0,070	0,481	
Debiasing	-0,017	0,035	-0,473		0,077	0,068	1,133	
SDO(hoch)	0,091	0,035	2,574	*	0,062	0,071	0,877	
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,065	0,071	0,911	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,135	0,071	-1,904	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,034	0,071	-0,478	
Medienpriming×Debiasing					-0,063	0,070	-0,900	
Medienpriming×SDO(hoch)					0,086	0,071	1,204	
Debiasing×SDO(hoch)					0,013	0,071	0,188	

Tabelle 4.31: Online-Survey-Experiment, Statement 8 („Ehrlichkeit“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Faktoren / Kovariaten	rel. H.	Deskriptive Statistik	
		N	SF
Bedürftig	0,657	254	0,030
N.-Bed.	0,221	263	0,026
Kein Medienpriming	0,473	264	0,031
Medienpriming	0,395	253	0,031
Kein Debiasing	0,553	262	0,027
Debiasing	0,576	255	0,026
SDO(niedrig)	0,527	258	0,024
SDO(hoch)	0,602	259	0,028

Tabelle 4.32: Online-Survey-Experiment, Statement 9 („Nachsichtigkeit“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

Man sollte in der Regel nachsichtig mit ihnen sein“). Insgesamt wurde dieses Statement eher ablehnend bewertet (Zustimmung: 43,5 %). Die Voranalyse der Kovariaten zeigte keine signifikanten Auswirkungen der getesteten individuellen und sozioökonomischen Merkmale auf das Bewertungsverhalten der Testpersonen auf. Demnach wurde keine der Kovariaten bei der weiteren Analyse dieses Bewertungsszenarios berücksichtigt. Die deskriptive Statistik zu den bedingten relativen Häufigkeiten der untersuchten Faktoren ist in Tabelle 4.32 abgebildet.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,721	0,043	16,630	**	0,769	0,058	13,154	**
Framing(Nicht-Bedürftig)	-0,434	0,039	-11,003	**	-0,666	0,078	-8,513	**
Medienpriming	-0,078	0,039	-1,986	*	0,044	0,076	0,576	
Debiasing	-0,028	0,039	-0,725		-0,061	0,066	-0,913	
SDO(hoch)	-0,025	0,039	-0,642		-0,112	0,067	-1,663	
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,009	0,077	0,112	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					0,097	0,077	1,257	
Medienpriming×Debiasing					-0,045	0,077	-0,580	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					0,351	0,078	4,534	**
Medienpriming×SDO(hoch)					-0,190	0,077	-2,458	*

Tabelle 4.33: Online-Survey-Experiment, Statement 9 („Nachsichtigkeit“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig). Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Das lineare Modell zur Analyse der Hypothesen zeigte, dass sich in diesem Bewertungsszenario das Framing und das Medienpriming auf die Bewertung der Testpersonen auswirkte (siehe Tabelle 4.33, Modell 1). So wird Nachsichtigkeit im Frame ‚Bedürftig‘ überwiegend befürwortet, im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ hingegen deutlich abgelehnt. Ein Medienpriming führte dazu, dass die Testpersonen das Statement stärker ablehnend bewerteten. Die Analyse der Interaktionseffekte mit dem zweiten linearen Regressionsmodell (Modell 2), dargestellt in Tabelle 4.33, zeigt, dass die individuelle SDO mit der Auswirkung, die das Framing und Medienpriming auf das Bewertungsverhalten haben, zusammenhängt. So konnte beobachtet werden, dass die Bewertung von Testpersonen mit einer niedrigen SDO stärker vom Framing beeinflusst wurde als die von Personen mit einer hohen SDO. Beim Effekt des Medienpriming ist es umgekehrt. Im Gegensatz zu Personen mit einer hohen SDO, lässt sich bei Personen mit einer niedrigen SDO nahezu kein Einfluss des Medienpriming beobachten. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Interaktionseffekte sind in Tabelle 4.34 dargestellt.

4.3.6.11 Bewertungsszenario 10: ‚Solidartransfer‘

Wird der Bedarf von arbeitslosen bzw. der Beitrag von sehr reichen Personen häufig überschätzt? Die Testpersonen in diesem Online-Survey-Experiment lehnten das Statement („Der Bedarf von Arbeitslosen wird häufig überschätzt. Die Grundsicherung ist in Deutschland zu hoch“ / „Der Beitrag von sehr

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Frame	Interaktionen	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,750(0,037)	0,543(0,041)
N.-Bed.	0,137(0,040)	0,281(0,036)
Medienpriming		
Kein Medienpriming	0,430(0,038)	0,494(0,038)
Medienpriming	0,456(0,039)	0,330(0,039)

Tabelle 4.34: Online-Survey-Experiment, Statement 9 („Nachsichtigkeit“): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss der individuellen SDO auf den Framing-Effekt und den Medienpriming-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

Faktoren / Kovariaten	rel. H.	Deskriptive Statistik	
		N	SF
Bedürftig	0,197	254	0,025
N.-Bed.	0,627	263	0,030
Kein Medienpriming	0,383	264	0,030
Medienpriming	0,451	253	0,031
Kein Debiasing	0,401	262	0,030
Debiasing	0,431	255	0,031
SDO(niedrig)	0,384	258	0,030
SDO(hoch)	0,448	259	0,031
Alter(< 30)	0,386	166	0,038
Alter(30 – 44)	0,401	222	0,033
Alter(45 – 59)	0,500	100	0,050
Alter(60+)	0,440	25	0,101

Tabelle 4.35: Online-Survey-Experiment, Statement 10 („Solidartransfer“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Zustimmung zum Statement in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu der relevanten Kovariate Alter. N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

reichen Menschen wird häufig überschätzt. Die Steuern für sehr Reiche sind in Deutschland zu niedrig.“) in diesem Zusammenhang überwiegend ab (Zustimmung: 41,6 %). Die Voranalyse der Kovariaten ergab, dass das Bewertungsverhalten bei diesem Statement mit dem Alter der Testpersonen zusammenhängt. Aus diesem Grund wurde das Alter der Testpersonen als Kovariate in der weiteren Analyse dieses Bewertungsszenarios berücksichtigt. Die bedingten relativen Häufigkeiten und weitere Angaben sind in Tabelle 4.35 zu finden (deskriptive Statistik).

Im Zuge der Analyse der Haupteffekte (siehe 4.36, Modell 1) zeigte sich, dass die Zustimmung zum Statement abhängig vom Framing war. Wie Tabelle 4.35 zeigt, lehnten die Testpersonen das Statement im Frame ‚Bedürftig‘ überwiegend ab, stimmten der Aussage im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ aber überwiegend zu. Im Hinblick auf die Kovariate des Alters zeigte sich, dass Testpersonen der Alterskategorie der 45 – 59-Jährigen das Statement im Vergleich mit den unter 30-Jährigen weniger ablehnend bewerteten.

Die Analyse der 2-Wege-Interaktionen (siehe 4.36, Modell 2) identifizierte Unterschiede bei den Framing-Effekten in Abhängigkeit zur individuellen SDO. Dabei konnte wieder beobachtet werden, dass sich die Bewertung von bedürftigen und nicht-bedürftigen Personen bei Testpersonen mit niedriger SDO stärker unterscheidet als bei Testpersonen mit einer hohen SDO. Ferner zeigte sich auch ein Zusammenhang von Framing-Effekt und Alter der Testpersonen. So lehnten die 45 – 59-Jährigen das Statement im Frame ‚Bedürftig‘ stärker ab und stimmten dem Statement im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ stärker zu als Testpersonen der jüngsten Alterskategorie. Die bedingten relativen Häufigkeiten der Interaktionseffekte sind in Tabelle 4.37 dargestellt.

4.3.6.12 Bewertungsszenario 11: ‚Anzahl der Betrügenden‘

Im elften Bewertungsszenario wurde abgefragt, ob die Testpersonen den Anteil der betrügenden Personen innerhalb der Population der bedürftigen/nicht-bedürftigen Personen niedriger (1 % bzw. 5 %) oder höher (10 % bzw. 15 %) einschätzen („Wie hoch schätzen Sie den Anteil an betrügenden Personen unter allen arbeitslosen/sehr reichen Deutschen?“). Insgesamt haben 52,6 % der Testpersonen den Anteil von betrügenden Personen als höher eingeschätzt. Nach der Voranalyse der Kovariaten wurden das Haushaltseinkommen und die Orientierung im politischen Spektrum (Rechts-Links) beim Hypothesentest berücksichtigt (siehe Tabelle 4.9). Die deskriptive Statistik zu den bedingten relativen Häufigkeiten der untersuchten Faktoren und der für die Analyse berücksichtigten Kovariaten ist in Tabelle 4.38 abgebildet.

Die Analyse der Haupteffekte ergab, dass das Framing, die Debiasing-Intervention und die individuelle SDO Auswirkungen auf die Einschätzung der Testpersonen hatte (siehe Tabelle 4.39, Modell 1). So wurde der Anteil von betrügenden Personen im Frame ‚Bedürftig‘ überwiegend gering eingeschätzt und im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ überwiegend höher. Die Debiasing-Intervention führte dazu, dass insgesamt der Anteil der betrügenden Personen geringer eingeschätzt wurde. Testpersonen mit einer niedrigen SDO schätzten den Anteil an betrügenden Personen überwiegend gering ein, während Testpersonen

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1: Haupteffekte				Modell 2: Interaktionen			
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert	Sig.
(Intercept)	0,094	0,053	1,772		0,071	0,081	0,877	
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,426	0,040	10,759	**	0,472	0,099	4,791	**
Medienpriming	0,070	0,039	1,776		0,050	0,080	0,619	
Debiasing	0,028	0,039	0,708		0,109	0,081	1,349	
SDO(hoch)	0,030	0,040	0,751		0,174	0,056	3,085	**
Alter(30 – 44)	0,045	0,046	0,993		-0,017	0,091	-0,189	
Alter(45 – 59)	0,119	0,057	2,099	*	-0,033	0,112	-0,295	
Alter(60+)	0,020	0,096	0,204		-0,157	0,216	-0,726	
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,050	0,078	0,641	
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,121	0,078	-1,548	
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,283	0,079	-3,595	**
Framing(N.-Bed.)×Alter(30 – 44)					0,109	0,090	1,217	
Framing(N.-Bed.)×Alter(45 – 59)					0,344	0,112	3,072	**
Framing(N.-Bed.)×Alter(60+)					0,362	0,207	1,754	
Medienpriming×Alter(30 – 44)					0,007	0,091	0,078	
Medienpriming×Alter(45 – 59)					-0,080	0,112	-0,711	
Medienpriming×Alter(60+)					0,064	0,202	0,316	
Debiasing×Alter(30 – 44)					-0,004	0,091	-0,043	
Debiasing×Alter(45 – 59)					-0,001	0,112	-0,012	
Debiasing×Alter(60+)					-0,130	0,198	-0,655	

Tabelle 4.36: Online-Survey-Experiment, Statement 10 („Solidartransfer“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupt- und Interaktionseffekten. Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Alter (< 30). Signifikanzkodierung: * p<0,05; ** p<0,01.

Frame	Bedingte relative Häufigkeiten	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,081(0,048)	0,254(0,057)
Nicht-Bedürftig	0,722(0,048)	0,612(0,044)

Alter	Frame	
	Frame(Bed.)	Frame(N.-Bed.)
< 30	0,237(0,049)	0,533(0,047)
30 – 44	0,222(0,040)	0,626(0,043)
45 – 59	0,163(0,065)	0,803(0,060)
60+	0,048(0,151)	0,705(0,119)

Tabelle 4.37: Online-Survey-Experiment, Statement 10 („Solidartransfer“): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Auswirkung von Framing in Abhängigkeit zur individuellen SDO sowie in Abhängigkeit zum Alter der Testpersonen auf das Bewertungsverhalten (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktoren / Kovariaten	Deskriptive Statistik		
	rel. H.	N	SF
Bedürftig	0,417	254	0,031
Nicht-Bedürftig	0,631	263	0,030
Kein Medienpriming	0,542	264	0,031
Medienpriming	0,510	253	0,031
kein Debiasing	0,584	262	0,031
Debiasing	0,467	255	0,031
SDO(niedrig)	0,442	258	0,031
SDO(hoch)	0,610	259	0,030
Einkommen(<1500€)	0,458	107	0,048
Einkommen(1500–3600€)	0,522	293	0,029
Einkommen(>3600€)	0,611	113	0,046
Pol. Einst. (rechts)	0,611	162	0,038
Pol. Einst. (links)	0,446	249	0,032
Pol. Einst. (nW/andere)	0,596	104	0,048

Tabelle 4.38: Online-Survey-Experiment, Statement 11 („Anzahl der Betrüger“): Deskriptive Statistik. Relative Häufigkeiten (rel. H.) der Einschätzungen im Bewertungsszenario in Abhängigkeit zu den Faktoren Framing, Medienpriming, Debiasing und SDO sowie zu den relevanten Kovariaten Einkommen und Einordnung im politischen Spektrum (Recht-Links; Pol. Einst.). N = Anzahl der Testpersonen; SF = Standardfehler.

mit hoher SDO diesen Anteil höher bewerteten. Ferner schätzten Personen mit höherem Haushaltseinkommen den Betrügeranteil höher ein als Personen mit niedrigem Einkommen. Testpersonen, die sich im politischen Spektrum links einordnen lassen, schätzten insgesamt den Anteil von betrügerischen Personen niedriger ein als Testpersonen, die in diesem Spektrum rechts eingeordnet wurden.

Bei der Untersuchung der 2-Wege-Interaktionen konnte ein Interaktionseffekt von Framing und der individuellen SDO der Testpersonen identifiziert werden. Wie schon zuvor, war ein stärker ausgeprägter Framing-Effekt bei Testpersonen mit niedriger SDO zu beobachten und ein geringerer Effekt bei Testpersonen mit hoher SDO (siehe Tabelle 4.40).

4.3.7 Zusammenfassung

Die Ergebnisse des Online-Survey-Experiments deuten darauf hin, dass die soziale Gruppe der Bedürftigen (arbeitslose Personen) im Zusammenhang mit einem Betrug an der Solidargemeinschaft positiver bewertet werden als Nicht-Bedürftige (wohlhabende Personen). In neun der elf Szenarien konnten Framing-Effekte, so wie sie in dieser Untersuchung definiert wurden,

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Faktor	Modell 1:				Modell 2:		
	Est.	SF	t-Wert	Sig.	Est.	SF	t-Wert Sig.
(Intercept)	0,434	0,076	5,718	**	0,333	0,136	2,452 *
Framing(Nicht-Bedürftig)	0,201	0,043	4,709	**	0,301	0,148	2,032 *
Medienpriming	-0,029	0,042	-0,674		0,074	0,147	0,506
Debiasing	-0,107	0,043	-2,524	*	-0,112	0,146	-0,769
SDO(hoch)	0,099	0,045	2,217	*	0,271	0,091	2,988 **
Einkommen(1500–3600€)	0,042	0,054	0,779		0,071	0,108	0,655
Einkommen(>3600€)	0,135	0,066	2,057	*	0,180	0,128	1,414
Rechts-Links Einst.(links)	-0,103	0,051	-2,022	*	-0,095	0,105	-0,909
Rechts-Links Einst.(nW/andere)	0,019	0,061	0,314		-0,024	0,126	-0,193
Framing(N.-Bed.)×Medienpriming					0,040	0,086	0,462
Framing(N.-Bed.)×Debiasing					-0,088	0,086	-1,020
Medienpriming×Debiasing					0,040	0,086	0,466
Framing(N.-Bed.)×SDO(hoch)					-0,275	0,090	-3,055 **
Medienpriming×SDO(hoch)					-0,018	0,090	-0,199
Debiasing×SDO(hoch)					-0,042	0,090	-0,459
Framing(N.-Bed.)×Eink.(1500–3600€)					-0,054	0,109	-0,489
Framing(N.-Bed.)×Eink.(>3600€)					0,146	0,134	1,092
Framing(N.-Bed.)×Re-Li. Einst.(links)					0,079	0,103	0,770
Framing(N.-Bed.)×Re-Li. Einst.(nW/an.)					0,121	0,123	0,978
Medienpriming×Eink.(1500–3600€)					-0,050	0,110	-0,454
Medienpriming×Eink.(>3600€)					-0,196	0,134	-1,458
Medienpriming×Re-Li. Einst.(links)					-0,143	0,103	-1,388
Medienpriming×Re-Li. Einst.(nW/an.)					-0,012	0,125	-0,095
Debiasing×Eink.(1500–3600€)					0,072	0,111	0,651
Debiasing×Eink.(>3600€)					-0,042	0,134	-0,309
Debiasing×Re-Li. Einst.(links)					0,055	0,102	0,541
Debiasing×Re-Li. Einst.(nW/an.)					-0,017	0,125	-0,138

Tabelle 4.39: Online-Survey-Experiment, Statement 11 („Anzahl der Betrügenden“): Lineare Regressionsmodelle zur Analyse von Haupteffekten (Modell 1) und Interaktionseffekten (Modell 2). Abhängige Variable: Einschätzung (niedrig/hoch). Faktoren/Kovariaten (Referenzkategorien): Framing (Bedürftig), Medienpriming (kein Medienpriming), Debiasing (kein Debiasing), SDO (niedrig), Einkommen (< 1500€), Rechts-Links Einst. (rechts). Signifikanzkodierung: * p<0,05; ** p<0,01.

Frame	Interaktionen	
	SDO(niedrig) rel. H.(SF)	SDO(hoch) rel. H.(SF)
Bedürftig	0,313(0,048)	0,554(0,048)
N.-Bed.	0,688(0,050)	0,653(0,045)

Tabelle 4.40: Online-Survey-Experiment, Statement 11 („Anzahl der Betrügenden“): Bedingte relative Häufigkeiten (rel. H.). Einfluss der individuellen SDO auf den Framing-Effekt (bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte). SF = Standardfehler.

nachgewiesen werden. Lediglich in den ersten beiden Statements hing die Bewertung nicht vom Framing ab. Dabei konnte beobachtet werden, dass die Richtung des Framing-Effekts über die Bewertungsszenarien hinweg konstant ist. In den Szenarien, in denen ein Framing-Effekt identifiziert werden konnte, wurde demzufolge den Statements, die eine negative Haltung implizierten (Bewertungsszenarien 3, 4, 7, 8, 10 und 11), eher zugestimmt, wenn die soziale Gruppe der Nicht-Bedürftigen zur Bewertung stand und den Statements, die eine positive Haltung implizierten (Bewertungsszenarien 6 und 9), eher zugestimmt, wenn die Gruppe der Bedürftigen bewertet wurde. Bewertungsszenario 5 stellte einen Sonderfall dar, da hier eine negative Haltung im Frame ‚Bedürftig‘ und eine positive Haltung im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ impliziert wurde¹⁶. Abbildung 4.3 zeigt die Zustimmung zu den jeweiligen Statements in Abhängigkeit vom Framing. Diese Beobachtungen stehen im Widerspruch zur dritten Hypothese, die mit dieser empirischen Untersuchung getestet wurde (siehe Abschnitt 4.1). Negativ formulierten Statements wurde eher zugestimmt, wenn diese im Zusammenhang mit dem Delikt der Steuerhinterziehung standen und positiv formulierten Statements, wenn diese in den Zusammenhang mit dem Delikt des Sozialleistungsmissbrauchs gebracht wurden. Demzufolge deuten die Ergebnisse an, dass der Betrug an der Solidargemeinschaft durch Steuerhinterziehung negativer bewertet wird als der Betrug durch Sozialleistungsmissbrauch. Diese Beobachtung stellt das Gegenteil vom Erwarteten dar.

