



Smettan

Kriminelle Bereicherung in Abhängigkeit  
von Gewinnen, Risiken, Strafen und Moral

Kriminologische Forschungsberichte  
aus dem  
Max-Planck-Institut für  
ausländisches und internationales  
Strafrecht

Band 63

Herausgegeben von  
Prof. Dr. Günther Kaiser

# **Kriminelle Bereicherung in Abhängigkeit von Gewinnen, Risiken, Strafen und Moral**

Eine empirische Untersuchung

Jürgen Rüdiger Smettan

Freiburg i. Br. 1992



Jürgen Rüdiger Smettan, Dr. phil., Diplom-Psychologe, Jahrgang 1957, war von 1987 bis 1991 wissenschaftlicher Mitarbeiter der Kriminologischen Forschungsgruppe des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg i. Br.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**Smettan, Jürgen Rüdiger:** Kriminelle Bereicherung in Abhängigkeit von Gewinnen, Risiken, Strafen und Moral: eine empirische Untersuchung / Jürgen Rüdiger Smettan. [Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Strafrecht]. – Freiburg i. Br.: Max-Planck-Inst. für Ausländisches und Internationales Strafrecht, 1992

(Kriminologische Forschungsberichte aus dem Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Strafrecht Freiburg i. Br.; Bd. 63)

Zugl.: Freiburg (Breisgau), Univ., Diss., 1992

ISBN 3-86113-006-8

NE: Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Strafrecht <Freiburg, Breisgau>; Kriminologische Forschungsberichte aus...

D 25

© 1992 Eigenverlag Max-Planck-Institut  
für ausländisches und internationales Strafrecht,  
Günterstalstraße 73, D-7800 Freiburg i. Br.  
Telefax 07 61/70 81 294

Alle Rechte vorbehalten  
Printed in Germany/Imprimé en Allemagne

Herstellung: BARTH • computersatz & druckservice  
7639 Kappel-Grafenhausen  
Telefax 0 78 22/6 11 58

*Gedruckt auf chlor- und säurefreiem Papier*

## VORWORT

Heinrich von Kleist erzählt von einem Richter, der über einen kleinen Jungen entscheiden mußte. Der kleine Junge hatte seinen Spielkameraden erstochen, als die beiden zusammen 'Metzger' spielten. Der Richter stellte den kleinen Jungen vor eine Wahl. In der einen Hand hielt er ihm einen schönen roten Apfel hin, in der anderen Hand einen Taler. Er fragte den Jungen, was von beidem er denn lieber hätte, und der Junge griff freudig nach dem Apfel. Genüßlich biß er hinein. Der Richter ließ den Jungen daraufhin straffrei.<sup>1</sup>

Wie hätte der Richter wohl über den Jungen geurteilt, wenn er nach dem Geld gegriffen hätte? Hätte er ihm unterstellt, gewinnstrebend, egoistisch oder habgierig handeln zu können? Dem Richter war es ein Zeichen der Schuldfähigkeit, daß der Junge kein Verständnis für den Wert des Geldes zeigte. "Wenn er nicht den Wert von Geld erkennt, kann er auch nicht absichtlich Töten." So etwa muß der Richter gedacht haben. Über das Verhältnis zum Geld diagnostizierte er den Reifegrad des Jungen.

Das Verhältnis von Individuen zum Geld und die Bereitschaft, Geld mit kriminellen Mitteln zu erlangen, spielen auch im folgenden eine entscheidende Rolle. Es wird die Bereitschaft untersucht, das Streben nach Geld und materieller Bereicherung gegen geltende Normen durchzusetzen. Welche Rolle spielen hierbei kriminelle Gewinne? Dies ist eine der zentralen Fragen. Sie ist aber nur beantwortbar, wenn verschiedene Einflüsse berücksichtigt werden, die die Beziehung zwischen Geld und Straftaten mitbestimmen. Der Zusammenhang kann nicht einfach als eine Zunahme von Kriminalität bei zunehmenden Gewinnen beschrieben werden. Es spielen viele Faktoren eine Rolle, z.B. persönliche Einstellungen und Werthaltungen der Individuen, die als potentielle Täter in Frage kommen, die Risiken von Strafe und die Höhe der drohenden Strafen.