Wie Abbildung 4.4 zeigt, hatte das Medienpriming, also die Präsentation eines Zeitungsartikels, der einen Einzelfall (Sozialleistungsmissbrauch/Steuerhinterziehung) beschreibt, eine Auswirkung auf das Bewertungsverhalten in den Szenarien 2, 8 und 9. Den Statements 2 und 8 wurde nach dem Lesen des entsprechenden Zeitungsartikels häufiger, Statement 9 (positiv formuliert) seltener zugestimmt als in der Kontrollgruppe (kein Medienpriming). Generell spiegelt sich eine solche Tendenz auch in den anderen Bewertungsszenarien wider, wenngleich das Medienpriming hier nicht als signifikanter Effekt identifiziert werden konnte. Eine Ausnahme bildet Bewertungsszenario 11, in welchem der Anteil an betrügenden Personen geschätzt werden sollte. Die Tendenz im Bewertungsverhalten ist hier im Vergleich zu den anderen Szenarien umgekehrt. Insgesamt entspricht die Tendenz aber überwiegend dem erwarteten Effekt, der in Hypothese 4 ausformuliert wurde (siehe Ab-

¹⁶Die Angaben der Testpersonen im Frame ‚Nicht-Bedürftige‘ wurden für die Auswertung entsprechend umkodiert, um die Statements miteinander vergleichen zu können. Demnach ist eine Zustimmung zu diesem Statement in beiden Frames mit einer negativen Haltung verbunden.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

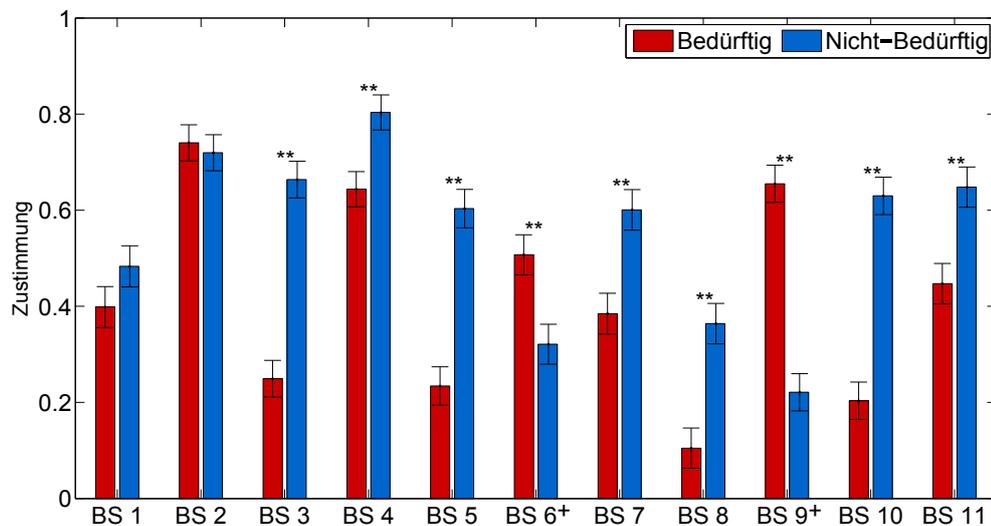


Abbildung 4.3: Online-Survey-Experiment, Framing-Effekte in der Bewertung (Zustimmung) der einzelnen Bewertungsszenarien (BS). Für BS 11: Einschätzung des Anteils an betrügenden Personen (niedrig/hoch). Signifikante Framing-Effekte konnten in den BS 3 – 11 identifiziert werden (Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$). Fehlerbalken zeigen die Least Significant Difference ($p < 0,05$) an. ⁺Statements in BS 6 und BS 9 sind positiv formuliert.

schnitt 4.1). Die Ergebnisse zeigen, dass sich das Medienpriming in Form eines Zeitungsartikels auf die darauf folgenden Bewertungen auswirken kann: Testpersonen, die vor der Bewertung der Statements einen Zeitungsartikel gelesen haben, der einen Einzelfall von Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmisbrauch beschreibt, bewerteten die Statements daraufhin negativer als Testpersonen der Kontrollgruppe.

Ein Einfluss der individuellen SDO auf das Bewertungsverhalten konnte in den Bewertungsszenarien 1, 2, 3, 8 und 11 gefunden werden (siehe Abbildung 4.5). Hier zeigte sich, dass Testpersonen mit einer hohen SDO dem jeweiligen Statement stärker zustimmten als Personen mit einer niedrigen SDO. Diese Tendenz ist auch bei den anderen Statements erkennbar (bei den beiden positiv formulierten Bewertungsszenarien 6 und 9 ist konsequenterweise die umgekehrte Tendenz zu beobachten).

Die individuelle SDO konnte zudem in fünf der elf Bewertungsszenarien (5, 7, 9, 10, 11) als Moderator für Framing-Effekte identifiziert werden. In jedem dieser Szenarien war der Unterschied in der Zustimmung zum jeweiligen Statement zwischen Bedürftigen und Nicht-Bedürftigen bei Personen mit niedriger SDO größer als bei Personen mit hoher SDO. Abbildung 4.6 stellt

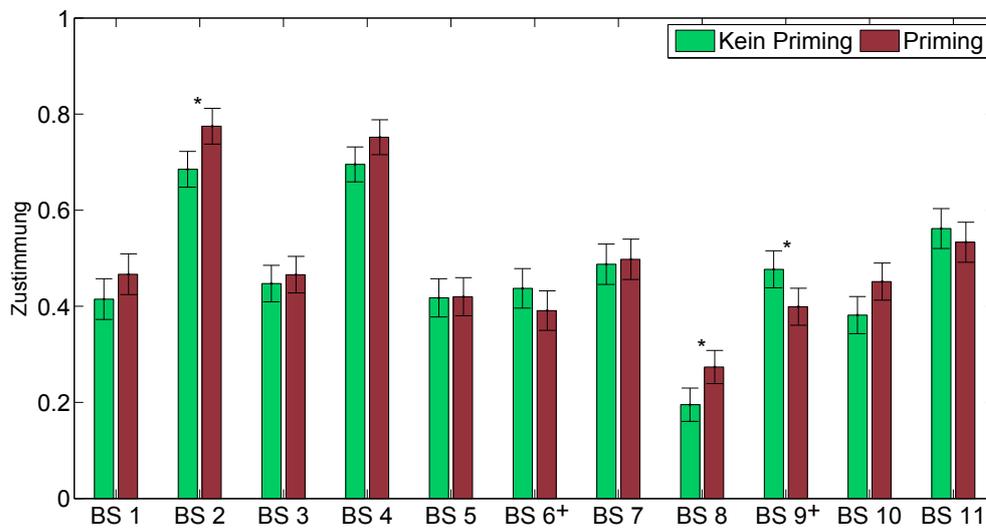


Abbildung 4.4: Online-Survey-Experiment: Medienpriming-Effekte in der Bewertung (Zustimmung) der einzelnen Bewertungsszenarien (BS). Für BS 11: Einschätzung des Anteils an betrügenden Personen (niedrig/hoch). Signifikante Medienpriming-Effekte konnten in den BS 2, 8 und 9 identifiziert werden (Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$). Fehlerbalken zeigen die Least Significant Difference ($p < 0,05$) an. ⁺Statements in BS 6 und BS 9 sind positiv formuliert.

die Zustimmung zum Statement (bei BS 11 die Einschätzung des Anteils betrügender Personen) in Abhängigkeit zum Framing und zur SDO für die entsprechenden Bewertungsszenarien dar.

Die Hypothese zur SDO (Hypothese 5; siehe Abschnitt 4.1) lässt sich somit nicht eindeutig bestätigen. Zwar ist eine negativere Bewertung der Gruppe der Bedürftigen mit steigender SDO zu beobachten, jedoch führt dies nicht dazu, dass der Unterschied in der Bewertung von Bedürftigen und Nicht-Bedürftigen größer wird. Dies hängt auch damit zusammen, dass bei der Untersuchung der Framing-Effekte, im Vergleich zum erwarteten Effekt, der gegensätzliche Effekt beobachtet wurde. Nicht-bedürftige Personen wurden im Zusammenhang mit dem Betrug an einer Solidargemeinschaft negativer bewertet als bedürftige Personen. Individuen mit einer hohen SDO bewerteten Bedürftige aber dennoch wie erwartet negativer (stärkere Zustimmung zu negativ formulierten Statements bzw. weniger Zustimmung zu positiv formulierten Statements) und Nicht-Bedürftige positiver (weniger Zustimmung zu negativ formulierten Statements bzw. stärkere Zustimmung zu positiv formulierten Statements) als Testpersonen mit einer niedrigen SDO.

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

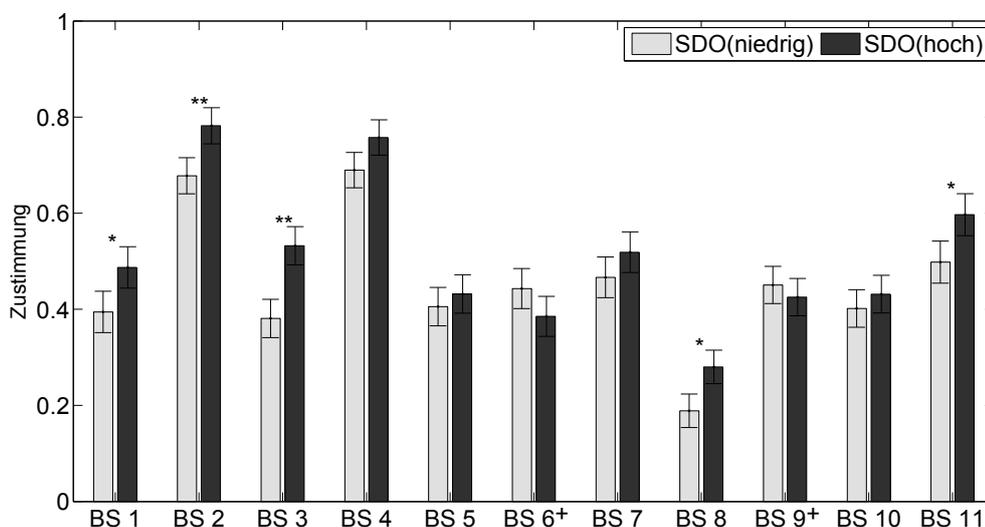


Abbildung 4.5: Online-Survey-Experiment: SDO Effekte in der Bewertung (Zustimmung) der einzelnen Bewertungsszenarien (BS). Für BS 11: Einschätzung des Anteils an betrügenden Personen (niedrig/hoch). Signifikante SDO-Effekte konnten in den BS 1, 2, 3, 8 und 11 identifiziert werden (Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$). Fehlerbalken zeigen die Least Significant Difference ($p < 0,05$) an. ⁺Statements in BS 6 und BS 9 sind positiv formuliert.

Bei fünf der elf Bewertungsszenarien (2, 4, 6, 7, 11) konnte ein signifikanter Effekt der Debiasing-Interventionen in Form kurzer neutraler Hinweise identifiziert werden (siehe Abbildung 4.7). Dies äußerte sich im Zusammenhang der Statements 2, 4, und 7 darin, dass den Statements häufiger zugestimmt wurde als ohne Debiasing. Im Bewertungsszenario 6 führte die Debiasing-Intervention dazu, dass dem Statement seltener zugestimmt wurde, was auf die positive Formulierung des Szenarios zurückzuführen ist. Bewertungsszenario 11 bezog sich auf die Einschätzung des Anteils von betrügenden Personen innerhalb der sozialen Gruppe der arbeitslosen bzw. wohlhabenden Personen (Bedürftige bzw. Nicht-Bedürftige). In diesem Zusammenhang zeigt das Ergebnis, dass die Testpersonen, die einen Debiasinghinweis erhielten, den Anteil an Sozialleistungsbetrügern/Steuerhinterziehern in der entsprechenden sozialen Gruppe der Bedürftigen/Nicht-Bedürftigen niedriger einschätzten als Personen, bei denen kein Debiasing durchgeführt wurde. Es zeigt sich also, dass eine Debiasing-Intervention zwar dazu führen kann, dass die Zustimmung zu einzelnen Szenarien geringer ausfällt, was sich aber unabhängig vom Framing oder Medienpriming darstellt.

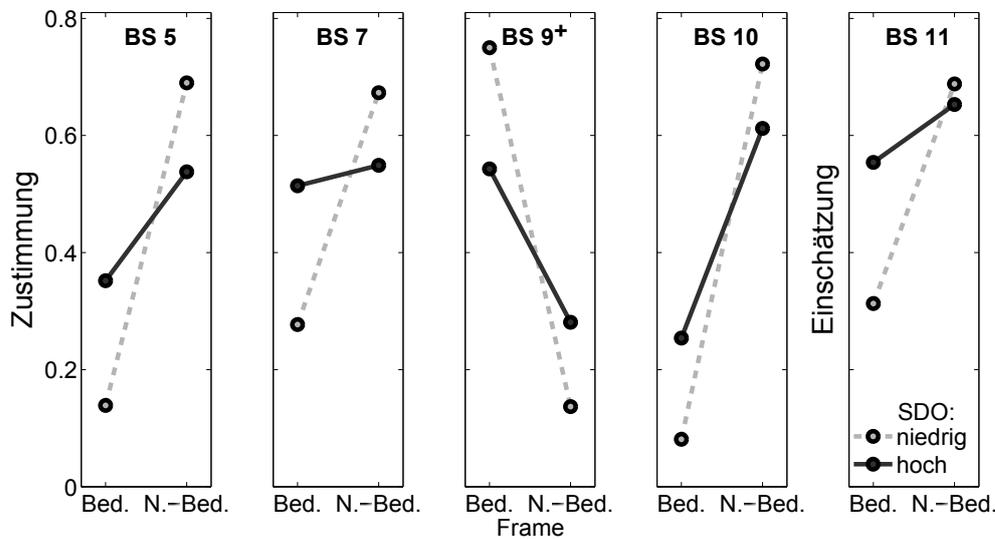


Abbildung 4.6: Online-Survey-Experiment: Bedingte relative Häufigkeiten signifikanter Interaktionseffekte – Framing \times SDO. Bewertung (Zustimmung) der einzelnen Bewertungsszenarien (BS). Für BS 11: Einschätzung des Anteils an betrügenden Personen (niedrig/hoch). Bewertung der Statements bzw. Einschätzung im Frame ‚Bedürftig‘ (Bed.) und im Frame ‚Nicht-Bedürftig‘ (N.-Bed.) im Vergleich. Je größer die Steigung der Graphen, desto ausgeprägter der Framing-Effekt. +Statement in BS 9 ist positiv formuliert.

Streng genommen würde sich ein Debiasing-Effekt darin äußern, dass die Effekte von Framing und Medienpriming geringer ausfallen, wenn die Testpersonen zuvor einer Debiasing-Intervention ausgesetzt waren. Dies würde sich in einem Interaktionseffekt darstellen, da Debiasing als Moderator für Framing-Effekte und Medienpriming-Effekte dienen würde. Ein signifikanter Interaktionseffekt von Debiasing und Framing konnte bei der Analyse nur für ein Bewertungsszenario (BS 4) identifiziert werden. Ein Interaktionseffekt für Debiasing und Medienpriming wurde in keinem der 11 Szenarien beobachtet. Wie Abbildung 4.8 zeigt, konnte in Bewertungsszenario 4 nur ein Framing-Effekt beobachtet werden, wenn ein Debiasing durchgeführt wurde. An dieser Stelle muss die Besonderheit von Bewertungsszenario 4 im Vergleich zu den anderen Bewertungsszenarien nochmals betont werden: Das Statement und der Debiasinghinweis waren im Wortlaut in beiden Frames identisch. Die Testpersonen stimmten dem Statement („Wer dem Sozialsystem schadet, sollte empfindlich bestraft werden“) mit deutlicher Mehrheit zu ($> 80\%$), wenn (a) kein Debiasing durchgeführt wurde oder (b) der Debiasinghinweis („Ordnen

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

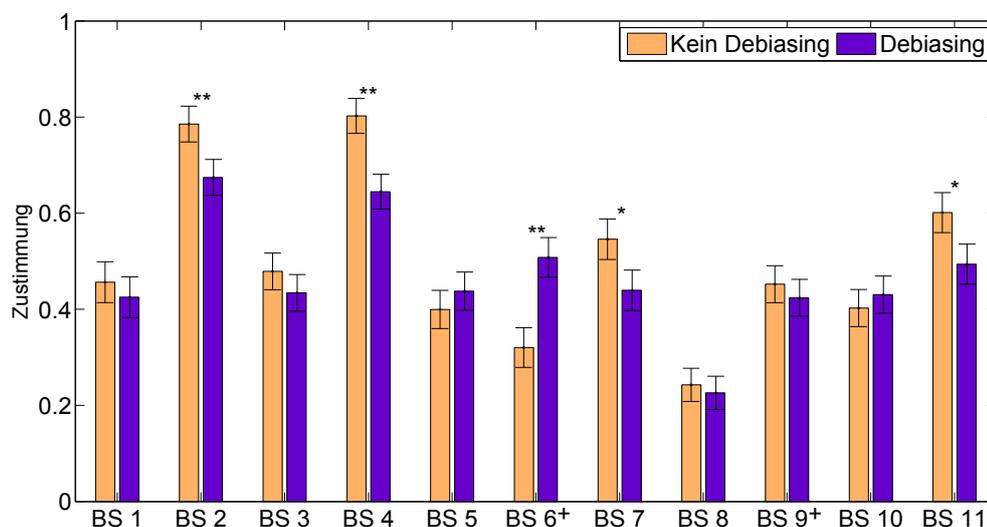


Abbildung 4.7: Online-Survey-Experiment: Debiasing-Effekte in der Bewertung (Zustimmung) der einzelnen Bewertungsszenarien (BS). Für BS 11: Einschätzung des Anteils an betrügenden Personen (niedrig/hoch). Signifikante Debiasing-Effekte konnten in den BS 2, 4, 6, 7 und 11 identifiziert werden (Signifikanzkodierung: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$). Fehlerbalken zeigen die Least Significant Difference ($p < 0,05$) an. ⁺Statements in BS 6 und BS 9 sind positiv formuliert.

Sie für sich die Schwere dieser Tat in eine Reihe anderer Straftaten, die Ihnen einfallen, ein und bewerten Sie dann erst die Aussage“) sichtbar war und die Gruppe der Nicht-Bedürftigen bewertet wurde. Ein Debiasing führte dazu, dass das Statement überwiegend ablehnend bewertet wurde (48,3 %), wenn dies im Zusammenhang mit der Gruppe der Bedürftigen stand. Wenn die Testpersonen vor der Bewertung die Schwere des Betrugs an der Solidargemeinschaft ins Verhältnis mit anderen Straftaten einordnen sollten, schien dies einen abmildernden Effekt auf die Bewertung von Sozialleistungsmisbrauch zu haben, während die Bewertung von Betrug im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung vom Debiasing nicht beeinflusst wurde.

Darüber hinaus konnten in einzelnen Bewertungsszenarien Hinweise darauf gefunden werden, dass die Bewertung von bestimmten individuellen Charakteristiken (Kovariaten) abhängt. So konnte bei drei der Statements (BS 1, BS 2 und BS 3) beobachtet werden, dass Testpersonen mit niedriger Bildung den Statements eher zustimmten als Testpersonen, bei denen ein hoher Wert des Bildungsindex ermittelt wurde. Die Höhe des Haushaltseinkommens beeinflusste die Bewertung der Testpersonen in BS 1, BS 4 und BS 11.

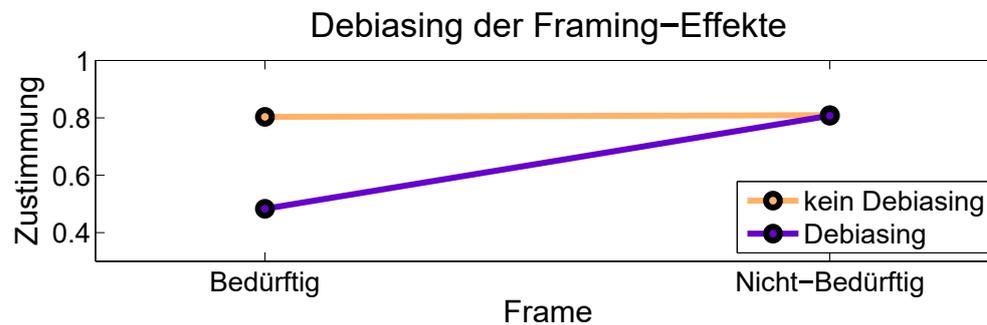


Abbildung 4.8: Online-Survey-Experiment: signifikanter Interaktionseffekt in Bewertungsszenario 4 (‚Dem Sozialsystem schaden‘) – Framing \times Debiasing. Bewertung (Zustimmung) in Abhängigkeit von Framing und Debiasing. Je größer die Steigung der Graphen, desto ausgeprägter der Framing-Effekt. *Statement in BS 9 ist positiv formuliert.

Trotz der signifikanten Korrelation von Bildung und Haushaltseinkommen (siehe Tabelle 4.8) zeigte sich die Tendenz, dass Testpersonen mit einem niedrigen Einkommen die entsprechenden Statements ablehnender bewerteten als Personen mit einem höheren Einkommen. Des Weiteren wurde in je einem Bewertungsszenario beobachtet, dass Testpersonen der Altersgruppe der 45–59-Jährigen dem Statement im Vergleich mit den unter 30-Jährigen eher zustimmten (BS 10) und dass Personen, die sich im politischen Spektrum eher links einordnen, das Statement eher ablehnten als diejenigen, die in diesem Spektrum eher rechts eingeordnet werden konnten (BS 11). Ferner zeigte sich in einem Fall ein geschlechterspezifischer Unterschied im Framing-Effekt (BS 6). Dieser war hier bei männlichen Testpersonen stärker ausgeprägt als bei weiblichen. In je einem Fall war die Wirkung der Debiasing-Intervention abhängig von der Bildung (BS 2: Debiasing hatte eine stärkere Wirkung auf Personen der mittleren Bildungskategorie als auf Testpersonen der niedrigen und hohen Bildungskategorie), dem Einkommen (BS 4: Testpersonen mit einem hohen Haushaltseinkommen waren weniger empfänglich für die Debiasing-Intervention als Personen mit niedrigem Einkommen) und dem Geschlecht (BS 6: Bei weiblichen Testpersonen zeigte das Debiasing einen stärkeren Effekt als bei männlichen).

Kapitel 5

Allgemeine Zusammenfassung, Diskussion und Ausblick

Die vorliegende Arbeit befasste sich mit der Frage, inwieweit die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft mit dem Umsetzungsmodus des Betrugs und der Zugehörigkeit der betrügenden Person zu einer bestimmten sozialen Gruppe zusammenhängt und welche weiteren Faktoren eine solche Bewertung beeinflussen können. In diesem Kontext wurde der Einfluss von Framing, Priming, der individuellen Neigung zu Vorurteilen und die Auswirkungen einer Debiasing-Intervention untersucht.

In einem auf Solidarität basierenden System, wie beispielsweise dem Sozialversicherungssystem der Bundesrepublik Deutschland, werden monetäre Güter von wohlhabenden, nicht-bedürftigen Individuen zu bedürftigen Individuen umverteilt (Deppenheuer, 2016). Eine solche Umverteilung von Ressourcen in einer Solidargemeinschaft folgt dem Bedarfsprinzip: Bedürftige Personen erhalten Unterstützung von nicht-bedürftigen Personen, um einen vorab definierten Mindestbedarf einer Ressource decken zu können. Die Starken unterstützen somit die Schwachen. Ein Bedarf wurde in der vorliegenden Arbeit als objektiver Mangel einer notwendigen¹ quantifizierbaren Ressource definiert. Ferner gelten Personen in diesem Zusammenhang als bedürftig, wenn diese einen Anspruch auf Arbeitslosengeld geltend machen können, das die Deckung eines Mindestbedarfs zum Lebensunterhalt gewährleistet.

Wenn einzelne Individuen eine Solidargemeinschaft um bestimmte Ressourcen betrügen, resultiert daraus ein Vorteil für die betrügende Person und ein Nachteil für alle dieser Gemeinschaft angehörenden Individuen. Der Ge-

¹Notwendig, um „ein Leben zu führen, das der Würde des Menschen entspricht“ (§1 Abs. 1 SGB II).

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

meinschaft steht somit eine geringere Menge dieser Ressource zur Verfügung. In dieser Arbeit lag der Fokus auf zwei Arten von Betrug an der Solidargemeinschaft: 1.) Betrug in Form der Vorenthaltung von verpflichtenden Zahlungen an die Gemeinschaft von wohlhabenden und damit nicht-bedürftigen Personen und 2.) Betrug in Form der unrechtmäßigen Wegnahme von Gütern von der Gemeinschaft seitens bedürftiger Personen. Vorenthaltene sowie weggenommene Güter stehen letztendlich der Solidargemeinschaft nicht zur Verfügung, wodurch bestimmte gemeinschaftsdienende Investitionen mitunter nicht getätigt werden können.

Diese Arten des Betrugs lassen sich im vorliegenden Kontext auf die sozial devianten Verhaltensweisen der Steuerhinterziehung bzw. des Sozialleistungsmissbrauchs beziehen. Mit Steuerhinterziehung ist das rechtswidrige Zurückhalten von Steuerzahlungen gemeint. Mit Steuereinnahmen werden Investitionen getätigt, die der Allgemeinheit dienen, wie z. B. für Infrastruktur, Bildung oder Verteidigung. Werden Steuern zurückgehalten, können sie nicht in das Allgemeinwohl investiert werden. Durch Steuerhinterziehung werden der Allgemeinheit also Ressourcen *vorenthalten*. Ein großer Teil der Steuereinnahmen wird für Sozialleistungen aufgewendet (Hegelich & Meyer, 2008). Täuscht eine Person den Zustand der Bedürftigkeit vor (z. B. durch das Verschweigen eigenen Vermögens), um Sozialleistungen zu erhalten, wurde dies hier als Sozialleistungsmissbrauch bezeichnet. In diesem Fall werden unrechtmäßig Leistungen aus u. a. Steuergeldern an diese Person transferiert, die somit der Allgemeinheit nicht zur Verfügung stehen. Durch Sozialleistungsmissbrauch werden der Allgemeinheit Ressourcen *weggenommen*.

In der Praxis führen diese beiden Arten des Betrugs unabhängig voneinander zu wiederkehrenden Diskursen und Debatten. So wird in der Öffentlichkeit in regelmäßigen Abständen über einerseits arbeitslose Personen, die das solidarische System ausnutzen, ‚arbeitsunwillig‘ sind und widerrechtlich Beiträge kassieren (wegnehmen), die ihnen nicht zustehen und andererseits über reiche oder ‚super reiche‘ Personen, die das solidarische System betrügen, indem sie Steuern hinterziehen (vorenthalten), diskutiert.

Im 2. Kapitel dieser Arbeit konnten auf Grundlage vorhandener Studien Hinweise darauf dargelegt werden, dass Menschen eher mit wohlhabenden Personen als mit bedürftigen Personen sympathisieren (Rasmussen, 2016) und dass Sozialleistungsmissbrauch in der Öffentlichkeit anscheinend negativer wahrgenommen wird als Steuerhinterziehung (siehe Grasmick & Scott, 1982; Kirchler, 1998; Kirchler et al., 2002 zur Wahrnehmung von Steuerbetrug und Karl, 2001; Wogawa, 2000 zur Wahrnehmung von Sozialleistungsmiss-

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

brauch). Dabei wurde die Haltung zu beiden Delikten bislang nur vereinzelt gegenübergestellt und untersucht (Cullis et al., 2015; National Centre for Social Research, 2008). Eine australische Studie zeigte Ergebnisse auf, die den Ausführungen von Rasmussen (2016) zumindest in Teilen widersprechen. Demnach geht die Haltung der Bevölkerung Australiens gegenüber Arbeitslosen durchaus mit Sympathien einher (Eardley & Matheson, 2000). Detaillierte Untersuchungen zu diesem Thema sind bislang nicht bekannt. Auch die Haltung zu Steuerhinterziehung im direkten Vergleich zur Einstellung zum Sozialleistungsmissbrauch innerhalb der deutschen Bevölkerung, war bislang noch nicht Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen.

Das normative Prinzip der Beschreibungsinvarianz setzt voraus, dass eine Entscheidung oder ein Urteil unabhängig von der Art der Darstellungsweise bzw. des Framing einer Situation sein soll. Demzufolge muss die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft auch unabhängig davon sein, ob ein solcher Betrug etwa dadurch zustande gekommen ist, dass eine Person der Gemeinschaft unrechtmäßig eine Menge X einer Ressource *wegnimmt* oder dadurch, dass eine Person der Gemeinschaft unrechtmäßig eine Menge X , die beigetragen werden muss, *vorenthält*. Wie in Abschnitt 3.2 ausführlich dargestellt wurde, folgen Entscheidungen und Urteile jedoch oft nicht dem Prinzip der Beschreibungsinvarianz. Wird eine Entscheidung durch eine Variation der Darstellungsweise der Handlungsoptionen und/oder bestimmter Informationen des Entscheidungsproblems – bei gleicher inhaltlicher/logischer Bedeutung – beeinflusst, wird dies als Framing-Effekt bezeichnet. Dabei gibt es diverse Möglichkeiten einer Variation der Darstellung eines Entscheidungsproblems (Framing; siehe Abschnitt 3.2). Das Framing der Umsetzung von Allokationen als wegnehmen bzw. vorenthalten wurde von Törnblom (1988) thematisiert und in ein Framework für negative und positive Verteilungsergebnisse eingebunden (siehe Abschnitt 3.2.5, Abbildung 3.2). Demzufolge führt das Vorenthalten und Wegnehmen von Allokationsgegenständen unabhängig vom Allokationsvorzeichen zu identischen Ergebnissen.

Die Informationen zu Fällen von Steuerhinterziehung oder Sozialleistungsmissbrauch werden nicht zuletzt über die mediale Berichterstattung an die Bevölkerung transportiert. Daher stellt sich die Frage, ob die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft möglicherweise von der Berichterstattung über Fälle dieser Arten des Betrugs abhängig ist. Der Einfluss der Wahrnehmung von Medieninhalten auf das Verhalten oder auf Urteile einer rezipierenden Person wird als Medienpriming bezeichnet (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009). Studien aus dem Feld der Medienwirkungsfor-

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

schung haben sich in der Vergangenheit mit dem Medienpriming auseinandergesetzt und in verschiedenen Zusammenhängen Hinweise auf einen Einfluss des Medienpriming auf z. B. Einstellungen, Bewertungen oder Urteile der rezipierenden Personen aufzeigen können (siehe Roskos-Ewoldsen et al., 2007 für einen Überblick).

Im Zuge der Medienberichterstattung werden Fälle von Steuerhinterziehung und insbesondere von Sozialleistungsmissbrauch in Zeitschriften oder Zeitungen mitunter in Form von Einzelfallbeispielen präsentiert (z. B. Hendrich, 2006; Schulenburg et al., 2006; „Xabi Alonso: Anklage wegen Steuerhinterziehung“, 21.06.2019). Dies kann möglicherweise dazu führen, dass diese Einzelfälle auf die Gesamtheit der entsprechenden sozialen Gruppe generalisiert werden. Dass Menschen bei der Einschätzung von Häufigkeiten bestimmter Ereignisse dazu tendieren die Stichprobengröße zu vernachlässigen, wurde bereits in den 1970er Jahren von Tversky & Kahneman (1974) aufgezeigt. Demnach kann die Beobachtung einer nur kleinen Stichprobe zu fehlerhaften Schlussfolgerungen führen, aufgrund derer eine Aussage über eine Grundgesamtheit getroffen wird, die unzutreffend ist (Nisbett & Borgida, 1975) und zu einer Diskriminierung bestimmter Personengruppen führen kann (Henderson-King & Nisbett, 1996; Rosenfield et al., 1982). Hamill et al. (1980) haben in diesem Zusammenhang die Einstellungen von Individuen zu Personen untersucht, die Sozialhilfe empfangen, nachdem den bewertenden Individuen ein Einzelfall in Form eines Zeitungsartikels präsentiert wurde. Es zeigte sich, dass die Einstellung gegenüber sozialhilfeempfangenden Personen negativer war als in der Kontrollgruppe, der kein Zeitungsartikel präsentiert wurde. Demzufolge wurde der präsentierte Einzelfall generalisiert.

Einer Diskriminierung gehen häufig Vorurteile voraus, die auf einer negativen Stereotypisierung beruhen. Eine voreingenommene Haltung gegenüber Individuen einer sozialen Gruppe und gegenüber dieser Gruppe im Allgemeinen (Vorurteile) kann von bestimmten Attributen, die Individuen dieser Gruppe zugeschrieben werden, abhängen (Stereotypisierung). Dies kann zu einer negativen bzw. benachteiligenden Behandlung (Diskriminierung) der Individuen dieser Gruppe führen (Gilovich et al., 2012). Da es sich bei den beiden Personengruppen, die in dieser Arbeit zum Vergleich der Bewertung von Betrug an der Solidargemeinschaft gegenübergestellt werden, um zwei Gruppen handelt, die sich, wenn man den sozialen Status innerhalb einer Gesellschaft als Kontinuum betrachtet, an gegenüberliegenden Enden befinden, spielt bei der Bewertung möglicherweise auch die individuelle Tendenz zu Vorurteilen gegenüber bestimmten Gruppen eine Rolle. Das Ausmaß der Be-

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

fürwortung oder Ablehnung sozialer Hierarchien kann ein Indikator für eine solche Tendenz darstellen. Inwieweit ein Individuum das Konstrukt sozialer Hierarchien befürwortet oder ablehnt, kann mit einer Skala gemessen werden, die die individuelle Social Dominance Orientation (SDO) angibt (Sidanius et al., 1994).

Entscheidungen oder Einstellungen, die von einem Framing, Medienpriming oder auch von Vorurteilen beeinflusst werden, können unter Umständen zu einer Benachteiligung einzelner Personen oder Personengruppen führen. Wie der Einfluss u. a. dieser Faktoren reduziert oder eliminiert werden kann, ist Gegenstand der Debiasing-Forschung. Seit den 1980er Jahren wurden in diversen Studien viele verschiedene Debiasing-Techniken untersucht. Diese Debiasing-Techniken können drei Debiasing-Strategien zugeordnet werden: Debiasing des Entscheidungsumfelds, Debiasing der Entscheidungstragenden und Assistiertes Debiasing. In der vorliegenden Untersuchung wurde die Einstellung bzw. Haltung von Personen aus der Bevölkerung zu bestimmten Personengruppen untersucht. Wenn bei einem Entscheidungsproblem eine größere Anzahl von Personen mit einem Debiasing erreicht werden soll, bietet sich ein Debiasing des Entscheidungsumfelds an, bei welchem die Problemdarstellung entsprechend modifiziert oder ergänzt wird, um unverzerrtere Entscheidungen oder Urteile der Entscheidungstragenden hervorzurufen. Eine Debiasing-Technik, die dieser Strategie zugeordnet werden kann, ist das Unterstützen der Entscheidungstragenden mit Nudges (Thaler & Sunstein, 2009). Eine Debiasing-Intervention mit Nudges kann beispielsweise durchgeführt werden, indem bestimmte neutrale Hinweise präsentiert werden, die die Entscheidungstragenden zu reflektierteren Entscheidungen anregen, die Entscheidung verzögern oder zusätzliche Informationen bieten. Dadurch könnte ein Einfluss von Framing, Medienpriming oder auch Vorurteilen im Zusammenhang mit der Einstellung gegenüber bestimmten Personen oder Personengruppen reduziert oder gar eliminiert werden.

Auf welche Weise wird die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft vom einem Framing des Umsetzungsmodus eines Betrugs in Form von ‚Wegnehmen‘ bzw. ‚Vorenthalten‘ beeinflusst? Um dieser Frage nachzugehen wurde ein Laborexperiment durchgeführt, um die Bewertung eines Betrugs in Abhängigkeit vom Framing zu untersuchen. Dabei wurde der Betrug an einer Solidargemeinschaft als unrechtmäßiges wegnehmen von gemeinsamen Ressourcen dargestellt oder als unrechtmäßiges vorenthalten von verpflichtenden Beiträgen an die Gemeinschaft. Dazu wurde ein experimentelles Design konstruiert, in dem die Testpersonen das modellierte Verhalten von Indivi-

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

duen in entweder einem Give-Some-Spiel (Frame ‚Vorenthalten‘) oder einem Take-Some-Spiel (Frame ‚Wegnehmen‘) bewerten sollten. Das Verhalten dieser Individuen war durch verschiedene Ausprägungen eines Betrugs an der Solidargemeinschaft gekennzeichnet. Die Höhe des Betrugs war in beiden Frames identisch. Den Ergebnissen zufolge hing die Bewertung der Testpersonen nicht vom Framing ab. Demnach handelten sie im Einklang mit dem normativen Prinzip der Beschreibungsinvarianz.

Zusätzlich wurden die Frames in einem weiteren Versuchsaufbau unter Verwendung eines Priming den hier als Untersuchungsgegenstand dienenden Personengruppen zugeordnet. In den Instruktionen für die Testpersonen wurden die Individuen, deren Verhalten bewertet werden sollte, im Give-Some-Spiel (Frame ‚Vorenthalten‘) als „wohlhabende“ Personen und im Take-Some-Spiel (Frame ‚Wegnehmen‘) als „arbeitslose“ Personen bezeichnet. Es wurde erwartet, dass ein solches Priming Einfluss auf das Bewertungsverhalten nimmt. Die Ergebnisse lieferten jedoch keine Hinweise auf einen solchen Effekt.

Ferner zeigten die Ergebnisse des Laborexperiments, dass die Höhe des Betrugs bei der Bewertung durch die Testpersonen eine entscheidende Rolle spielte. Je höher der Anteil der vorenthaltenen bzw. weggenommenen Ressourcen im Verhältnis zur Anfangsausstattung war, desto stärker wurde ein Betrug als unfair bewertet. Dieser Effekt stand jedoch in einem statistisch signifikanten Zusammenhang mit der Höhe der Anfangsausstattung, also der absoluten Menge an Ressourcen, die ein Individuum geben musste bzw. nehmen durfte. Dieses Ergebnis impliziert, dass die Testpersonen auch die absolute Höhe des Betrugs und nicht nur das Verhältnis der vorenthaltenen bzw. zu viel genommenen Punkte zur Anfangsausstattung bei der Bewertung berücksichtigten. Demnach bewerteten sie einen Betrug an der Solidargemeinschaft als weniger unfair, wenn die absolute Anzahl der vorenthaltenen bzw. zu viel genommenen Punkte niedrig war.

Insgesamt hat das Laborexperiment gezeigt, dass die Bewertung eines Betrugs an einer Solidargemeinschaft nicht davon abhängt, ob dieser Betrug durch vorenthalten oder wegnehmen von Ressourcen gekennzeichnet ist. Dabei spielt es auch keine Rolle, ob die Personen, die Ressourcen vorenthalten bzw. wegnehmen, neutral oder als wohlhabende bzw. arbeitslose Personen beschrieben werden.

Für die weitere Untersuchung wurde ein Online-Survey-Experiment durchgeführt, um den Einfluss von Framing, Medienpriming und Debiasing auf die Bewertung sowie den Zusammenhang mit der individuellen Tendenz

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

zu Vorurteilen genauer zu analysieren. Aufgrund des Befragungscharakters dieser Erhebungsmethode kann dieses Experiment Hinweise darauf liefern, welche Auswirkung diese Faktoren im vorliegenden Kontext auf die Bewertung von Menschen aus der deutschen Bevölkerung haben. Im Zuge des Online-Survey-Experiments wurde das Framing der Umsetzung des Betrugs im Vergleich zum Laborexperiment etwas ‚vager‘ umgesetzt, indem die Haltung zu zwei verschiedenen sozialen Gruppen abgefragt wurde, denen ein Betrug durch Steuerhinterziehung oder Sozialleistungsmissbrauch zugeordnet werden kann. Die Aufgabe der Testpersonen war es, ihre Zustimmung bzw. Ablehnung zu elf verschiedenen Statements anzugeben. Die Statements bezogen sich im Frame ‚Vorenthalten‘ auf das Verhalten von wohlhabenden (nicht-bedürftigen) Personen im Kontext der Steuerhinterziehung und im Frame ‚Wegnehmen‘ auf das Verhalten von arbeitslosen (bedürftigen) Personen im Kontext des Sozialleistungsmissbrauchs.

Bei neun der elf Statements konnte beobachtet werden, dass nicht-bedürftige Personen im Zusammenhang mit Betrug an einer Solidargemeinschaft negativer bewertet werden als bedürftige Personen. Ferner zeigte sich, dass die Bewertung auch durch ein Medienpriming beeinflusst werden kann. So führte das Lesen eines Zeitungsartikels, der einen Einzelfall des entsprechenden Betrugs (Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch) beschrieb, in drei der elf Szenarien zu einer statistisch signifikant negativeren Bewertung. In fast allen anderen Bewertungsszenarien ist eine Tendenz in dieselbe Richtung zu beobachten, wenngleich das Medienpriming hier nicht als signifikanter Effekt identifiziert werden konnte.