Der vorliegende Band 63 der Kriminologischen Forschungsberichte des Max-Planck-Instituts beschäftigt sich mit kriminellem Verhalten, das der materiellen Bereicherung dient. Im Mittelpunkt steht eine empirische Untersuchung, die von 1988 bis 1991 am Max-Planck-Institut für ausländ-

<sup>1</sup> KLEIST, H.v., Deutsches Anekdotenbuch, München 1927, zitiert nach SCHMÖLDERS, G., Psychologie des Geldes, 1966, S.58.

disches und internationales Strafrecht in Freiburg mit Forschungsmitteln der Max-Planck-Gesellschaft durchgeführt worden ist. Sie wäre ohne die freiwillige Mitarbeit von vielen hundert anonym befragten Personen nicht möglich gewesen, die viel Zeit und Mühe auf die Beantwortung umfangreicher Fragen verwendeten. Auch die engagierte Hilfe vieler Bediensteten in Strafanstalten der ehemaligen Bundesrepublik hat zum Erfolg der Arbeit beigetragen. Ihnen möchte ich an dieser Stelle nochmals für die Unterstützung und Hilfe bei der Datenerhebung danken.

Mein besonderer Dank gilt Herrn Professor Spada, der in vielen Gesprächen mit Anregungen und hilfreicher Kritik zum Gelingen der Arbeit beigetragen hat.

Mein Dank gilt auch Herrn Professor Kaiser, der die Arbeit im Rahmen des Projekts 'Gewinnabschöpfung' am Max-Planck-Institut in Freiburg unterstützte. Zum Gelingen der Arbeit haben zudem die vielen anregenden Diskussionen beigetragen, mit Dr. Axel Dessecker, Herrn Professor Kury und mit den Kollegen und Kolleginnen der Kriminologischen Forschungsgruppe. Herrn Jörg Beyerlein gilt mein Dank für die geduldige Durchsicht des Manuskripts und die Sorgfalt bei der Fehlersuche. Mein Dank gilt auch Herrn Michael Knecht für die unkomplizierte und rasche Durchführung der Veröffentlichung der Arbeit in der Reihe der Kriminologischen Forschungsberichte.

Freiburg i. Br., im November 1992

Jürgen Rüdiger Smettan

---

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>KAPITEL 1: EINLEITUNG</b>	<b>1</b>
<b>KAPITEL 2: DREI PERSPEKTIVEN</b>	<b>6</b>
2.1 Die psychologische Perspektive	7
2.1.1 Zum Umgang mit Geld: Geldtypen	7
2.1.2 Zum Streben nach Geld: Motive	10
2.1.3 Untersuchungen: Psychologie und Geld	15
2.2 Die kriminologische Perspektive	19
2.2.1 Die Tat	20
2.2.2 Die Täter	22
2.2.3 Die Opfer	29
2.2.4 Die Verfolger	29
2.3 Die ökonomische Perspektive	30
2.3.1 Ökonomie und Kriminalität	32
2.3.2 Ökonomische Modelle des Täterverhaltens	35
2.3.3 Rationalität	37
2.4 Zusammenführung der drei Perspektiven	39
<b>KAPITEL 3: ENTSCHEIDUNGSTHEORIE</b>	<b>41</b>
3.1 Entscheidungen	41
3.2 Das normative Entscheidungsmodell	48
3.2.1 Grundelemente des formalen Entscheidungsmodells	50
3.2.2 Orientierung am Erwartungswert, St.Petersburger Spiel	52
3.2.3 Begriffe der Entscheidungstheorie	54
3.2.4 Spezielle Handlungsfelder	57
3.2.5 Informationen, Strategien und Lösungen	60

---

3.3	Klassifikation von Entscheidungssituationen	61
3.4	Modelle der deskriptiven Entscheidungstheorie	66
	3.4.1 Der Entscheidungsprozeß	68
	3.4.2 Einflüsse auf den Entscheidungsprozeß	70
3.5	Spezielle Modelle der deskriptiven Entscheidungstheorie	70
<b>KAPITEL 4: KRIMINELLE ENTSCHEIDUNGEN</b>		<b>73</b>
4.1	Merkmale krimineller Entscheidungen	73
4.2	Die Struktur krimineller Entscheidungen	76
4.3	Elemente krimineller Entscheidungen	80
	4.3.1 Kriminalität und Gewinn	80
	4.3.2 Kriminalität und Kosten	84
	4.3.2.1 Strafe und Kriminalität	86
	4.3.2.2 Strafbewertung	87
	4.3.3 Kriminalität und moralische Kosten	89
	4.3.4 Kriminalität und Risiko	90
	4.3.4.1 Risikoarten	91
	4.3.4.2 Risikowahrnehmung	93
	4.3.5 Kriminalität und legale Alternativen	95
4.4	Zusammenspiel der Elemente	96
<b>KAPITEL 5: ZWEI-STUFEN-MODELL</b>		<b>103</b>
5.1	Die Entscheidungssituation	105
5.2	Zwei-Stufen-Modell (erste Stufe)	108
5.3	Ein Regressionsmodell	111
5.4	Zwei-Stufen-Modell (zweite Stufe)	114
5.5	Zusammenfassung: Zwei-Stufen-Modell	115