In fünf Bewertungsszenarien haben Testpersonen mit einem niedrigen Wert der Social Dominance Orientation (SDO) die Statements milder (positiver) bewertet als Personen mit einem hohen SDO-Wert. Bei vier weiteren Bewertungsszenarien (sowie in einem der fünf Bewertungsszenarien, bei denen ein SDO-Effekt identifiziert wurde), konnte ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen der individuellen SDO und dem Framing gefunden werden. Demzufolge ist der Unterschied in der Bewertung von Bedürftigen und Nicht-Bedürftigen unter Testpersonen mit niedriger SDO größer als unter Testpersonen mit hoher SDO.

Die Untersuchung des Debiasing zeigte, dass spezielle neutrale, also nicht wertende Informationen, die als Hinweise formuliert wurden, in fünf der elf Bewertungsszenarien zu weniger negativen Bewertungen sowohl im Hinblick auf die Gruppe der Bedürftigen als auch auf die der Nicht-Bedürftigen führten. In einem Bewertungsszenario konnte zudem beobachtet werden,

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

dass die Debiasing-Intervention nur im Frame der Bedürftigen, nicht aber im Frame der Nicht-Bedürftigen eine positivere Bewertung hervorgerufen hat. Es konnte darüber hinaus keine Auswirkung des Debiasing auf den Effekt des Medienpriming oder im Zusammenhang mit der individuellen SDO identifiziert werden.

5.1 Diskussion und Fazit

Törnblom (1988) hat ein Framework für negative und positive Verteilungsergebnisse entwickelt, das u. a. darlegt, dass unterschiedlich dargestellte Umsetzungsmodi bei einer Verteilung (z. B. vorenthalten oder wegnehmen von Ressourcen) zum selben Ergebnis führen (Framing). Ein solches Framing kann sich jedoch auf die subjektiv empfundene Gerechtigkeit auswirken (Törnblom & Ahlin, 1998) oder auch die tatsächliche Präferenz von Personen zu einer Verteilungsprozedur beeinflussen (Gamliel & Peer, 2006). Im Hinblick auf die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft scheint die Darstellungsweise bzw. das Framing der Umsetzung eines Betrugs durch entweder vorenthalten oder wegnehmen von Ressourcen keinen Einfluss zu haben, wie die Ergebnisse des Laborexperiments der vorliegenden Untersuchung andeuten. Dabei ist anzumerken, dass der Fokus hier auf die Bewertung abweichenden Verhaltens (Betrug) in einer Solidargemeinschaft in Abhängigkeit vom Framing gelegt wurde und nicht, wie bei den Studien von Gamliel & Peer (2006) und Törnblom & Ahlin (1998), auf den Einfluss von Framing auf die subjektiv empfundene Gerechtigkeit oder tatsächliche Verteilungspräferenzen.

In diesem Zusammenhang kann ein Betrug an der Solidargemeinschaft auch als soziales Dilemma oder unkooperatives Verhalten interpretiert werden. Studien, in denen Framing-Effekte in Give-Some-Dilemmas bzw. Take-Some-Dilemmas untersucht wurden, zeigten, dass das Kooperationsverhalten der Testpersonen von einem Framing, das dem in dieser Untersuchung ähnelt, abhängt (Brewer & Kramer, 1986; De Dreu & McCusker, 1997; McCusker & Carnevale, 1995). Dieser Effekt scheint also verloren zu gehen, wenn die Testpersonen eine Rolle als ‚externe Bewertungsinstanz‘ einnehmen und somit von der Entscheidung (die Solidargemeinschaft zu betrügen) nicht selbst betroffen sind bzw. diese Entscheidung nicht selbst treffen. Dieser Unterschied ist im Hinblick auf das Framing nicht unerheblich, da der Take-Some-Frame im Fall einer externen Bewertung für die (unbeteiligte) bewertende Person kein Gewinn-Frame darstellt. Gemäß der Beschreibung des Laborexperiments

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

wird eine Solidargemeinschaft von einzelnen Individuen durch entweder unrechtmäßiges Wegnehmen oder durch unrechtmäßiges Vorenthalten betrogen. Beide Fälle wurden demnach in einem negativen Framing beschrieben. Dies könnte dazu geführt haben, dass beide Frames vielmehr als ein Verlust für die Gemeinschaft und weniger als ein Gewinn für das Individuum interpretiert wurden. Insgesamt deuten die Ergebnisse an, dass zwar das Verhalten in sozialen Dilemmata vom Framing beeinflusst wird, die Bewertung eines solchen Verhaltens jedoch nicht.

Des Weiteren wurden die beiden Frames in dieser Studie mit einem Priming zu bestimmten sozialen Gruppen zugeordnet. Die Umsetzung des Betrugs durch die Wegnahme von Ressourcen wurde mit arbeitslosen Personen verknüpft und die Vorenthaltung von Ressourcen mit wohlhabenden Personen. In diesem Zusammenhang konnte kein Effekt des Priming beobachtet werden. Da die Testpersonen zu ihrem Verhalten nicht weiter befragt wurden, kann über die Gründe für dieses Ergebnis nur spekuliert werden. Möglicherweise ist eine solche Zuschreibung für die Testpersonen bei der Bewertung nicht von Bedeutung oder der Reiz (Prime) war womöglich nicht ausreichend salient, um die gewünschte Zuschreibung herzustellen. Es sei zudem angemerkt, dass ein dargestellter Betrug immer nur innerhalb einer Personengruppe stattfand. Demzufolge setzte sich die im Experiment konstruierte Solidargemeinschaft entweder nur aus arbeitslosen oder nur aus wohlhabenden Personen zusammen. In diesem Design wurde beispielsweise nie der Betrug wohlhabender Personen an arbeitslose Personen (oder umgekehrt) bewertet.

Die Ergebnisse des anschließend durchgeführten Online-Survey-Experiments, mit dem die Bewertung von Aussagen zu nicht-bedürftigen, wohlhabenden oder bedürftigen, arbeitslosen Personen im Kontext sozial devianter Verhaltensweisen (Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch) untersucht wurde, zeigen entgegen der Erwartung, dass Nicht-Bedürftige fast durchweg negativer bewertet wurden als Bedürftige. Dieses Ergebnis steht im Widerspruch zu den Studien von Cullis et al. (2015) und vom National Centre for Social Research (2008) und es lässt sich auch nicht mit den theoretischen Ausführungen von Adam Smith vereinbaren, dass Menschen mit reichen Personen eher sympathisieren als mit bedürftigen Personen (vgl. Rasmussen, 2016). Anders als in der vorliegenden Untersuchung, wurde in den Studien von Cullis et al. (2015) und des National Centre for Social Research (2008) die Einschätzung der Schwere von Steuerhinterziehung und Sozialleistungsmissbrauch untersucht und nicht die Haltung zu Personen bzw. Personengruppen,

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

die mit diesen Delikten in Verbindung gebracht werden. Bei der Bewertung von Aussagen über Personengruppen spielen Faktoren, wie etwa Vorurteile oder auch eine Generalisierung von z. B. durch Medien bekannt gewordener Einzelfälle eine Rolle, die möglicherweise weniger ins Gewicht fallen, wenn nur die Schwere einer Straftat bewertet werden soll, ohne dass ein offensichtlicher Bezug zu bestimmten sozialen Gruppen hergestellt wurde.

Ferner deuten die Ergebnisse an, dass Steuerhinterziehung nicht, wie von Lamnek et al. (2000) dargestellt, als Kavaliersdelikt eher akzeptiert wird als Sozialleistungsmissbrauch. Lamnek et al. stellen die Theorie auf, dass eine stärkere Akzeptanz von Steuerhinterziehung auf eine häufige Präsenz in der medialen Berichterstattung beruht, die zu der allgemeinen Annahme führt, dass Steuerhinterziehung ein weit verbreitetes Delikt ist, zu welchem viele Menschen ebenso bereit sind (Lamnek et al., 2000). Dies kann auf Basis der Ergebnisse der vorliegenden Studie zumindest infrage gestellt werden, da das Delikt der Steuerhinterziehung weiterhin in der medialen Berichterstattung präsent ist, wie beispielsweise Berichte zu den Offshore Leaks (Brinkmann et al., 2013), Luxemburg Leaks (Brinkmann et al., 2014), Swiss Leaks (Brinkmann et al., 2015), Panama Papers (Obermayer et al., 2016), Bahamas Leaks (Much et al., 2016), Malta Files („Zweifelhafte Praktiken“, 19.05.2017) und Paradise Papers (Schmidbauer & Endt, 2017) zeigen. Die weniger negative Bewertung von bedürftigen, arbeitslosen Personen stützt zudem die Ergebnisse der Studie von Eardley & Matheson (2000), die gezeigt haben, dass bedürftigen Personen durchaus auch Sympathien entgegengebracht werden.

Insgesamt hat die empirische Untersuchung des Framing eines Betrugs an der Solidargemeinschaft ergeben, dass nicht-bedürftige Personen im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung negativer bewertet werden als bedürftige Personen im Zusammenhang mit Sozialleistungsmissbrauch. Andererseits hatte das Framing des Umsetzungsmodus als ‚wegnehmen‘ bzw. ‚vorenthalten‘ keinen Einfluss auf die Bewertung eines Betrugs (als unfair oder nicht unfair) an der Solidargemeinschaft. Daraus lässt sich schließen, dass die Ursache der unterschiedlichen Bewertung von nicht-bedürftigen und bedürftigen Personen im Online-Survey-Experiment offenbar nicht im Framing des Umsetzungsmodus des Betrugs zu finden ist. Demnach spielt die Beschreibung der Umsetzung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft in Form von wegnehmen bzw. vorenthalten bestimmter Ressourcen keine Rolle bei der Bewertung eines solchen Betrugs. Über mögliche Erklärungen, die aufzeigen, warum dennoch Framing-Effekte beobachtet werden konnten, kann im vorliegenden Kontext nur spekuliert werden. So müssen möglicherweise andere Faktoren

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

oder ein Zusammenspiel mehrerer Einflüsse, die in dieser Arbeit nicht berücksichtigt wurden (z. B. weitere individuelle Charakteristiken, Erfahrungen oder Dispositionen), als Erklärung für die beobachtete Ungleichbewertung dieser beiden Personengruppen in Betracht gezogen werden.

Die Wahrnehmung von Medienberichten zu bestimmten Ereignissen kann einen Einfluss auf das Verhalten oder auf Urteile haben (Roskos-Ewoldsen & Roskos-Ewoldsen, 2009). Ein Medienpriming im Kontext mit Sozialleistungsmisbrauch und Steuerhinterziehung, das in Form von Einzelfallbeschreibungen in Zeitungsartikeln dargeboten wird, fand bislang keine Anwendung in Studien zum Medienpriming. Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung reihen sich dennoch weitgehend widerspruchlos in die Liste bisheriger Ergebnisse von Studien zum Medienpriming ein. Zwar konnte ein signifikanter Effekt des Medienpriming nur in 3 von 11 Bewertungsszenarien identifiziert werden, es lässt sich jedoch in fast allen Szenarien die Tendenz erkennen, dass die Präsentation eines Einzelfalls in Form eines Zeitungsartikels zu einer negativeren Bewertung führt. Dabei muss berücksichtigt werden, dass das Medienpriming im Online-Survey-Experiment lediglich durch die Präsentation *eines* Einzelfalls zu einem bestimmten Zeitpunkt umgesetzt wurde. In der Realität sind die rezipierenden Personen hingegen oft weiteren Reizen ausgesetzt (z. B. anderen Zeitungsartikeln, Talkshows, Kommentare anderer Leserinnen und Leser), wodurch die Einschätzung der Häufigkeiten solcher Ereignisse maßgeblich beeinflusst werden könnte (Verfügbarkeitsheuristik; Tversky & Kahneman, 1973). Eine Überschätzung der Häufigkeiten von Betrügen an der Solidargemeinschaft kann einen Diskurs zu diesem Thema fördern, der wiederum eine stärkere Präsenz des Themas in den Medien hervorruft (Verfügbarkeitskaskade; Kuran & Sunstein, 1998).

Aus den Ergebnissen des Online-Survey-Experiments im Hinblick auf das Medienpriming können in erster Linie zwei Schlussfolgerungen gezogen werden: Erstens scheint der Effekt der Generalisierung von Einzelfällen bei der Bewertung von sozialen Gruppen zumindest im Kontext eines Betrugs an der Solidargemeinschaft eine nicht vernachlässigbare Bedeutung zu haben. Zweitens scheinen Zeitungsartikel maßgeblich einen Einfluss auf Urteile der Leserinnen und Leser zu haben, wodurch deutlich wird, dass der Nachrichtenberichterstattung eine hohe Verantwortung zukommt. Die teils emotionale und wertende Darstellung von Einzelfällen kann demnach nicht nur das Urteil der rezipierenden Person bezogen auf diesen Einzelfall beeinflussen, sondern auch bezogen auf eine gesamte soziale Gruppe, welcher der entsprechende Einzelfall zugeordnet werden kann.

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

Als weiterer Einflussfaktor im Zusammenhang der Bewertung zweier unterschiedlicher sozialer Gruppen wurde die individuelle Neigung zu Vorurteilen im Zuge des Online-Survey-Experiments untersucht. Dazu wurde die individuelle Social Dominance Orientation (SDO) anhand einer Skala gemessen (Correll et al., 2010; Pratto et al., 1994; Sidanius & Pratto, 1993). Erwartet wurde, dass die Neigung zu Vorurteilen bei der Bewertung bedürftiger, arbeitsloser Personen eine größere Rolle spielt als bei der Bewertung nicht-bedürftiger, sehr wohlhabender Personen. Mit anderen Worten: Es wurde erwartet, dass Personen mit hoher SDO Bedürftige negativer und Nicht-Bedürftige positiver bewerten als Personen, bei denen eine niedrige SDO gemessen wurde. Die Analyse zeigt jedoch ein anderes Bild. Zunächst wurde im Hinblick auf das Framing, wie bereits erwähnt, nicht der erwartete, sondern der gegenteilige Effekt identifiziert (negativere Bewertung von Nicht-Bedürftigen im Vergleich zur Bewertung Bedürftiger). Betrachtet man diesen Effekt separat für Personen mit niedriger und hoher SDO, zeigt sich, dass der Unterschied in der Bewertung bei Personen mit niedriger SDO in 5 der 11 Bewertungsszenarien signifikant größer war. D. h., Personen mit niedriger SDO bewerteten Bedürftige positiver und Nicht-Bedürftige negativer als Personen, bei denen eine hohe SDO gemessen wurde. Das könnte bedeuten, dass Individuen, die soziale Hierarchien befürworten, zu Vorurteilen neigen und die Tendenz zeigen, andere soziale Gruppen zu unterdrücken, Bedürftigkeit nicht bzw. deutlich weniger als Rechtfertigung für einen Betrug an der Solidargemeinschaft akzeptieren als Personen, die Chancen- und Gruppengleichheit befürworten und weniger zu Vorurteilen und Unterdrückung von anderen sozialen Gruppen tendieren.

Eine weitere Frage, die in dieser Arbeit thematisiert wurde war, ob kurze Hinweise als Debiasing-Intervention dazu führen können, dass die Bewertung der Testpersonen weniger abhängig von Faktoren wie Framing oder Medienpriming ist. In 5 von 11 Bewertungsszenarien führten Debiasinghinweise zu einer positiveren Bewertung. Insgesamt wurde in dieser Studie bei der Formulierung der Debiasinghinweise explizit darauf geachtet, dass diese das reflektierte Überdenken des eigenen Urteils anregen, d. h., es wurden Nudges eingesetzt, um reflektierteres Entscheiden hervorzurufen (Soll et al., 2015), wie z. B.: „Berücksichtigen Sie bei Ihrer Einschätzung, dass Gesetze von allen in Deutschland lebenden Menschen gleichermaßen einzuhalten sind“. Davon ausgehend, dass die Testpersonen, die Debiasinghinweise erhielten, reflektierter urteilten, können die positiveren Bewertungen, die auf ein Debiasing zurückzuführen sind, durchaus als Debiasing-Effekt interpretiert werden.

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

tiert werden. Demnach scheinen zusätzliche Hinweise, die die rezipierenden Personen dazu anregen ihr Urteil zu überdenken, zu einer mildereren Haltung gegenüber der entsprechend zu bewertenden sozialen Gruppe zu führen. Würden z. B. Berichte oder Zeitungsartikel, die über eine der in dieser Arbeit beschriebenen Arten eines Betrugs an der Solidargemeinschaft informieren, mit entsprechenden Hinweisen ergänzt werden, könnten möglicherweise vorschnelle, impulsive Reaktionen, die sich beispielsweise in Form einer sehr negativen Haltung gegenüber einer sozialen Gruppe äußern, abgemildert oder gar vermieden werden.

Dennoch war das Ziel der Debiasing-Intervention im Kontext der vorliegenden Arbeit, dass identifizierte Effekte von Framing und Medienpriming reduziert oder eliminiert werden. Dies wurde mit einer Ausnahme in keinem Fall erreicht. Lediglich in einem Bewertungsszenario (BS 4: ‚dem Sozialsystem Schaden‘) konnte ein signifikanter Interaktionseffekt von Debiasing und Framing identifiziert werden. Während die Bewertung von Bedürftigen und Nicht-Bedürftigen ohne Debiasing nahezu identisch war, führte die Debiasing-Intervention („Ordnen Sie für sich die Schwere dieser Tat in eine Reihe anderer Straftaten, die Ihnen einfallen, ein und bewerten Sie dann erst die Aussage“) dazu, dass Bedürftige positiver als Nicht-Bedürftige bewertet wurden. Demzufolge wurde ein Verstoß gegen das Prinzip der Beschreibungsinvarianz erst durch die Debiasing-Intervention ausgelöst. Wurden die Delikte der Steuerhinterziehung und des Sozialleistungsmissbrauchs mit beliebigen Straftaten, die die Testpersonen aus ihrem Gedächtnis abgerufen haben, verglichen, führte dies in diesem speziellen Bewertungsszenario des Online-Survey-Experiments offenbar dazu, dass Sozialleistungsmissbrauch als die weniger schwerwiegende Betrugsart eingestuft wurde.

Diese Ergebnisse verdeutlichen ferner eine Problematik des Nudging. Wie in Abschnitt 3.6.1.1 bereits erwähnt wurde, können Entscheidungen und Urteile einer Person offenbar mit Nudges beeinflusst werden. Je nachdem wie diese Hinweise formuliert sind, können sie richtungsweisend für das Urteil der rezipierenden Person sein. Dabei ist keineswegs sichergestellt, dass dieses Urteil ‚rationaler‘ im Sinne normativer Prinzipien (z. B. Prinzip der Beschreibungsinvarianz) ist. Nudging könnte ebenso als paternalistische Intervention interpretiert werden, mit der Urteile nicht reflektierter, objektiver oder weniger durch bestimmte Biases beeinflusst sind, sondern in Richtung eines gewünschten Ergebnisses gelenkt werden sollen. Ein solcher Einsatz des Nudging sollte dann jedoch nicht als Debiasing bezeichnet werden. Ferner kann im Beispiel des o. g. Debiasing-Effekts, unter der Berücksichtigung der

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

theoretischen Ausführungen und Ausgangslagen dieser Arbeit, lediglich festgestellt werden, dass die Bewertung nach einer Debiasing-Intervention nicht mehr den normativen Vorgaben des Prinzips der Beschreibungsinvarianz entspricht: Der Debiasinghinweis führte zu einer mildereren Bewertung von Nicht-Bedürftigen im Vergleich zu Bedürftigen, was gemäß der Definition kein Debiasing darstellt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob bestimmte Einflussfaktoren (z. B. Anerkennung des Bedürftigkeitsstatus als Rechtfertigung des Betrugs oder Mitleid mit Bedürftigen) möglicherweise bei einem reflektierterem Urteil stärker berücksichtigt werden. Dies kann mit der vorliegenden Untersuchung jedoch nicht abschließend geklärt werden.

5.2 Ausblick

Die Ergebnisse dieser Arbeit liefern einen Beitrag zur Literatur über den Vergleich von Bewertungen oder Einstellung zu einem Betrug an der Solidargemeinschaft durch Steuerhinterziehung einerseits und Sozialleistungsmisbrauch andererseits. Davon ausgehend, dass dieser Solidargemeinschaft durch die beiden Arten des Betrugs derselbe Schaden im Sinne von fehlenden Ressourcen entsteht, die aufgrund des Betrugs der Gemeinschaft nicht zur Verfügung stehen, wurde mit einem Framing-Experiment zunächst untersucht, ob ein Betrug durch das Vorenthalten von Ressourcen anders bewertet wird als ein Betrug durch das Wegnehmen identischer Ressourcen. Hier fehlen vergleichende Studien. Die Literatur zu Take-Some-Dilemmas und Give-Some-Dilemmas lieferte erste Hinweise auf Framing-Effekte, jedoch lediglich im Zusammenhang mit der aktiven Handlung und nicht mit der Einstellung zu dieser Handlung, also damit, wie sich die Akteure tatsächlich verhalten und nicht damit, wie dieses Verhalten von anderen Personen bewertet wird. Die Ergebnisse des Laborexperiments dieser Arbeit stellen einen ersten Beitrag dar, welcher zukünftig durch weitere Untersuchungen auf verschiedene Weise ergänzt werden sollte. Da insbesondere die Höhe des jeweiligen Betrugs bei der Bewertung eine Rolle spielte, wäre u. a. hier ein Ansatz für weitere Studien gegeben. Auch der Status der Bedürftigkeit, der in dieser Arbeit an die Art des Betrugs gekoppelt ist, bietet Ergänzungspotenzial für zukünftige Forschung: Wie wird es im Verhältnis zu den beiden hier thematisierten Arten des Betrugs an einer Solidargemeinschaft bewertet, wenn beispielsweise eine nicht-bedürftige Person einen Betrug durch die Wegnahme von Ressourcen (z. B. Subventionen) bzw. eine bedürftige Person einen Betrug durch das Vorenthalten von Ressourcen (z. B. Arbeitskraft) begeht? Ferner ist es vorstellbar,

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

dass ein Vergleich in einem Within-Subject-Design interessante Ergebnisse liefert. So könnte beispielsweise die Bewertung eines Betrugs an der Solidargemeinschaft in Form von vorenthalten und wegnehmen von Ressourcen innerhalb *einer* Solidargemeinschaft mit z. B. einem ‚Give-and-Take-Some-Spiel‘ untersucht werden.

Darüber hinaus könnte es sich als lohnenswert erweisen, die Zuordnung der Arten des Betrugs an der Solidargemeinschaft zu bestimmten sozialen Gruppen (hier: arbeitslose und wohlhabende Personen) genauer zu betrachten. Das subtile assoziative Priming, das im Laborexperiment eine einfache Assoziation von Betrug durch Vorenthalten mit wohlhabenden Personen und von Betrug durch Wegnehmen mit arbeitslosen Personen herstellen sollte, blieb ergebnislos. Möglicherweise wird das Bewertungsverhalten der Testpersonen jedoch beeinflusst, wenn eine eindeutigere Zuordnung hergestellt wird.

Bisherige Studien zur Bewertung von Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch konzentrierten sich in erster Linie auf entweder Steuerhinterziehung oder Sozialleistungsmissbrauch. Direkt vergleichende Studien sind beinahe nicht vorhanden. Hier konnte jedoch gezeigt werden, dass in diesem Zusammenhang teils gravierende Unterschiede bestehen. Auch im Hinblick auf den Effekt der Generalisierung von Einzelfällen (‚Medienpriming‘ im Online-Survey-Experiment) kann dies zu einem Ungleichgewicht führen, das in einer Benachteiligung oder Diskriminierung bestimmter sozialer Gruppen resultieren könnte. Aus diesem Grund sollte ein direkter Vergleich der Bewertung von sozialen Gruppen im Zusammenhang mit sozial devianten Verhaltensweisen, die der Allgemeinheit zumindest in ähnlicher Weise schaden, zukünftig weiter verfolgt werden. Ferner ist es aufgrund der Bedeutsamkeit im Hinblick auf die soziale Gemeinschaft und die Akzeptanz von solidarisch organisierten Beziehungen empfehlenswert, die direkt vergleichende Bewertung verschiedener sozial devianter Verhaltensweisen in allgemeine Bevölkerungsbefragungen, wie z. B. in die ALLBUS, aufzunehmen.

Die vorliegende Untersuchung lieferte erste Hinweise auf einen Einfluss des Medienpriming auf die Bewertung von wohlhabenden bzw. arbeitslosen Personen im Zusammenhang mit Steuerhinterziehung bzw. Sozialleistungsmissbrauch. Zwar wurden ‚nur‘ in 3 von 11 Bewertungsszenarien signifikante Effekte des Medienpriming beobachtet, eine Tendenz war jedoch fast immer erkennbar. Es empfiehlt sich weitere Untersuchungen zum Einfluss des Medienpriming auf Urteile und Bewertungen im Hinblick auf verschiedene soziale Gruppen vorzunehmen.

ZUSAMMENFASSUNG UND DISKUSSION

Im Zuge dieser Arbeit konnte zudem die Auswirkung der hier als Debiasing-Intervention verwendeten kurzen Hinweise auf das Bewertungsverhalten nicht vollständig aufgeklärt werden. Wie Debiasinghinweise (oder andere denkbare Interventionen) eingesetzt werden können, um die Gleichbehandlung bei der Bewertung verschiedener sozialer Gruppen zu fördern, sollte Gegenstand fortführender wissenschaftlicher Studien werden.

Insgesamt sollten weitere Untersuchungen diese ersten Ergebnisse der vorliegenden Studie ergänzen, um somit zu einem besseren Verständnis des Einflusses von Kognitiven Biases auf die Bewertung von sozial deviantem Verhalten beizutragen. Nicht zuletzt sollten dabei auch individuelle Charakteristiken der bewertenden Personen berücksichtigt werden. So könnten zusätzlich zur individuellen Social Dominance Orientation auch andere Merkmale wie etwa individuelles Risikoverhalten oder Denkdispositionen (siehe z. B. Fagley & Miller, 1990; Shiloh et al., 2002; Stanovich & West, 1998) einen Einfluss auf das Bewertungsverhalten haben.

Literaturverzeichnis

- Aarts, A. A. & et al. (2015). Estimating the reproducibility of psychological science. *Science*, 349(6251), 943–950.
- Abood, D. A., Black, D. R. & Coster, D. C. (2005). Loss-framed minimal intervention increases mammography use. *Women's Health Issues*, 15(6), 258–264.
- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Hrsg.) *Advances in experimental social psychology* (Band 2, S. 267–299). Academic Press.
- ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e. V. (2018). *Standards zur Qualitätssicherung für Online-Befragungen*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.adm-ev.de/standards-richtlinien/>.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. Oxford: Harpers.
- Akrami, N., Ekehammar, B. & Araya, T. (2000). Classical and modern racial prejudice: A study of attitudes toward immigrants in Sweden. *European Journal of Social Psychology*, 30(4), 521–532.
- Alderfer, C. P. (1969). An empirical test of a new theory of human needs. *Organizational behavior and human performance*, 4(2), 142–175.
- Allingham, M. G. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323–338.
- Allport, G. W., Clark, K. & Pettigrew, T. (1954). The nature of prejudice.
- Altemeyer, B. (2002). Changes in attitudes toward homosexuals. *Journal of homosexuality*, 42(2), 63–75.

LITERATURVERZEICHNIS

- Anderson, C. A. (1997). Effects of violent movies and trait hostility on hostile feelings and aggressive thoughts. *Aggressive Behavior: Official Journal of the International Society for Research on Aggression*, 23(3), 161–178.
- Aquino, K., Steisel, V. & Kay, A. (1992). The effects of resource distribution, voice, and decision framing on the provision of public goods. *Journal of Conflict Resolution*, 36(4), 665–687.
- Arkes, H. R. (1981). Impediments to accurate clinical judgment and possible ways to minimize their impact. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 49(3), 323–330.
- Arkes, H. R. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing. *Psychological bulletin*, 110(3), 486–498.
- Arrow, K. J. (1982). Risk perception in psychology and economics. *Economic inquiry*, 20(1), 1–9.
- Baayen, R. H., Davidson, D. J. & Bates, D. M. (2008). Mixed-effects modeling with crossed random effects for subjects and items. *Journal of memory and language*, 59(4), 390–412.
- Bagozzi, R. P., Dholakia, U. M. & Basuroy, S. (2003). How effortful decisions get enacted: The motivating role of decision processes, desires, and anticipated emotions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16(4), 273–295.
- Balliet, D., Parks, C. & Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes & Intergroup Relations*, 12(4), 533–547.
- Bargh, J. A. (2014). The historical origins of priming as the preparation of behavioral responses: Unconscious carryover and contextual influences of real-world importance. *Social Cognition*, 32(Supplement), 209–224.
- Bargh, J. A., Chen, M. & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of personality and social psychology*, 71(2), 230–244.
- Baron, J. & Ritov, I. (1994). Reference points and omission bias. *Organizational behavior and human decision processes*, 59(3), 475–498.
- Barrett, L. F. (2015). Psychology Is Not in Crisis. *The New York Times*, (S. 23). Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.nytimes.com/2015/09/01/opinion/psychology-is-not-in-crisis.html>.

LITERATURVERZEICHNIS

- Bartsch, M., Frühlingsdorf, M., Neubacher, A., Pletter, R., Sauga, M. & Tietz, J. (2005). Alltägliche Selbstbedienung. *DER SPIEGEL*, (43/2005).
- Bastian Yotta festgenommen: So schlimm war die Nacht im Knast. (2018, 09. Dezember). *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/unterhaltung/leute/leute/bastian-yotta-festgenommen-so-schlimm-war-die-nacht-im-knast-58916396.bild.html>.
- Batinic, B. & Bosnjak, M. (2000). Psychologische Fragebogenuntersuchungen im Internet. Göttingen: Hogrefe.
- Benk, S., McGee, R. W. & Yuzbasi, B. (2015). How religions affect attitudes toward ethics of tax evasion? A comparative and demographic analysis. *Journal for the Study of Religions and Ideologies*, 14(41), 202–223.
- Beste, J., Bethmann, A. & Trappmann, M. (2010). *Arbeitsmotivation und Konzeptionsbereitschaft: ALG-II-Bezug ist nur selten ein Ruhekitchen*. Kurzbericht 15/2010, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Biederman, I. & Cooper, E. E. (1992). Size invariance in visual object priming. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 18(1), 121–133.
- Billig, M. & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3(1), 27–52.
- Blumenthal-Barby, J. S. & Krieger, H. (2015). Cognitive biases and heuristics in medical decision making: a critical review using a systematic search strategy. *Medical Decision Making*, 35(4), 539–557.
- Bohner, G., Erb, H.-P. & Crow, K. (1995). Priming und Persuasion: Einflüsse der Aktivierung verschiedener Persönlichkeitsdimensionen auf Prozesse der Einstellungsänderung und auf die Beurteilung des Kommunikators. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 26(4), 263–271.
- Bonacich, P. (1972). Norms and cohesion as adaptive responses to potential conflict: An experimental study. *Sociometry*, 35, 357–375.
- Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American psychologist*, 36(2), 129–148.
- Braithwaite, J. (1991). Poverty, power, white-collar crime and the paradoxes of criminological theory. *Australian & New Zealand Journal of Criminology*, 24(1), 40–58.

LITERATURVERZEICHNIS

- Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological bulletin*, 86(2), 307–324.
- Brewer, M. B. & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of personality and social psychology*, 50(3), 543–549.
- Brinkmann, B., Gast, R., Giesen, C., Obermaier, F. & Obermayer, B. (2015). Schweizer Bank hortete Schwarzgeld für Kunden. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/hsbc-schweizer-bank-hortete-schwarzgeld-fuer-kunden-1.2341244/>.
- Brinkmann, B., Giesen, C., Obermaier, F. & Obermayer, B. (2013). Geheime Geschäfte in Steueroasen enttarnt. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/offshore-leaks-geheime-geschaefte-in-steueroasen-enttarnt-1.1639751/>.
- Brinkmann, B., Giesen, C., Obermaier, F., Obermayer, B. & Ott, K. (2014). Ärger im Steuer-Märchenland. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/luxemburg-leaks-aerger-im-steuer-maerchenland-1.2206040/>.
- Brock, T. C. (1967). Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of counterargument production. *Journal of experimental social psychology*, 3(3), 296–309.
- Brun, D., Gouin-Vallerand, C. & George, S. (2017). Augmented human mind: case of reasoning. In *Proceedings of the 2017 ACM International Joint Conference on Pervasive and Ubiquitous Computing and Proceedings of the 2017 ACM International Symposium on Wearable Computers* (S. 717–723). ACM.
- Bundesgerichtshof (2008). Urteil des 1. Strafsenats vom 2.12.2008 – 1 StR 416/08 (LG Landshut). Abgerufen am 11. November 2019, von <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=46604&pos=0&anz=1>.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005). *Vorrang für die Anständigen–Gegen Missbrauch, „Abzocke“ und Selbstbedienung im Sozialstaat*. Ein Report vom Arbeitsmarkt im Sommer 2005.
- Camerer, C. F. & Hogarth, R. M. (1999). The effects of financial incentives in experiments: A review and capital-labor-production framework. *Journal of risk and uncertainty*, 19(1-3), 7–42.

LITERATURVERZEICHNIS

- Camilleri, A. R. & Larrick, R. P. (2014). Metric and scale design as choice architecture tools. *Journal of Public Policy & Marketing*, 33(1), 108–125.
- Carver, C. S. & Ganellen, R. J. (1983). Depression and components of self-punitiveness: High standards, self-criticism, and overgeneralization. *Journal of abnormal Psychology*, 92(3), 330–337.
- Cesario, J. (2014). Priming, replication, and the hardest science. *Perspectives on psychological science*, 9(1), 40–48.
- Christman, L. A. & Slaten, B. L. (1991). Attitudes toward people with disabilities and judgments of employment potential. *Perceptual and Motor Skills*, 72(2), 467–475.
- Clemen, R. T. (1996). *Making hard decisions. An Introduction to Decision Analysis*. Brooks/Cole, 2. Auflage.
- Cofer, C. N. (1967). Conditions for the use of verbal associations. *Psychological Bulletin*, 68(1), 1–12.
- Cohen, J. (1992). Statistical power analysis. *Current directions in psychological science*, 1(3), 98–101.
- Condon, M. E., York, R., Heal, L. W. & Fortschneider, J. (1986). Acceptance of severely handicapped students by nonhandicapped peers. *Journal of the Association for Persons with Severe Handicaps*, 11(3), 216–219.
- Correll, J., Judd, C. M., Park, B. & Wittenbrink, B. (2010). Measuring prejudice, stereotypes and discrimination. *The Sage handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* (S. 45–62). London: SAGE.
- Crandall, C. S. (1994). Prejudice against fat people: ideology and self-interest. *Journal of personality and social psychology*, 66(5), 882–894.
- Crosby, F. (1976). A model of egoistical relative deprivation. *Psychological review*, 83(2), 85–113.
- Crosby, F. (1984). Relative deprivation in organizational settings. *Research in organizational behavior*, 6, 51–93
- Cullis, J., Jones, P., Lewis, A., Castiglioni, C. & Lozza, E. (2015). Do poachers make harsh gamekeepers? Attitudes to tax evasion and to benefit fraud. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 58, 124–131.

LITERATURVERZEICHNIS

- Czopp, A. M. (2008). When is a compliment not a compliment? Evaluating expressions of positive stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 413–420.
- Czopp, A. M. & Monteith, M. J. (2006). Thinking well of African Americans: Measuring complimentary stereotypes and negative prejudice. *Basic and Applied Social Psychology*, 28(3), 233–250.
- Davis, J. A. (1959). A formal interpretation of the theory of relative deprivation. *Sociometry*, 22(4), 280–296.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual review of psychology*, 31(1), 169–193.
- Dawes, R. M., Delay, J. & Chaplin, W. (1974). The decision to pollute. *Environment and Planning A*, 6(1), 3–10.
- Dawes, R. M., Faust, D. & Meehl, P. E. (1989). Clinical versus actuarial judgment. *Science*, 243(4899), 1668–1674.
- De Dreu, C. K. & McCusker, C. (1997). Gain–loss frames and cooperation in two-person social dilemmas: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(5), 1093–1106.
- Depenheuer, O. (2016). *Solidarität im Verfassungsstaat: Grundlegung einer normativen Theorie der Verteilung*. BoD–Books on Demand.
- Deutsch, M. (1975). Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value Will Be Used as the Basis of Distributive Justice? *Journal of Social Issues*, 31(3), 137–149.
- Deutsche Gesellschaft für Online-Forschung e. V. (D.G.O.F.) (2019). Internetpräsenz der Deutschen Gesellschaft für Online-Forschung e. V. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.dgof.de/>.
- DFG-Forschergruppe FOR 2104 (2014). Bedarfsgerechtigkeit und Verteilungsprozeduren. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://bedarfsgerechtigkeit.hsu-hh.de/>.
- Diederich, A. (2020). Identifying Needs: The Psychological Perspective. In S. Traub & B. Kittel (Hrsg.), *Need-based Distributional Justice: An Interdisciplinary Perspective*. Heidelberg: Springer.

LITERATURVERZEICHNIS

- Diederich, A., Wyszynski, M. & Ritov, I. (2018). Moderators of framing effect in variations of the Asian Disease problem: time constraint, need, and disease type. *Judgment and Decision Making*, 13(6), 529–546.
- Diederich, A., Wyszynski, M. & Traub, S. (2020). Need, frames, and time constraints in risky decision making. *Theory and Decision*. <https://doi.org/10.1007/s11238-020-09744-6>
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2017). The replication crisis in psychology. *Noba Textbook Series: Psychology*.
- Dornstein, M. (1987). Taxes: Attitudes and perceptions and their social bases. *Journal of Economic Psychology*, 8(1), 55–76.
- Doyen, S., Klein, O., Pichon, C.-L. & Cleeremans, A. (2012). Behavioral Priming: It's All in the Mind, but Whose Mind? *PLOS ONE*, 7(1), 1–7.
- Druckman, J. N. & Holmes, J. W. (2004). Does presidential rhetoric matter? Priming and presidential approval. *Presidential Studies Quarterly*, 34(4), 755–778.
- Dunsmoor, J. E. & Paz, R. (2015). Fear generalization and anxiety: behavioral and neural mechanisms. *Biological psychiatry*, 78(5), 336–343.
- Eardley, T. & Matheson, G. (2000). Australian attitudes to unemployment and unemployed people. *Australian Journal of Social Issues*, 35(3), 181–202.
- Earp, B. D. & Darby, R. (2015). Does science support infant circumcision. *The Skeptic*, 25(3), 23–30.
- Earp, B. D. & Trafimow, D. (2015). Replication, falsification, and the crisis of confidence in social psychology. *Frontiers in Psychology*, 6:621, 1–11.
- Eaton, J. & Struthers, C. W. (2002). Using the internet for organizational research: A study of cynicism in the workplace. *CyberPsychology & Behavior*, 5(4), 305–313.
- Ehrlich, H. J. (1973). *The social psychology of prejudice: a systematic theoretical review and propositional inventory of the American social psychological study of prejudice*. New York: Wiley.
- Eimer, M. & Schlaghecken, F. (2003). Response facilitation and inhibition in subliminal priming. *Biological psychology*, 64(1-2), 7–26.

LITERATURVERZEICHNIS

- Ekehammar, B., Akrami, N. & Araya, T. (2003). Gender differences in implicit prejudice. *Personality and Individual Differences*, 34(8), 1509–1523.
- Fagley, N. S. & Miller, P. M. (1990). The effect of framing on choice: Interactions with risk-taking propensity, cognitive style, and sex. *Personality and social psychology bulletin*, 16(3), 496–510.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A. & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G* Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior research methods*, 41(4), 1149–1160.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C. & Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 50(2), 229–238.
- Feagin, J. R. (1972). America's welfare stereotypes. *Social Science Quarterly*, 52(4), 921–933.
- Fernandes, P. T., Salgado, P. C., Noronha, A. L. A., Barbosa, F. D., Souza, E. A., Sander, J. W. & Li, L. M. (2007). Prejudice towards chronic diseases: comparison among epilepsy, AIDS and diabetes. *Seizure*, 16(4), 320–323.
- Fetchenhauer, D. (1999). Psychologische Ansätze zur Erklärung von Steuerhinterziehung, Schwarzarbeit und (Sozial-) Versicherungsbetrug. In S. Lamnek & J. Luedtke (Hrsg.), *Der Sozialstaat zwischen "Markt" und "Hedonismus"?* (S. 404–424). Springer.
- Fischhoff, B. (1977). Perceived Informativeness of Facts. *Experimental Psychol: Hum. Perception & Performance*, 3, 349–358.
- Fischhoff, B. (1982). Debiasing. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Hrsg.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (S. 422–444). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fishbein, H. D. (2002). *Peer prejudice and discrimination: The origins of prejudice*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2. Auflage.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., Glick, P. & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition (2002). *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878–902.