---

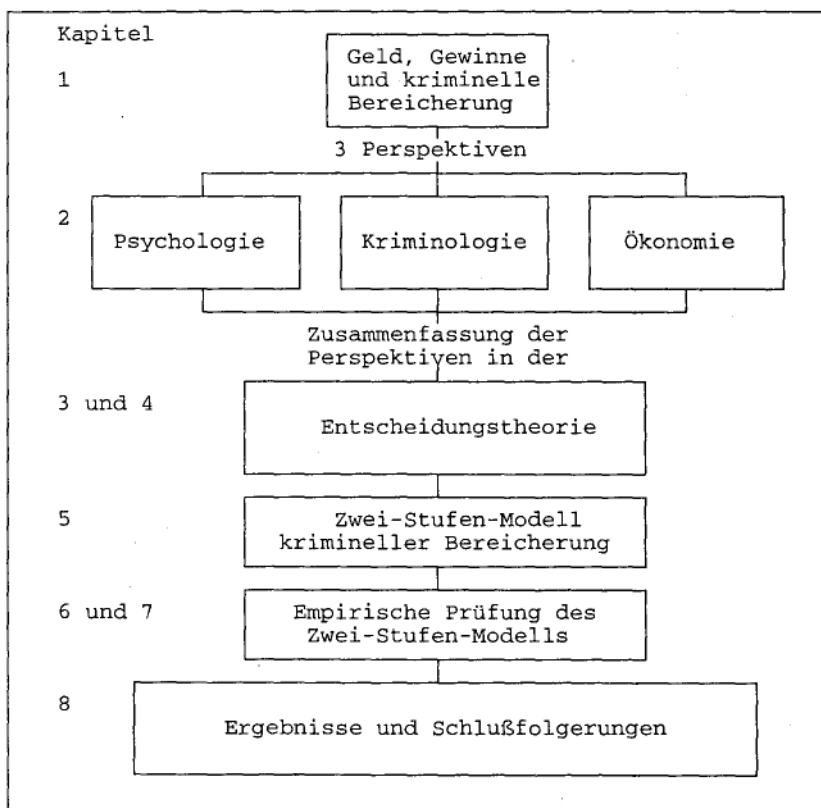
<b>KAPITEL 6: EMPIRISCHE PRÜFUNG - TEIL I</b>	<b>117</b>
6.1 Die Methode: Hypothetische Situationen	117
6.2 Die Untersuchungspopulation	120
6.3 Der Untersuchungsplan	121
6.3.1 Datenfeld 1: Skalen und Persönlichkeitsmerkmale	122
6.3.2 Datenfeld 2: Hypothetische Entscheidungen	126
6.3.3 Datenfeld 3: Demographische Daten	132
6.4 Mögliche Fehlereinflüsse	132
6.5 Beurteilung der Methode	133
<b>KAPITEL 7: EMPIRISCHE PRÜFUNG - TEIL II</b>	<b>135</b>
7.1 Ziehung der Stichprobe	135
7.2 Erhebung der Daten	139
7.3 Beschreibung der Stichprobe	140
7.4 Datenbasis und weitere Verrechnung	148
<b>KAPITEL 8: ERGEBNISSE DER UNTERSUCHUNG</b>	<b>149</b>
8.1 Ergebnisse der Skalenprüfungen	149
8.1.1 Skalen, Geld- und Strafwertmessungen	150
8.1.2 Hypothetische Situationen: Sieben Skalen	156
8.2 Die Situationsanordnung und kriminelle Bereitschaft	161
8.2.1 Theoretische und empirische Situationsanordnungen	161
8.2.2 Kriminalität und die theoretische Situationsanordnung	166
8.2.3 Kriminalität und die empirische Situationsanordnung	168