LITERATURVERZEICHNIS

- Fleishman, J. A. (1988). The effects of decision framing and others' behavior on cooperation in a social dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 32(1), 162–180.
- Folkes, V. S. & Patrick, V. M. (2003). The positivity effect in perceptions of services: seen one, seen them all? *Journal of Consumer Research*, 30(1), 125–137.
- Fong, G. T. & Nisbett, R. E. (1991). Immediate and delayed transfer of training effects in statistical reasoning. *Journal of Experimental Psychology: General*, 120(1), 34–45.
- Forbach, G. B., Stanners, R. F. & Hochhaus, L. (1974). Repetition and practice effects in a lexical decision task. *Memory & Cognition*, 2(2), 337–339.
- Forster, K. I. (1998). The pros and cons of masked priming. *Journal of psycholinguistic research*, 27(2), 203–233.
- French, S. A. (2003). Pricing Effects on Food Choices. *The Journal of Nutrition*, 133(3), 841S–843S.
- Friesen, L. & Cresswell, J. (2017). Rethinking priming in social psychology: Insight from James' notions of habits and instincts. *New Ideas in Psychology*, 46, 17–25.
- Galinsky, A. D. & Moskowitz, G. B. (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. *ResearchGate*, 78(4), 708–24.
- Gamliel, E. & Peer, E. (2006). Positive versus negative framing affects justice judgments. *Social Justice Research*, 19(3), 307–322.
- Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplan für das Haushaltsjahr 2018 (Haushaltsgesetz 2018). (2018, 12. Juli). *Bundesgesetzblatt Teil I*, Nr. 26 vom 17.07.2018 (S. 1126–1146). Köln: Bundesanzeiger Verlag. Abgerufen am 11. November 2019, von http://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?startbk=Bundesanzeiger_BGBl&jumpTo=bgbl118s1126.pdf.
- GESIS-Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften (2018). *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften ALLBUS - Kumulation 1980-2016*. GESIS Datenarchiv, Köln., Version 1.0.0.
- Gilovich, T., Keltner, D., Chen, S. & Nisbett, R. E. (2012). *Social Psychology*. New York: W. W. Norton & Company, 3. Auflage.

LITERATURVERZEICHNIS

- Gneezy, U., Meier, S. & Rey-Biel, P. (2011). When and why incentives (don't) work to modify behavior. *The Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 191–209.
- Göritz, A. S., Batinic, B. & Moser, K. (2000). Online-Marktforschung. In W. Scheffler & K. I. Voigt (Hrsg.), *Entwicklungsperspektiven im Electronic Business* (S. 187–204). Gabler Verlag.
- Gosling, S. D., Vazire, S., Srivastava, S. & John, O. P. (2004). Should we trust web-based studies? A comparative analysis of six preconceptions about internet questionnaires. *American psychologist*, 59(2), 93–104.
- Grabka, M. M. & Halbmeier, C. (2019). Vermögensungleichheit in Deutschland bleibt trotz deutlich steigender Nettovermögen anhaltend hoch. *DIW Wochenbericht*, 86(40), 735–745.
- Grasmick, H. G. & Scott, W. J. (1982). Tax evasion and mechanisms of social control: A comparison with grand and petty theft. *Journal of Economic Psychology*, 2(3), 213–230.
- Halla, M. & Schneider, F. G. (2008). Non-compliance under a negative income tax. *Economics Bulletin*, 8(8), 1–3.
- Halla, M. & Schneider, F. G. (2014). Taxes and benefits: Two options to cheat on the state. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76(3), 411–431.
- Hamburgs schlimmster Sozialschmarotzer verurteilt. (2008, 20. August). *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/regional/hamburg/sozialschmarotzer-verurteilt-4715552.bild.html>.
- Hamill, R., Wilson, T. D. & Nisbett, R. E. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(4), 578–589.
- Hannan, R. L., Hoffman, V. B. & Moser, D. V. (2005). Bonus versus penalty: does contract frame affect employee effort? In A. Rapoport & R. Zwick (Hrsg.), *Experimental business research* (S. 151–169). Boston: Springer.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162(3859), 1243–1248.
- Hauser, D. J. & Schwarz, N. (2016). Attentive Turkers: MTurk participants perform better on online attention checks than do subject pool participants. *Behavior Research Methods*, 48(1), 400–407.

LITERATURVERZEICHNIS

- Hausner, K. H., Engelhard, H. & Weber, E. (2014). Arbeitsmarkt und öffentliche Haushalte: Kosten der Arbeitslosigkeit nochmals gesunken. *IAB-Kurzbericht* 2/2014. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- Hegelich, S. & Meyer, H. (2008). Konflikt, Verhandlung, Sozialer Friede: Das deutsche Wohlfahrtssystem. In K. Schubert, S. Hegelich & U. Bazant (Hrsg.), *Europäische Wohlfahrtssysteme* (S. 127–148). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Henderson-King, E. I. & Nisbett, R. E. (1996). Anti-Black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single Black person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(4), 654–664.
- Hendrich, K. (2006). Karibik-Klaus lacht uns alle aus. *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.bild.de/news/2005/sozial-abzocke-karibik-klaus-46656.bild.html>.
- Henkel, H. A. & Pavelka, F. (1982). Missbrauch und Sozialpolitik–Kritik an Strategien zur Begrenzung des Wohlfahrtsstaats. *Neue Praxis*, 2, 109–116.
- Herrmann, U. (2014). Steuerhinterziehung in Deutschland: Im Land der Trickser. *TAZ*. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.taz.de/!5046928/>.
- Heuer, R. J. (1999). *Psychology of Intelligence Analysis*. Washington, DC: Center for Study of Intelligence, Central Intelligence Agency.
- Higgins, E. T., Bargh, J. A. & Lombardi, W. J. (1985). Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11(1), 59–69.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S. & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of experimental social psychology*, 13(2), 141–154.
- Hirt, E. R. & Markman, K. D. (1995). Multiple explanation: A consider-an-alternative strategy for debiasing judgments. *Journal of personality and social psychology*, 69(6), 1069–1086.
- Ho, A. K., Sidanius, J., Kteily, N., Sheehy-Skeffington, J., Pratto, F., Henkel, K. E., Foels, R. & Stewart, A. L. (2015). The nature of social dominance orientation: Theorizing and measuring preferences for intergroup inequality using the new SDO₇ scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109(6), 1003–1028.

LITERATURVERZEICHNIS

- Hoeren, D. (2019). Zoll und Polizei warnen: Betrüger nehmen unsere Sozialkassen aus. *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/politik/inland/politik-inland/zoll-und-polizei-warnen-betruenger-nehmen-unsere-sozialkassen-aus-61723476.bild.html>.
- Hoffrage, U., Lindsey, S., Hertwig, R. & Gigerenzer, G. (2000). Communicating Statistical Information. *Science*, 290(5500), 2261–2262.
- Hollaus, M. (2007). *Der Einsatz von Online-Befragungen in der empirischen Sozialforschung*. PhD thesis, Universität Erlangen-Nürnberg. Aachen: Shaker Verlag.
- Homans, G. C. (1958). Social behavior as exchange. *American journal of sociology*, 63(6), 597–606.
- Hoxter, A. L. & Lester, D. (1994). Gender differences in prejudice. *Perceptual and Motor Skills*, 79(3_suppl), 1666–1666.
- Ioannidis, J. P. (2005). Why most published research findings are false. *PLoS Med*, 2(8), e124, 0696–0701.
- Iyengar, S. & Kinder, D. R. (1987). *News that matters. Television and American Opinion* University of Chicago Press.
- Jäckel, K. & Tischendorf, A. (2014). Damit er seinen Sohn sehen kann: Hartz-IV-Empfänger fliegt für 2100 Euro nach Indonesien. *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/news/inland/hartz-4/hartz-iv-empfaenger-fuer-2100-euro-nach-indonesien-35341982.bild.html>.
- Johnson, D. D. P., Blumstein, D. T., Fowler, J. H. & Haselton, M. G. (2013). The evolution of error: error management, cognitive constraints, and adaptive decision-making biases. *Trends in Ecology & Evolution*, 28(8), 474–481.
- Johnson, E. J., Bellman, S. & Lohse, G. L. (2002). Defaults, framing and privacy: Why opting in-opting out. *Marketing Letters*, 13(1), 5–15.
- Johnson, E. J. & Goldstein, D. (2003). Do Defaults Save Lives? *Science*, 302(5649), 1338–1339.
- Josephson, W. L. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition predictions. *Journal of personality and social psychology*, 53(5), 882–890.

LITERATURVERZEICHNIS

- Judd, C. M., Westfall, J. & Kenny, D. A. (2017). Experiments with more than one random factor: Designs, analytic models, and statistical power. *Annual Review of Psychology*, 68, 601–625.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic perspectives*, 5(1), 193–206.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, Values and Frames. *American Psychologist*, 39, 341–350.
- Kaplan, S. E. & Reckers, P. M. (1985). A study of tax evasion judgments. *National Tax Journal*, 38(1), 97–102.
- Karl, A. (2001). Die Bewertung von „Leistungsmissbräuchen“ und die Akzeptanz von Sicherungsleistungen bei Arbeitslosigkeit. *Soziale Welt*, 52(3), 341–359.
- Keane, M. M., Gabrieli, J. D., Fennema, A. C., Growdon, J. H. & Corkin, S. (1991). Evidence for a dissociation between perceptual and conceptual priming in Alzheimer's disease. *Behavioral Neuroscience*, 105(2), 326–342.
- Keine Milde für Uli Hoeneß (2014, 14. März). *Märkische Allgemeine Zeitung*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.maz-online.de/Naechrichten/Politik/Keine-Milde-fuer-Uli-Hoeness/>.
- Kernis, M. H., Brockner, J. & Frankel, B. S. (1989). Self-esteem and reactions to failure: The mediating role of overgeneralization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(4), 707–714.
- Kiesel, A., Kunde, W. & Hoffmann, J. (2007). Mechanisms of subliminal response priming. *Advances in Cognitive Psychology*, 3(1-2), 307–315.
- Kiesel, R. (2016, 06. April). Panama Papers: Steuerhinterziehung kostet 50 Milliarden Euro im Jahr. *Vorwärts*. Berliner vorwärts Verlagsgesellschaft mbH. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.vorwaerts.de/artikel/panama-papers-steuerhinterziehung-kostet-50-milliarden-euro-jahr/>.

LITERATURVERZEICHNIS

- Kirchgässner, G. (2017). Soft paternalism, merit goods, and normative individualism. *European Journal of Law and Economics*, 43(1), 125–152.
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *The Journal of Socio-Economics*, 27(1), 117–131.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. (2002). Steuermoral und Steuerhinterziehung. In D. Frey & L. von Rosenstiel (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie: Wirtschaftspsychologie* (S. 203–234). Hogrefe.
- Klauer, K. C. & Musch, J. (2003). Affective priming: Findings and theories. In J. Musch & K. C. Klauer (Hrsg.), *The psychology of evaluation: Affective processes in cognition and emotion* (S. 9–50). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Knobel-Ulrich, R. (Produzentin) (2005, 24. August). Arbeit, nein, danke! Scheitern mit Hartz IV [Dokumentationsfilm]. In *ARD-Exklusiv* [Fernsehsendung]. München: Das Erste.
- Kollock, P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 183–214.
- Koltko-Rivera, M. E. (2006). Rediscovering the later version of Maslow's hierarchy of needs: Self-transcendence and opportunities for theory, research, and unification. *Review of General Psychology*, 10(4), 302–317.
- Körner, J. & Wysotzki, F. (2006). Die Rolle der übergeneralisierung in der Neurosenbildung. *Forum der Psychoanalyse*, 22(4), 321–341.
- Krantz, J. H. & Dalal, R. (2000). Validity of Web-based psychological research. In M. H. Birnbaum (Hrsg.), *Psychological experiments on the Internet* (S. 35–60). Academic Press.
- Kressel, L. M. & Chapman, G. B. (2007). The default effect in end-of-life medical treatment preferences. *Medical Decision Making*, 27(3), 299–310.
- Kühberger, A. (1998). The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(1), 23–55.
- Kuran, T. & Sunstein, C. R. (1998). Availability cascades and risk regulation. *Stanford Law Review*, 51, 683–768.

LITERATURVERZEICHNIS

- Kurtz, R. M. & Garfield, S. L. (1978). Illusory correlation: A further exploration of Chapman's paradigm. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46(5), 1009–1015.
- Lamm, H. & Schwinger, T. (1980). Norms concerning distributive justice: Are needs taken into consideration in allocation decisions? *Social Psychology Quarterly*, 43(4), 425–429.
- Lamnek, S. & Merz, D. (1999). Die Medienberichterstattung über 'Soziale Devianz' im Kontext des Sozialstaats: ein Werkstattbericht. *Sozialwissenschaften und Berufspraxis*, 22(2), 157–176.
- Lamnek, S., Olbrich, G. & Schäfer, W. J. (2000). *Tatort Sozialstaat: Schwarzarbeit, Leistungsmisbrauch, Steuerhinterziehung und ihre (Hinter) Gründe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Larrick, R. P. (2004). Debiasing. In D. J. Koeler & H. Nigel (Hrsg.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (S. 316–338). Blackwell Publishing Ltd.
- Larrick, R. P. & Soll, J. B. (2008). The MPG Illusion. *Science*, 320(5883), 1593–1594.
- Lashley, K. S. (1951). The problem of serial order in behavior. In L. A. Jeffress (Hrsg.), *Cerebral mechanisms in behavior; the Hixon Symposium* (S. 112–146). Oxford: Wiley.
- Laux, H., Gillenkirch, R. M. & Schenk-Mathes, H. Y. (2012). *Entscheidungstheorie*. Heidelberg: Springer Gabler, 8. Auflage.
- LeBel, E. (2015). A new replication norm for psychology. *Collabra: Psychology*, 1(1):4, 1–13.
- Lehnert, K. (2009). „Arbeit, nein danke“!? – Das Bild des Sozialschmarotzers im aktivierenden Sozialstaat. Münchner ethnographische Schriften – Kulturwissenschaftlich-ethnologische Untersuchungen zu Alltagsgeschichte, Alltagskultur und Alltagswelten in Europa (Band 3). München: Herbert Utz Verlag GmbH.
- Lerner, J. S. & Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological bulletin*, 125(2), 255–275.

LITERATURVERZEICHNIS

- Levin, I. P. & Gaeth, G. J. (1988). How consumers are affected by the framing of attribute information before and after consuming the product. *Journal of consumer research*, 15(3), 374–378.
- Levin, I. P., Schneider, S. L. & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149–188.
- Lewicki, P. (1985). Nonconscious biasing effects of single instances on subsequent judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(3), 563–574.
- Lewis, A. (1979). An empirical assessment of tax mentality. *Public Finance = Finances publiques*, 34(2), 245–257.
- Liebig, S. (1997). *Soziale Gerechtigkeitsforschung und Gerechtigkeit in Unternehmen*. München: Hampp.
- Liebig, S. & Sauer, C. (2016). Sociology of justice. In C. Sabbagh & M. Schmitt (Hrsg.), *Handbook of social justice theory and research* (S. 37–59). Springer.
- Lilienfeld, S. O. (2017). Psychology's replication crisis and the grant culture: Righting the ship. *Perspectives on Psychological Science*, 12(4), 660–664.
- Lindsay, D. S. (2015). Replication in psychological science. *Psychological Science*, 26(12), 1827–1832.
- Lindzey, G. & Rogolsky, S. (1950). Prejudice and identification of minority group membership. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45(1), 37–53.
- Lissek, S., Rabin, S., Heller, R. E., Lukenbaugh, D., Geraci, M., Pine, D. S., & Grillon, C. (2009). Overgeneralization of conditioned fear as a pathogenic marker of panic disorder. *American Journal of Psychiatry*, 167(1), 47–55.
- Loewenstein, G., Brennan, T. & Volpp, K. G. (2007). Asymmetric paternalism to improve health behaviors. *Jama*, 298(20), 2415–2417.
- Loewenstein, G. & Thaler, R. H. (1989). Anomalies: intertemporal choice. *Journal of Economic perspectives*, 3(4), 181–193.
- Loscalzo, J. (2012). Irreproducible experimental results: causes, (mis)interpretations, and consequences. *Circulation*, 125(10), 1211–1214.

LITERATURVERZEICHNIS

- Lucas, M. (2000). Semantic priming without association: A meta-analytic review. *Psychonomic Bulletin & Review*, 7(4), 618–630.
- Madon, S., Guyll, M., Aboufadel, K., Montiel, E., Smith, A., Palumbo, P. & Jussim, L. (2001). Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(8), 996–1010.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396.
- Maslow, A. H. (1964). *Religions, values, and peak-experiences* (Band 35). Ohio State University Press Columbus.
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality*. New York: Harper.
- Mason, W. & Suri, S. (2012). Conducting behavioral research on Amazon's Mechanical Turk. *Behavior Research Methods*, 44(1), 1–23.
- Matsukawa, J., Snodgrass, J. G. & Doniger, G. M. (2005). Conceptual versus perceptual priming in incomplete picture identification. *Journal of psycholinguistic research*, 34(6), 515–540.
- Maurer, M. & Reinemann, C. (2007). Personalisierung durch Priming – Die Wirkungen des TV-Duells auf die Urteilkriterien der Wähler. In M. Maurer, C. Reinemann, J. Maier & M. Maier (Hrsg.), *Schröder gegen Merkel – Wahrnehmung und Wirkung des TV-Duells 2005 im Ost-West-Vergleich* (S. 111–128). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mayerl, J. (2009). *Kognitive Grundlagen sozialen Verhaltens: Framing, Einstellungen und Rationalität*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mayr, S. & Buchner, A. (2007). Negative priming as a memory phenomenon. *Zeitschrift für Psychologie/Journal of Psychology*, 215(1), 35–51.
- McCombs, M. E. & Shaw, D. L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public opinion quarterly*, 36(2), 176–187.
- McCusker, C. & Carnevale, P. J. (1995). Framing in Resource Dilemmas: Loss Aversion and the Moderating Effects of Sanctions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61(2), 190–201.
- McGee, R., Devos, K. & Benk, S. (2016). Attitudes towards tax evasion in Turkey and Australia: A comparative study. *Social Sciences*, 5(1), 10.