8.3	Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung (Erste Modellstufe)	169
	8.3.1 SEU-Gesamtwerte und die kriminelle Bereitschaft	172
	8.3.1.1 Interindividuelle Variationen (Konstante Situationen)	173
	8.3.1.2 Intraindividuelle Variationen (Konstante Personen)	174
	8.3.2 Das Regressionsmodell und kriminelle Bereitschaft	176
	8.3.2.1 Intraindividuelle Variationen (konstante Personen)	176
	8.3.2.2 Interindividuelle Variationen (konstante Situationen)	179
8.4	Variation und Gewichtung der Elemente (Zweite Modellstufe)	184
	8.4.1 Variationen von Gewinn, Risiko, Moral und Kosten	184
	8.4.1.1 Bewertung krimineller Gewinne und Nutzen von Geld	185
	8.4.1.2 Bewertungen der Kosten von Strafe	190
	8.4.1.3 Subjektive Wahrscheinlichkeiten / Risikobewertungen	192
	8.4.1.4 Moralische Kosten / Deliktbewertungen	196
	8.4.2 Zur Gewichtung der Modellelemente	199
	8.4.3 Gesamtbild aus der ersten und zweiten Stufe	202
8.5	Diskussion der Validität	203
	8.5.1 Zur internen Validität der Daten	205
	8.5.2 Zur externen Validität der Ergebnisse	208
8.6	Schlußfolgerungen	209
8.7	Ausblick auf weitere Untersuchungen	211
	Zusammenfassung	214
<b>ANHANG</b>		<b>224</b>
9.1	Tabellen	224
9.2	Das Erhebungsinstrument	241
9.3	Begleitmaterial	285
9.4	Variablen und Wertetiketten	287
9.5	Literaturverzeichnis	291

## KAPITEL 1: EINLEITUNG

Welchen Einfluß haben kriminelle Gewinne auf Straftaten? Steigt die Kriminalität mit steigenden Geldbeträgen? Senkt die Abschöpfung krimineller Gewinne die Kriminalität? Wie fließen Gewinne in den Entscheidungsprozeß von Straftätern und Nichttätern ein? Dies sind einige der Fragen, die im Zentrum der Untersuchung krimineller Bereicherung stehen. Tafel 1.a gibt einen Gesamtüberblick.

Tafel 1.a: Struktur der vorliegenden Arbeit





In **Kapitel 1** werden die Ausgangspunkte beschrieben. Fragen zur Gewinnabschöpfung bei Betäubungsmitteldelikten führten dazu, die Bedeutung krimineller Gewinne in der Planung und Kalkulation von Straftätern vor einer Straftat genauer zu untersuchen.

**Kapitel 2** zeigt drei verschiedene Perspektiven krimineller Bereicherung auf. Die psychologische, die kriminologische und die ökonomische Sichtweise werden einander gegenübergestellt. Aus psychologischer Sicht stellt sich vor allem die Frage nach den Motiven krimineller Bereicherung. Es geht um die Quellen der Wünsche nach Geld und Reichtum. Aus dieser Perspektive stellt sich auch die Frage, wie die Wünsche in Handeln umgesetzt werden. Aus kriminologischer Perspektive steht die Unterscheidung von Tätern und Nichttätern im Vordergrund. Ökonomen behandeln Straftaten wie das wirtschaftliche Verhalten in anderen Zusammenhängen: als ökonomische Wahlhandlungen. Aus dieser Perspektive sind Gewinne aus Straftaten nicht von Gewinnen aus legalen Geschäften zu unterscheiden. Es stellt sich daher die Frage, ob kriminelle Gewinne in gleicher Weise kalkuliert werden.<sup>1</sup>

Es liegt nahe, die verschiedenen Sichtweisen zur Erklärung krimineller Bereicherung zusammenzufassen. Eine geeignete Grundlage für diese Zusammenfassung bietet die Entscheidungstheorie. Aus diesem Grund ist in **Kapitel 3** die Entscheidungstheorie in ihren Grundzügen dargestellt. Auf normative und deskriptive Modelle wird eingegangen.

In **Kapitel 4** wird die Rolle der Entscheidungstheorie in der Kriminologie untersucht. Einzelne Elemente entscheidungstheoretischer Modelle werden getrennt behandelt. Im Vordergrund stehen die Gewinne aus Straftaten, Risiken der Bestrafung, Kosten von Strafe und moralische Kosten.