LITERATURVERZEICHNIS

- McKenzie, C. R. & Liersch, M. J. (2011). Misunderstanding savings growth: Implications for retirement savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S1–S13.
- McKenzie, C. R., Liersch, M. J. & Finkelstein, S. R. (2006). Recommendations implicit in policy defaults. *Psychological Science*, 17(5), 414–420.
- Merton, R. K. & Kitt, A. S. (1950). Contributions to the theory of reference group behavior. In R. K. Merton & P. F. Lazearfeld (Hrsg.), *Continuities in social research: studies in the scope and method of "The American Soldier."* (S. 40–105). New York: Free Press.
- Meyerowitz, B. E. & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of personality and social psychology*, 52(3), 500–510.
- Meyerson, P. & Tryon, W. W. (2003). Validating Internet research: A test of the psychometric equivalence of Internet and in-person samples. *Behavior Research Methods, Instruments & Computers*, 35(4), 614–620.
- Milkman, K. L., Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D. & Madrian, B. C. (2011). Using implementation intentions prompts to enhance influenza vaccination rates. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(26), 10415–10420.
- Milkman, K. L., Minson, J. A. & Volpp, K. G. (2013). Holding the Hunger Games hostage at the gym: An evaluation of temptation bundling. *Management science*, 60(2), 283–299.
- Milliken, B., Lupianez, J., Debner, J. & Abello, B. (1999). Automatic and controlled processing in Stroop negative priming: The role of attentional set. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 25(6), 1384–1402.
- Mizerski, R. W. (1982). An attribution explanation of the disproportionate influence of unfavorable information. *Journal of Consumer Research*, 9(3), 301–310.
- Montibeller, G. & Winterfeldt, D. (2015). Cognitive and Motivational Biases in Decision and Risk Analysis. *Risk Analysis: An International Journal*, 35(7), 1230–1251.
- Morewedge, C. K., Yoon, H., Scopelliti, I., Symborski, C. W., Korris, J. H. & Kassam, K. S. (2015). Debiasing Decisions Improved Decision Making With

LITERATURVERZEICHNIS

- a Single Training Intervention. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences*, 2, 129–140.
- Moser, J. (1993). Jeder, der will, kann arbeiten - Die kulturelle Bedeutung von Arbeit und Arbeitslosigkeit. *Ludwig Boltzmann Institut für Geschichte der Arbeiterbewegung: Materialien zur Arbeiterbewegung* (Nr. 65). Wien: Europa Verlag.
- Möller, J. (2016). Lohnungleichheit – Gibt es eine Trendwende?. *Wirtschaftsdienst*, 96(Supplement 1), 38–44.
- Much, M., Obermaier, F., Obermayer, B. & Wormer, V. (2016). So funktioniert das System Bahamas. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bahamas-leaks-so-funktioniert-das-system-bahamas-1.3172913/>.
- Mullen, B., Brown, R. & Smith, C. (1992). In-group bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22(2), 103–122.
- Nagoshi, J. L., Adams, K. A., Terrell, H. K., Hill, E. D., Brzuzy, S. & Nagoshi, C. T. (2008). Gender differences in correlates of homophobia and transphobia. *Sex roles*, 59(7-8), 521–531.
- National Centre for Social Research (2008). British Social Attitudes Survey, 2006. [Data collection]. UK Data Service. Abgerufen am 12. November 2019, von <https://beta.ukdataservice.ac.uk/datacatalogue/studies/study?id=5823>.
- Neely, J. H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitionless spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: general*, 106(3), 226–254.
- Nelson, T. D. (2004). *Ageism: Stereotyping and prejudice against older persons*. MIT press.
- Nisbett, R. E. & Borgida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(5), 932–943.
- Obermayer, B., Obermaier, F., Wormer, V. & Jaschensky, W. (2016). Das sind die Panama Papers. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://panamapapers.Sueddeutsche.de/articles/56ff9a28a1bb8d3c3495ae13/>.

LITERATURVERZEICHNIS

- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- Oschmiansky, F., Schmid, G. & Kull, S. (2003). Faule Arbeitslose? Lazy unemployed? *Leviathan*, 31(1), 3–31.
- Palmer, S. E. (1975). The effects of contextual scenes on the identification of objects. *Memory & Cognition*, 3, 519–526.
- Pashler, H., Coburn, N. & Harris, C. R. (2012). Priming of Social Distance? Failure to Replicate Effects on Social and Food Judgments. *PLOS ONE*, 7(8), e42510.
- Pechmann, C. & Ratneshwar, S. (1994). The effects of antismoking and cigarette advertising on young adolescents' perceptions of peers who smoke. *Journal of Consumer Research*, 21(2), 236–251.
- Pedretti, L. W. & Early, M. B. (2001). *Occupational therapy: Practice skills for physical dysfunction*. Mosby London.
- Peter, J. (2002). Medien-Priming—Grundlagen, Befunde und Forschungstendenzen Media priming—Bases, results and research traditions. *Publizistik*, 47(1), 21–44.
- Petersen, L.-E. (2011). Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Sozialpsychologie – Individuum und soziale Welt* (S. 233–252). Göttingen: Hogrefe.
- Pidgeon, N. & Gregory, R. (2004). Judgment, Decision Making, and Public Policy. *Blackwell handbook of judgment and decision making*, 604–623.
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R. & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086–4091.
- Power, J. G., Murphy, S. T. & Coover, G. (1996). Priming prejudice: How stereotypes and counter-stereotypes influence attribution of responsibility and credibility among ingroups and outgroups. *Human communication research*, 23(1), 36–58.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 67(4), 741–763.

LITERATURVERZEICHNIS

- Prüfer, P. & Rexroth, M. (2005). Kognitive Interviews. *ZUMA How-to-Reihe* (Nr. 15). Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen.
- R Core Team (2018). *R: A Language and Environment for Statistical Computing*. Vienna, Austria: R Foundation for Statistical Computing.
- Raimond, J. (2006). Observations on the Origin and Progression of White Colonists' Prejudice Against Men of Color. In L. Dubois & J. D. Garrigus (Hrsg.), *Slave Revolution in the Caribbean 1789-1804: A Brief History with Documents* (S. 78–82). Boston, MA: Bedford/St. Martin's Press.
- Rasmussen, D. C. (2016). Adam Smith on what is wrong with economic inequality. *American Political Science Review*, 110(2), 342–352.
- Reips, U.-D. (2002). Standards for Internet-based experimenting. *Experimental psychology*, 49(4), 243–256.
- Ritov, I. & Baron, J. (1990). Reluctance to vaccinate: Omission bias and ambiguity. *Journal of behavioral decision making*, 3(4), 263–277.
- Riva, G., Teruzzi, T. & Anolli, L. (2003). The use of the internet in psychological research: comparison of online and offline questionnaires. *CyberPsychology & Behavior*, 6(1), 73–80.
- Roediger, H. & McDermott, K. (1993). Implicit memory in normal human subject. In F. Boller & J. Grafman (Hrsg.), *Handbook of Neuropsychology* (Band 8, S. 63–131). Amsterdam: Elsevier.
- Rosenfield, D., Greenberg, J., Folger, R. & Borys, R. (1982). Effect of an encounter with a Black panhandler on subsequent helping for Blacks: Tokenism or confirming a negative stereotype? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8(4), 664–671.
- Roskos-Ewoldsen, D. R., Klinger, M. R. & Roskos-Ewoldsen, B. (2007). Media priming: A meta-analysis. In R. W. Preiss, B. A. Gayle, N. Burrell & M. Allen (Hrsg.), *Mass media effects research: Advances through meta-analysis* (S. 53–80). New York: Routledge.
- Roskos-Ewoldsen, D. R. & Roskos-Ewoldsen, B. (2009). Media priming: An updated synthesis. In J. Bryant & M. B. Oliver (Hrsg.), *Media effects: Advances in Theory and Research* (S. 90–109). New York: Routledge.

LITERATURVERZEICHNIS

- Ross, L. D., Amabile, T. M. & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of personality and social psychology*, 35(7), 485–494.
- Rössler, P. (2013). *Agenda-Setting: Theoretische Annahmen und empirische Evidenzen einer Medienwirkungshypothese*. Studien zur Kommunikationswissenschaft (Band 27). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ruffle, B. J. & Sosis, R. (2006). Cooperation and the in-group-out-group bias: A field test on Israeli kibbutz members and city residents. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 60(2), 147–163.
- Runciman, W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice: A study of attitudes to social inequality in twentieth-century England*. University of California Press.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15(4), 415–434.
- Scarborough, D. L., Cortese, C. & Scarborough, H. S. (1977). Frequency and repetition effects in lexical memory. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, 3(1), 1–17.
- Schacter, D. L. (1987). Implicit memory: History and current status. *Journal of Experimental Psychology: learning, memory, and cognition*, 13(3), 501–518.
- Schäfer, W. J. (2002). *Opfer Sozialstaat: Gemeinsame Ursachen und Hintergründe von Steuerhinterziehung, Schwarzarbeit und Leistungsmisbrauch*. Forschung Soziologie (Band 170). Opladen: Leske + Budrich.
- Schmid, P. C. & Schmid Mast, M. (2010). Mood effects on emotion recognition. *Motivation and Emotion*, 34(3), 288–292.
- Schmidbauer, J. & Endt, C. (2017). Steueroasen kosten Deutschland 17 Milliarden Euro pro Jahr. *Sueddeutsche.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/paradise-papers-steueroasen-kosten-deutschland-17-milliarden-euro-pro-jahr-1.3738109/>.
- Schmidt, F., Haberkamp, A. & Schmidt, T. (2011). Dos and don'ts in response priming research. *Advances in Cognitive Psychology*, 7, 120–131.
- Schulenburg, S., Crobauer, H. & Storch, J. (2006). So frech zockt uns Mallorca-Karin ab. *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.bild.de/news/2006/mallorca-karin-sozial-abzocke-203766.bild.html>.

LITERATURVERZEICHNIS

- Schwarz, N. & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: informative and directive functions of affective states. *Journal of personality and social psychology*, 45(3), 513–523.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. : In R. M. Sorrentin & E. T. Higgins (Hrsg.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Band 2, S. 527–561). New York: The Guilford Press.
- Shanks, D. R., Newell, B. R., Lee, E. H., Balakrishnan, D., Ekelund, L., Cenac, Z., Kavvadia, F. & Moore, C. (2013). Priming intelligent behavior: An elusive phenomenon. *PloS one*, 8(4), e56515.
- Shiloh, S., Salton, E. & Sharabi, D. (2002). Individual differences in rational and intuitive thinking styles as predictors of heuristic responses and framing effects. *Personality and Individual Differences*, 32(3), 415–429.
- Sibley, C. G. & Duckitt, J. (2008). Personality and prejudice: A meta-analysis and theoretical review. *Personality and Social Psychology Review*, 12(3), 248–279.
- Sidanius, J. (1993). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. In S. Iyengar & W. McGuire (Hrsg.), *Current approaches to political psychology*. Durham, NC: Duke University Press.
- Sidanius, J., Cling, B. & Pratto, F. (1991). Ranking and linking as a function of sex and gender role attitudes. *Journal of Social Issues*, 47(3), 131–149.
- Sidanius, J. & Pratto, F. (1993). The inevitability of oppression and the dynamics of social dominance. In P. M. Sniderman, P. E. Tetlock & E. G. Carmines (Hrsg.), *Prejudice, politics, and the American dilemma* (S. 173–211). Stanford University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F. & Mitchell, M. (1994). In-Group Identification, Social Dominance Orientation, and Differential Intergroup Social Allocation. *Journal of Social Psychology*, 134(2), 151–167.
- Slovic, P. (2000). *The perception of risk*. London: Earthscan Publications.
- Slovic, P. & Fischhoff, B. (1977). On the psychology of experimental surprises. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3(4), 544–551.

LITERATURVERZEICHNIS

- Smith, A. (1982). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. In R. H. Campbell, A. S. Skinner (Hrsg.) & Todd, W. B. (Textbearbeitung), *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (Band 2). Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, A. (1984). The Theory of Moral Sentiments. In D. D. Raphael & A. L. Macfie(Hrsg.), *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (Band 1). Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, N. C., Goldstein, D. G. & Johnson, E. J. (2013). Choice without awareness: Ethical and policy implications of defaults. *Journal of Public Policy & Marketing*, 32(2), 159–172.
- Soll, J. B., Milkman, K. L. & Payne, J. W. (2015). A User's Guide to Debiasing. In G. Keren & G. Wu (Hrsg.), *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (Band 2, S. 924–951). Wiley Blackwell.
- Solso, R. L. & Reiss, M. (2005). *Kognitive Psychologie*. Springer Medizin Verlag Heidelberg.
- Soukup, A., Maitah, M. & Svoboda, R. (2015). The concept of rationality in neoclassical and behavioural economic theory. *Modern Applied Science*, 9(3), 1–9.
- Spengler, P. M., Strohmer, D. C., Dixon, D. N. & Shivy, V. A. (1995). A Scientist-Practitioner Model of Psychological Assessment Implications for Training, Practice and Research. *The Counseling Psychologist*, 23(3), 506–534.
- Spicer, M. W. & Becker, L. A. (1980). Fiscal inequity and tax evasion: An experimental approach. *National tax journal*, 22(2), 171–175.
- Spicer, M. W. & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding tax evasion. *Public Finance = Finances publiques*, 31(2), 295–305.
- Spranca, M., Minsk, E. & Baron, J. (1991). Omission and commission in judgment and choice. *Journal of experimental social psychology*, 27(1), 76–105.
- Srull, T. K. & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social psychology*, 37(10), 1660–1672.
- Stanovich, K. E. & West, R. F. (1998). Individual differences in rational thought. *Journal of Experimental Psychology: General*, 127(2), 161–188.

LITERATURVERZEICHNIS

- Stephan, W. G., Ybarra, O. & Bachman, G. (1999). Prejudice Toward Immigrants 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(11), 2221–2237.
- Steuer-Fahnder gegen Steuer-Sünder - Offshore-Enthüllungen bringen Milliardär vor Gericht (2016, 28. Oktober). *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.bild.de/regional/duesseldorf/offshore-leaks/enthuellungen-bringen-millionaer-vor-gericht-48489012.bild.html>.
- Steuerenthüllungen: Was uns die Paradise Papers verraten (2017, 06. November). *Zeit Online*. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.zeit.de/wirtschaft/2017-11/paradise-papers-steuerenthuellungen-auswirkungen>.
- Storms, L. H. (1957). *Backward association in verbally mediated learning*. Technischer Report (Nr. 18). University of Minnesota, Contract N8 ONR-66216, Office of Naval Research.
- Storms, L. H. (1958). Apparent backward association: A situational effect. *Journal of Experimental Psychology*, 55(4), 390–395.
- Stroebe, W. & Strack, F. (2014). The alleged crisis and the illusion of exact replication. *Perspectives on Psychological Science*, 9(1), 59–71.
- Sunstein, C. R. (2003). Terrorism and probability neglect. *Journal of Risk and Uncertainty*, 26(2-3), 121–136.
- Sunstein, C. R. (2015). Nudges, agency, and abstraction: A reply to critics. *Review of Philosophy and Psychology*, 6(3), 511–529.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P. & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1(2), 149–178.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In J. T. Jost & J. Sidanius (Hrsg.), *Political psychology: Key readings*. Key Readings in Social Psychology. New York and Hove: Psychology Press.
- Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books.
- Thewalt, A. (2012). Deutschlands frechster Hartz-IV-Abzocker: Was tun die Behörden gegen diese Schnorrer? *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/geld/wirtschaft/hartz-4/hartz-iv-abzocker-was-tut-der-staat-gegen-miese-schnorrer-27547190.bild.html>.

LITERATURVERZEICHNIS

- Torgler, B. & Valev, N. T. (2006). Public Attitudes toward Corruption and Tax Evasion: Investigating the role of gender over time.
- Torgler, B. & Valev, N. T. (2010). Gender and public attitudes toward corruption and tax evasion. *Contemporary Economic Policy*, 28(4), 554–568.
- Törnblom, K. & Ahlin, E. (1998). Mode of accomplishing positive and negative outcomes: Its effect on fairness evaluations. *Social Justice Research*, 11(4), 423–442.
- Törnblom, K. Y. (1988). Positive and negative allocations: A typology and a model for conflicting justice principles. *Advances in group processes*, 5, 141–168.
- Traub, S. (2012). *Framing effects in taxation: An empirical study using the German income tax schedule*. Springer Science & Business Media.
- Traub, S., Diederich, A., Siebel, M., Kittel, B., Tepe, M., Nullmeier, F., Pritzlaff, T., Schramme, T., Borchers, D., Nicklisch, A. & Schnapp, K.-U. (2014). *Antrag an die Deutsche Forschungsgemeinschaft auf Einrichtung einer Forschergruppe Bedarfsgerechtigkeit und Verteilungsprozeduren (FOR 2104)*. Finanzierungsantrag für den Zeitraum 01.01.2015 bis 31.12.2017. Universität Bremen.
- Trautmann, S. T., van de Kuilen, G. & Zeckhauser, R. J. (2013). Social class and (un) ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5), 487–497.
- Tulving, E. & Schacter, D. L. (1990). Priming and human memory systems. *Science*, 247(4940), 301–306.
- Tunley, M. (2011). Need, greed or opportunity? An examination of who commits benefit fraud and why they do it. *Security Journal*, 24(4), 302–319.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business* (Teil 2), 59(4), 251–278.

LITERATURVERZEICHNIS

- Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297–323.
- Unger, B. (2012). Steuerhinterziehung kostet 100 Milliarden. *Magazin Mitbestimmung*, 10/2012. Hans Böckler Stiftung. Abgerufen am 12. November 2019, von https://www.boeckler.de/41281_41291.htm.
- Van den Bussche, E., van den Noortgate, W. & Reynvoet, B. (2009). Mechanisms of masked priming: A meta-analysis. *Psychological bulletin*, 135(3), 452–477.
- Van Knippenberg, A. & van Oers, H. (1984). Social identity and equity concerns in intergroup perceptions. *British Journal of Social Psychology*, 23(4), 351–361.
- Van Schie, E. C. & van der Pligt, J. (1995). Influencing risk preference in decision making: The effects of framing and salience. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(3), 264–275.
- Vogel, J. (1974). Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data. *National Tax Journal*, 499–513.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2. überarbeitete Auflage.
- Vorberg, D., Mattler, U., Heinecke, A., Schmidt, T. & Schwarzbach, J. (2003). Different time courses for visual perception and action priming. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100(10), 6275–6280.
- Wagner, U., Hewstone, M. & Machleit, U. (1989). Contact and prejudice between Germans and Turks: A correlational study. *Human Relations*, 42(7), 561–574.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G. W. (1973). New directions in equity research. *Journal of personality and social psychology*, 25(2), 151–176.
- Ward, C. (1981). Prejudice against women: Who, when, and why? *Sex Roles*, 7(2), 163–171.
- Westfall, J., Kenny, D. A. & Judd, C. M. (2014). Statistical power and optimal design in experiments in which samples of participants respond to samples of stimuli. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(5), 2020–2045.

LITERATURVERZEICHNIS

- Will, A. (Moderatorin). (2012, 06. Dezember). Immer mehr Hartz IV Sanktionen – fiese Schikane oder notwendige Kontrolle?. In *Anne Will* [Talk-Show]. Berlin: Das Erste.
- Winnick, W. A. & Daniel, S. A. (1970). Two kinds of response priming in tachistoscopic recognition. *Journal of Experimental Psychology*, 84(1), 74–81.
- Wogawa, D. (2000). Missbrauch im Sozialstaat. *Eine Analyse des Missbrauchsarguments im politischen Diskurs*, Springer.
- Wood, G. (1978). The knew-it-all-along effect. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 4(2), 345–353.
- Wright, B. A. (1983). *Physical disability-A psychosocial approach*. HarperCollins Publishers, 2. Auflage.
- Wyer, R. S., Bodenhausen, G. V. & Gorman, T. F. (1985). Cognitive mediators of reactions to rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(2), 324–338.
- Wyszynski, M., Diederich, A. & Ritov, I. (2018). *Do I care about you? The effect of identifiability, framing, and time limits on sharing*. Poster Session bei der 39. Jahreskonferenz der Society for Judgment and Decision Making, New Orleans, LA. Abgerufen am 11. November 2019, von <http://www.sjdm.org/presentations/2018-Poster-Diederich-Adele-Identifiability-Framing-Timepressure~.pdf>.
- Xabi Alonso: Anklage wegen Steuerhinterziehung gegen Ex-FC-Bayern-Star. (2019, 21. Juni). *BILD.de*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.bild.de/sport/fussball/fussball-international/xabi-alonso-anklage-wegen-steuerhinterziehung-gegen-ex-fc-bayern-star-62774566.bild.html>.
- Yong, E. (2012). Replication studies: Bad copy. *Nature News*, 485(7398), 298–300.
- Zerback, T. (2013). Einflüsse des Umfangs der Medienberichterstattung auf Urteilkriterien und Wahlentscheidung (Priming). In C. Reinemann, M. Maurer, T. Zerback & O. Jandura (Hrsg.), *Die Spätentscheider: Medieneinflüsse auf kurzfristige Wahlentscheidungen* (S. 251–273). Springer VS.
- Zweifelhafte Praktiken: Wie deutsche Konzerne Malta als Geldparkhaus nutzen. (2017, 19. Mai). *Spiegel Online*. Abgerufen am 11. November 2019, von <https://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/malta-wie-deutsche-konzerne-die-insel-als-steueroase-nutzen-a-1148469.html>.

Anhang

Anhang A: Genehmigung des Laborexperiments durch das Ethics Committee der Jacobs University



Jacobs University Bremen gGmbH | Campus Ring | 28759 Bremen | Germany

Marc Wyszynski

Jacobs University

Ethics Committee at Jacobs University

Prof. Dr. A. Diederich
Prof. Dr. D. Gabel
Prof. Dr. B. Godde (Chair)
Prof. Dr. Nikolai Kuhnert
Dr. Mandi Larsen
Prof. Dr. S. Lippke
Prof. Dr. Achim Schlüter

www.jacobs-university.de

19 November 2019

Name of Applicant:

Marc Wyszynski

Title of Application:

Framing of social fraud

Submitted for review on:

October 11, 2019

Review completed on:

November 19, 2019

Decision:

The JU-EC has reviewed this project and considers the ethical aspects of it to be appropriate to the tasks proposed. The committee approves of the project.

Comments:

n/a

Dr. Ben Godde, Chair of JU-EC

Anhang B: Laborexperiment Instruktionen

Versuchsaufbau 1.) Frame: Wegnehmen; kein Priming.

Experiment Instructions

Fairness Experiment 2019

Dear participant,

thank you for supporting our research project and participating in this experiment. The experiment is about the evaluation of behavior after fixed agreements. This study investigates the participants' attitude toward honest and dishonest people.

General information

This experimental session includes 99 trials. At the beginning of the experiment, you will see some demonstration trials to get used to the design and the task. The session lasts about 10 minutes. After completing the session, you will repeat it to increase the accuracy of your evaluation.

Environment and task

You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 300 and 900 points. Additionally, there is a joint account containing 79,200 points at the beginning. This joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. This distribution will only be made if all participants have at least 1000 points. Before they received the points, all participants have agreed that each participant is allowed to take the number of missing points from the joint account to reach 1000 points. The withdrawal of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withdraw more points than (s)he actually needed. Some participants were honest, others took more points than needed. Cheating participants took between 2 and 214 points more than they were allowed to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.

Your task is to rate the behavior of each single participant in terms of fairness according to your gut feelings.

- If you find the behavior of the participant to be not unfair, press Button 1 (left)
- If you find the behavior of the participant to be a bit unfair, press Button 2
- If you find the behavior of the participant to be unfair, press Button 3
- If you find the behavior of the participant to be very unfair, press Button 4 (right)

(Note that each evaluation must be made within 20 seconds.)

Payment and reliability

The experiment lasts 30 minutes. You will receive 5.25€ for your participation. There will be easy-to-answer attention tests during the sessions. Only one incorrect response to the attention tests leads to the termination of the experiment. In this case, we will not give you any compensation (see consent form).

More information?

Should you have any further questions, please do not hesitate to ask the experimenter.

Versuchsaufbau 2.) Frame: Vorenthalten; kein Priming.

Experiment Instructions

Fairness Experiment 2019

Dear participant,

thank you for supporting our research project and participating in this experiment. The experiment is about the evaluation of behavior after fixed agreements. This study investigates the participants' attitude toward honest and dishonest people

General information

This experimental session includes 99 trials. At the beginning of the experiment, you will see some demonstration trials to get used to the design and the task. The session lasts about 10 minutes. After completing the session, you will repeat it to increase the accuracy of your evaluation.

Environment and task

You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 1100 and 1700 points. Additionally, there is a joint account containing 0 points at the beginning. Before they received the points, all participants have agreed that amounts more than 1000 points must be transferred to the joint account. Therefore, each person is only allowed to withhold 1000 points. The joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. The withholding of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withhold more points than was actually agreed. Some participants were honest, others contributed fewer points than agreed. Cheating participants contributed between 2 and 214 points less than they had to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.

Your task is to rate the behavior of each single participant in terms of fairness according to your gut feelings.

- If you find the behavior of the participant to be not unfair, press Button 1 (left)
- If you find the behavior of the participant to be a bit unfair, press Button 2
- If you find the behavior of the participant to be unfair, press Button 3
- If you find the behavior of the participant to be very unfair, press Button 4 (right)

(Note that each evaluation must be made within 20 seconds.)

Payment and reliability

The experiment lasts 30 minutes. You will receive 5.25€ for your participation. There will be easy-to-answer attention tests during the sessions. Only one incorrect response to the attention tests leads to the termination of the experiment. In this case, we will not give you any compensation (see consent form).

More information?

Should you have any further questions, please do not hesitate to ask the experimenter.

Versuchsaufbau 3.) Frame: Wegnehmen; Priming: „unemployed people“.

Experiment Instructions

Fairness Experiment 2019

Dear participant,

thank you for supporting our research project and participating in this experiment. The experiment is about the evaluation of behavior after fixed agreements. This study investigates the participants' attitude toward honest and dishonest unemployed people, who are in need for social benefits.

General information

This experimental session includes 99 trials. At the beginning of the experiment, you will see some demonstration trials to get used to the design and the task. The session lasts about 10 minutes. After completing the session, you will repeat it to increase the accuracy of your evaluation.

Environment and task

You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 300 and 900 points. Additionally, there is a joint account containing 79,200 points at the beginning. This joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. This distribution will only be made if all participants have at least 1000 points. Before they received the points, all participants have agreed that each participant is allowed to take the number of missing points from the joint account to reach 1000 points. The withdrawal of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withdraw more points than (s)he actually needed. Some participants were honest, others took more points than needed. Cheating participants took between 2 and 214 points more than they were allowed to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.

Your task is to rate the behavior of each single participant in terms of fairness according to your gut feelings.

- If you find the behavior of the participant to be not unfair, press Button 1 (left)
- If you find the behavior of the participant to be a bit unfair, press Button 2
- If you find the behavior of the participant to be unfair, press Button 3
- If you find the behavior of the participant to be very unfair, press Button 4 (right)

(Note that each evaluation must be made within 20 seconds.)

Payment and reliability

The experiment lasts 30 minutes. You will receive 5.25€ for your participation. There will be easy-to-answer attention tests during the sessions. Only one incorrect response to the attention tests leads to the termination of the experiment. In this case, we will not give you any compensation (see consent form).

More information?

Should you have any further questions, please do not hesitate to ask the experimenter.

Versuchsaufbau 4.) Frame: Vorenthalten; Priming: „wealthy people“.

Experiment Instructions

Fairness Experiment 2019

Dear participant,

thank you for supporting our research project and participating in this experiment. The experiment is about the evaluation of behavior after fixed agreements. This study investigates the participants' attitude toward honest and dishonest wealthy people, who are able to make social contributions.

General information

This experimental session includes 99 trials. At the beginning of the experiment, you will see some demonstration trials to get used to the design and the task. The session lasts about 10 minutes. After completing the session, you will repeat it to increase the accuracy of your evaluation.

Environment and task

You are asked to evaluate modeled data of a previous experiment: Imagine an experiment involving 99 participants. Each participant receives a random amount of points. This amount is between 1100 and 1700 points. Additionally, there is a joint account containing 0 points at the beginning. Before they received the points, all participants have agreed that amounts more than 1000 points must be transferred to the joint account. Therefore, each person is only allowed to withhold 1000 points. The joint account will be divided equally among all participants at the end of the experiment. The withholding of the subjects was not controlled, i.e. each participant had the opportunity to withhold more points than was actually agreed. Some participants were honest, others contributed fewer points than agreed. Cheating participants contributed between 2 and 214 points less than they had to. If all participants were honest, the balance of the joint account would end up with an amount of 39,600 points.

Your task is to rate the behavior of each single participant in terms of fairness according to your gut feelings.

- If you find the behavior of the participant to be not unfair, press Button 1 (left)
- If you find the behavior of the participant to be a bit unfair, press Button 2
- If you find the behavior of the participant to be unfair, press Button 3
- If you find the behavior of the participant to be very unfair, press Button 4 (right)

(Note that each evaluation must be made within 20 seconds.)

Payment and reliability

The experiment lasts 30 minutes. You will receive 5.25€ for your participation. There will be easy-to-answer attention tests during the sessions. Only one incorrect response to the attention tests leads to the termination of the experiment. In this case, we will not give you any compensation (see consent form).

More information?

Should you have any further questions, please do not hesitate to ask the experimenter.

Anhang C: Originale der Zeitungsartikel (Medienpriming)



(HTTPS://WWW.BILD.DE/)

STÜTZE IN DER SONNE

Karibik-Klaus lacht uns alle aus

19.02.2006 - 15:30 Uhr

VON KARIN HENDRICH

Berlin – Erinnern Sie sich noch an „Florida-Rolf“? Der Mann lebte jahrelang auf Kosten der deutschen Steuerzahler in Miami (USA), kassierte monatlich 1906 Euro Stütze.

JETZT EIN NOCH DREISTERER FALL: Ermittler sind „Karibik-Klaus“ auf die Schliche gekommen.

Braungebrannt und lächelnd schritt der Mann (71) jetzt in Berlin in den Gerichtssaal. Im feinen Anzug, gerade aus der Sonne eingeflogen. Auch dieser Schmarotzer hat in Deutschland abkassiert.

22 500 Euro Sozialhilfe!

Während seine Landsleute morgens zur Arbeit fahren, aalte er sich in der Liege, beobachtete die schönen Bikini-Mädchen am Strand von Mexiko.

„Karibik-Klaus“ lebte früher in Berlin, arbeitete als Architekt. Ein Bekannter: „Er meckerte ständig über die Temperaturen. Er war ein Mensch, der die Sonne und das Leben liebte.“

Deshalb zog er vor einigen Jahren in den kleinen Fischerort Puerto Morelos in Mexiko, nahe des beliebten Urlaubsorts Cancun. 300 Sonnentage im Jahr, gestern war es dort 24 Grad warm. Das Wasser ist tiefblau, die weißen Sandstrände scheinen endlos. Er lebte dort in einem Haus am Meer, besaß noch ein Anwesen in Florida.

Zur Finanzierung seines üppigen Lebensstils hatte er sich auch etwas einfallen lassen. Er blieb weiter in einer kleinen Wohnung in Berlin gemeldet – und beantragte Sozialhilfe! Von April 1994 bis August 1997 kassierte er so 22500 Euro! Die Staatsanwaltschaft kam erst jetzt dahinter, erließ einen Strafbefehl wegen Betrugs über 5400 Euro. Doch der Rentner legte Einspruch ein.

Deshalb wurde ein Gerichtstermin einberufen – zu dem „Karibik-Klaus“ angeblich nicht kommen konnte. Er schrieb aus dem Sonnenparadies, daß er kein Geld für Flug und Hotel hätte. Die Justiz reagierte: Sie ließ ihn auf Staatskosten einfliegen!

Als erstes jammerte der Architekt vor dem Amtsgericht: „Brrr, ist das Wetter ungemütlich.“ Dann gab er zu: „Also, die Häuschen hatte ich. Aber Einnahmen keine. Ich mußte doch von irgend etwas leben“

Dann kam heraus: Das Haus in Florida hat er bereits für 48000 US-Dollar verkauft. Außerdem wurden ständig größere Geldsummen über sein Konto gebucht.

Der Sozialschmarotzer hatte dennoch Glück. Der Richter: „Ein Großteil des Betrugs ist verjährt.“ Er verhängte eine Geldstrafe von 1350 Euro. „Karibik-Klaus“ war sehr zufrieden, sagte sofort: „Einverstanden. Zahle ich in 50-Euro-Raten ab“.

Das Sozialamt will jetzt noch 11000 Euro von ihm zurückhaben, außerdem soll er 2400 Euro für Hotel und den Flug zum Prozeß zurückzahlen. Doch Klaus sagt: „Ich schlag’ mich in Mexiko mehr schlecht als recht durch. Lebe von 500 Euro Hausverwaltergeld.“

Dann verschwand er schnellen Schrittes. Er wollte die nächste Maschine nach Mexiko auf keinen Fall versäumen...

ZURÜCK (JAVASCRIPT:HISTORY.BACK())



STEUER-FAHNDER GEGEN STEUER-SÜNDER

Offshore-Enthüllungen bringen Millionär vor Gericht

28.10.2016 - 00:04 Uhr

Düsseldorf - Mit den sogenannten „Offshore Leaks“ wurden Finanz-Behörden 2013 die bislang geheimen Daten von weltweit 130 000 vermeintlichen Steuer-Sündern präsentiert. Jetzt stand der Erste in Düsseldorf vor Gericht!

Waldemar G. (60) war Geschäftsführer einer Stahl-Handels Firma, machte auch Geschäfte mit Russland. Gelder ließ er sich auf ein Firmen-Konto in Singapur überweisen. Jetzt stand er wegen Steuerhinterziehung (</regional/ruhrgebiet/bnd/fortsetzung-im-prozess-gegen-werner-mauss-48427986.bild.html>) (2 Millionen Euro) vor dem Schöffengericht.

Der Kaufmann geständig: „Ich wollte meine drei Kinder absichern.“ Gleich nach der Veröffentlichung im Internet hatte er Selbstanzeige erstattet. Richter Telle-Heetfeld: „Sonst würden wir jetzt auch über eine Haft-Strafe reden.“

Ein Steuer-Fahnder: „Aus Düsseldorf tauchten 13 Namen auf.“ Auch Waldemar G. Die Steuern (</themen/specials/steuern/geld-sparen-nachrichten-news-fotos-videos-15884348.bild.html>) **hat er bereits nach gezahlt. Mit Gericht und Staatsanwalt einigte er sich gestern zudem auf die Zahlung von 750 000 Euro an verschiedene Wohltätigkeits-Organisationen. Dann wird das Verfahren gegen ihn eingestellt.**

Anhang D: Social Dominance Orientation Scale (Original)

SDO₇ Scale

Instructions: Show how much you favor or oppose each idea below by selecting a number from 1 to 7 on the scale below. You can work quickly; your first feeling is generally best.

1	2	3	4	5	6	7
Strongly Oppose	Somewhat Oppose	Slightly Oppose	Neutral	Slightly Favor	Somewhat Favor	Strongly Favor

Pro-trait dominance:

1. Some groups of people must be kept in their place.
2. It's probably a good thing that certain groups are at the top and other groups are at the bottom.
3. An ideal society requires some groups to be on top and others to be on the bottom.
4. Some groups of people are simply inferior to other groups.

Con-trait dominance:

5. Groups at the bottom are just as deserving as groups at the top.
6. No one group should dominate in society.
7. Groups at the bottom should not have to stay in their place.
8. Group dominance is a poor principle.

Pro-trait anti-egalitarianism:

9. We should not push for group equality.
10. We shouldn't try to guarantee that every group has the same quality of life.
11. It is unjust to try to make groups equal.
12. Group equality should not be our primary goal.

Con-trait anti-egalitarianism:

13. We should work to give all groups an equal chance to succeed.
14. We should do what we can to equalize conditions for different groups.
15. No matter how much effort it takes, we ought to strive to ensure that all groups have the same chance in life.
16. Group equality should be our ideal.

Note: The con-trait items should be reverse-scored before computing a composite scale mean.

Anhang E: Voranalyse der Kovariaten

Bewertungsszenario:	1			2			3			4			5			6		
Kovariate	Est.	SF	t-WertSig.															
(Intercept)	0,393	0,083	4,732**	0,787	0,073	10,852**	0,558	0,083	6,713**	0,667	0,073	9,192**	0,342	0,084	4,091**	0,333	0,080	4,177**
Alter(30 – 44)	-0,026	0,057	-0,459	-0,034	0,050	-0,690	-0,080	0,057	-1,401	0,030	0,050	0,596	-0,025	0,057	-0,445	0,111	0,054	2,043*
Alter(45 – 59)	-0,100	0,068	-1,462	-0,046	0,060	-0,777	-0,037	0,069	-0,538	0,040	0,060	0,677	0,113	0,069	1,646	0,032	0,065	0,482
Alter(60+)	-0,035	0,113	-0,305	-0,067	0,099	-0,675	0,074	0,114	0,647	0,131	0,099	1,321	0,168	0,114	1,475	0,093	0,110	0,846
Geschlecht(m)	-0,048	0,046	-1,046	-0,019	0,040	-0,476	0,017	0,046	0,362	-0,037	0,040	-0,904	0,009	0,047	0,200	0,099	0,044	2,241*
Bildungsindex(mittel)	-0,040	0,057	-0,696	-0,047	0,050	-0,945	-0,084	0,057	-1,467	0,024	0,050	0,488	-0,073	0,057	-1,275	0,000	0,055	-0,004
Bildungsindex(hoch)	-0,140	0,057	-2,466*	-0,198	0,050	-3,968**	-0,172	0,057	-3,010**	-0,010	0,050	-0,207	-0,024	0,057	-0,415	0,013	0,054	0,241
Arbeitslos(nie)	0,051	0,050	1,038	0,041	0,043	0,952	0,077	0,050	1,545	-0,002	0,043	-0,044	0,095	0,050	1,905	-0,002	0,047	-0,038
Einkommen(1500–3600€)	0,162	0,060	2,712**	0,071	0,052	1,363	0,033	0,060	0,551	0,118	0,052	2,266*	-0,007	0,060	-0,113	-0,092	0,057	-1,601
Einkommen(>3600€)	0,270	0,073	3,677**	0,120	0,064	1,875	0,124	0,074	1,687	0,108	0,064	1,685	0,035	0,074	0,478	-0,059	0,071	-0,833
Rechts-Links Einst.(links)	0,026	0,052	0,495	-0,030	0,046	-0,662	-0,122	0,052	-2,326*	-0,025	0,046	-0,542	0,062	0,053	1,184	0,096	0,051	1,902
Rechts-Links Einst.(nW/andere)	-0,050	0,065	-0,767	0,007	0,057	0,129	-0,036	0,066	-0,555	0,007	0,057	0,123	0,077	0,066	1,164	-0,096	0,063	-1,517

Bewertungsszenario:	7			8			9			10			11		
Kovariate	Est.	SF	t-WertSig.												
(Intercept)	0,505	0,084	5,993**	0,222	0,073	3,061**	0,406	0,082	4,980**	0,296	0,084	3,527**	0,528	0,083	6,331**
Alter(30 – 44)	-0,075	0,058	-1,295	-0,011	0,050	-0,220	-0,005	0,055	-0,082	0,028	0,057	0,483	0,017	0,057	0,294
Alter(45 – 59)	-0,008	0,069	-0,122	0,001	0,060	0,024	-0,036	0,067	-0,539	0,143	0,069	2,071*	0,073	0,069	1,066
Alter(60+)	0,115	0,115	1,000	0,133	0,099	1,340	-0,091	0,112	-0,813	0,105	0,115	0,915	0,014	0,114	0,123
Geschlecht(m)	-0,041	0,047	-0,879	0,066	0,040	1,635	0,073	0,045	1,623	0,025	0,047	0,540	0,003	0,046	0,074
Bildungsindex(mittel)	0,002	0,058	0,038	0,044	0,050	0,886	0,010	0,056	0,182	-0,039	0,058	-0,685	0,050	0,057	0,872
Bildungsindex(hoch)	-0,089	0,058	-1,531	-0,018	0,050	-0,360	0,010	0,056	0,187	-0,011	0,058	-0,194	-0,087	0,057	-1,524
Arbeitslos(nie)	0,033	0,050	0,652	0,027	0,043	0,613	-0,071	0,048	-1,477	0,031	0,050	0,621	-0,020	0,050	-0,408
Einkommen(1500–3600€)	0,021	0,061	0,340	-0,025	0,052	-0,471	-0,001	0,059	-0,024	0,041	0,060	0,684	0,042	0,060	0,697
Einkommen(>3600€)	0,119	0,075	1,600	-0,009	0,064	-0,142	-0,045	0,073	-0,614	0,034	0,074	0,463	0,155	0,074	2,107*
Rechts-Links Einst.(links)	0,003	0,053	0,060	-0,048	0,046	-1,041	0,064	0,052	1,234	0,056	0,053	1,071	-0,119	0,052	-2,268*
Rechts-Links Einst.(nW/andere)	0,086	0,067	1,296	-0,014	0,057	-0,239	0,064	0,065	0,984	0,040	0,066	0,604	0,025	0,066	0,377

Tabelle A1: Online-Survey-Experiment, lineare Regressionsmodelle zur Voranalyse der Kovariaten (detaillierte Version). Abhängige Variable: Ablehnung/Zustimmung. Kovariaten (Referenzkategorien): Alter (> 30), Geschlecht(w), Bildungsindex(niedrig), Arbeitslos(ja), Einkommen(< 1500€), Rechts-Links Einst.(rechts). Signifikanzkodierung: * p<0,05; ** p<0,01.