**Kapitel 5** beschreibt ein Modell, das die wesentlichen Teile des dritten und vierten Kapitels zusammenfaßt. Dieses Modell, das Entscheidungen zu krimineller Bereicherung beschreiben und erklären soll, umfaßt zwei Stufen (Zwei-Stufen-Modell). Auf der ersten Stufe werden kriminelle Gewinne, Risiken, Kosten von Strafe und moralische Kosten verknüpft. Die Verknüpfung der Elemente erfolgt auf zweierlei Art. Zum einen wird ein bekanntes Modell, das SEU-Modell (Subjective Expected Utility) herangezogen und um ein neues Element, um 'moralische Kosten', erweitert. Da dieses Modell einer empirischen Prüfung aber nur unter bestimmten Bedingungen zugänglich ist, wird außerdem ein Regressionsmodell formuliert,

---

1 Vgl. MCKENZIE, R. und TULLOCK, G., 1984.

das die gleichen Elemente wie das SEU-Modell enthält, diese Elemente aber in einer Weise verknüpft, die geringere Anforderungen an die Daten stellt. Die Parameter des Modells werden den Daten angepaßt. Die zweite Stufe dient dazu, Variationen der Elemente der ersten Stufe aufzuklären. Variationen der Elemente kommen durch subjektive Bewertungen zustande. Die Bewertungen schwanken von Person zu Person und sollen durch Variationen von Persönlichkeitsmerkmalen erklärt werden.

**Kapitel 6** und **Kapitel 7** sind der empirischen Prüfung gewidmet. Fragebogendaten von inhaftierten Wirtschaftsstraftätern und straffreien Personen zweier Vergleichsgruppen werden analysiert. Kapitel 6 beschreibt die Untersuchungsmethode. Hypothetische Entscheidungssituationen, die einer systematischen Variation folgen, bilden den zentralen Teil des Erhebungsinstruments. Kapitel 7 geht auf die Stichprobe und auf die Durchführung der Untersuchung ein.

**Kapitel 8** enthält die Ergebnisse der Befragung. Das Kapitel bildet den Schwerpunkt der Arbeit und ist nach fünf Themenbereichen gegliedert. Der erste Bereich enthält einige grundlegende Skalenanalysen zur Überprüfung der Qualität der erhobenen Daten. Der zweite Bereich untersucht kriminelles Verhalten in Abhängigkeit von äußeren Umständen. Im dritten Bereich wird das Zusammenspiel der Elemente des SEU-Modells untersucht. Kriminelle Bereicherung wird über die Bewertung von Gewinnen, Risiken, Kosten und über moralische Kosten erklärt. Dies geschieht zum einen über das SEU-Modell und zum anderen über das Regressionsmodell. Beide Varianten werden zur Untersuchung interindividueller Unterschiede verwendet (konstante Situationen) und zur Untersuchung intraindividuelle Unterschiede (konstante Personen). Im vierten Bereich wird die Variation der subjektiven Bewertungen untersucht. Die Variationen und Gewichtungen von Modellelementen werden mit Persönlichkeitsmerkmalen in Verbindung gebracht. Auf Unterschiede zwischen Straftätern und Nichttätern wird eingegangen. Im fünften Bereich wird geprüft, ob die Daten, die als Indikatoren für kriminelles Verhalten erhoben worden sind, auch kriminelles Verhalten messen.

Die Ergebnisse in Kapitel 8 zeigen, daß das Zwei-Stufen-Modell hohe Anteile krimineller Bereicherung erklären kann. Werden die äußeren Umstände im Umfeld potentieller Straftäter konstant gehalten und betrachtet man die Reaktionen verschiedener Personen, so kann das Modell etwa 76% der Varianz krimineller Bereicherung erklären. Werden alle Personen zu einer typischen Person zusammengefaßt und betrachtet man, wie diese ty-

pische Person unter verschiedenen äußeren Umständen reagiert, so kann das Modell 88% der Bereitschaft zu krimineller Bereicherung erklären. Gruppenspezifische Besonderheiten im Entscheidungsverhalten von Wirtschaftsstraftätern und Vergleichspersonen werden sichtbar.

Den Anstoß, kriminelle Bereicherung und deren Bedingungen zu untersuchen, gab ein Forschungsauftrag des Bundeskriminalamtes Wiesbaden. Das Bundeskriminalamt wandte sich 1988 an das Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht in Freiburg. Es sollten Fragen zur Abschöpfung von Verbrechensgewinnen bei Betäubungsmitteldelikten aus rechtsvergleichender und kriminologischer Sicht untersucht werden. Im Zentrum des Interesses stand die Frage, wie die rechtliche Lage verändert werden könne, um den Zugriff auf illegale Gewinne aus dem Drogenhandel zu erleichtern. Eine rechtsvergleichende Studie mit Analysen der Rechtslage von dreizehn Ländern und eine Expertenbefragung in zwei Ländern der Bundesrepublik Deutschland gaben Auskunft über aktuelle Probleme bei der Anwendung gewinnabschöpfender Sanktionen in der Strafrechtspraxis. Zollfahnder, Kriminalbeamte, Steuerfahnder, Richter und Staatsanwälte wurden zur Handhabung gewinnabschöpfender Sanktionen und zu auftauchenden Problemen bei der Anwendung geltenden Rechts befragt.<sup>2</sup>

Dem Forschungsauftrag des Bundeskriminalamtes war eine längere Diskussion über die Bedeutung von Verbrechensgewinnen und über die Notwendigkeit verstärkter Gewinnabschöpfung vorausgegangen. Unter dem Thema "Macht sich Kriminalität bezahlt?" diskutierten 1986 auf einer Tagung des Bundeskriminalamtes Experten über die Rolle krimineller Gewinne bei der Entstehung von Straftaten und über die Notwendigkeit, kriminelle Gewinne leichter einzuziehen und abschöpfen zu können.<sup>3</sup> In die 'Dritte Dimension' der Verbrechensbekämpfung (Gewinnabschöpfung) wurde viel Hoffnung gesetzt.<sup>4</sup> Vor allem die Bekämpfung zunehmender

2 Vgl. MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R. (Hrsg.), 1989.

3 Vgl. BUNDESKRIMINALAMT, 1987. Im Zentrum der Diskussion standen vor allem Drogengeschäfte, bei denen trotz steigender Beschlagnahmeziffern und steigender Verhaftungszahlen ein hoher Anteil unerkannt und unverfolgt bleibt. Zu Entwicklungen der Größenordnungen im Drogenhandel: Landeskriminalamt Baden-Württemberg (Hrsg.), 1990; zur Höhe des Einkommens organisierter Banden auch: FISHMAN, S., RODENRYS, K. und SCHINK, G., 1986; FISSE, B., 1989; KERNER, H.J., 1987, S.22; zum Umfang in anderen Bereichen, z.B. Wirtschaftskriminalität: LIEBL, K.H., 1984; LEVI, M., 1981.

4 Die Relationen von kriminellem Volumen zu abgeschöpften Vermögensanteilen sind allerdings z.Zt. nicht sehr ermutigend. Vgl. zum Abschöpfungsvolumen: DESSECKER, A., 1992; DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R., 1990.

Drogenkriminalität mit gewinnabschöpfenden Maßnahmen bekam in der Diskussion viel Raum. Das präventive Potential gewinnabschöpfender Sanktionen wurde hoch eingestuft.<sup>5</sup> An diese Diskussion schlossen sich Aktivitäten der Kriminologischen Forschungsgruppe des Max-Planck-Instituts an. Einige Fragen sind neu aufgegriffen und weiterentwickelt worden. So tauchte die Frage auf, wie sich die praktische Handhabung gewinnabschöpfender Sanktionen bei einschlägigen Fällen gestaltet. Über die Sanktionspraxis hinaus stellte sich auch die Frage nach der Art und Struktur der Fälle, bei denen gewinnabschöpfenden Sanktionen besondere Bedeutung zukommt. Diesen Fragen wurde eine Analyse einschlägiger Strafakten in zwei Ländern der Bundesrepublik Deutschland gewidmet.<sup>6</sup> Neben kriminellen Gewinnen als Gegenstand gewinnabschöpfender Sanktionen rückte auch die Bedeutung von Gewinnen in der Planung und Kalkulation von Straftätern ins Blickfeld. Es stellte sich die Frage, wie kriminelle Gewinne in die Kalkulation und Planung von Straftätern eingehen und ob diese Kalkulationen durch gewinnabschöpfende Maßnahmen beeinflusst werden können.

Die Klärung dieser Fragen setzt voraus, daß der Entscheidungsprozeß vor einer Straftat und die Rolle krimineller Gewinne innerhalb des Prozesses beschreibbar sind. Diese Fragen gehen über die anfänglich im Zusammenhang mit Gewinnabschöpfung betrachtete Drogenproblematik hinaus und betreffen auch Wirtschaftsstraftaten, organisierte Kriminalität, Waffenhandel und viele andere Bereiche, in denen kriminelle Gewinne als Hauptmotiv von Straftaten vermutet werden können.

---

5 Vgl. BUNDESKRIMINALAMT, 1987, Eröffnungsansprache von ZIMMERMANN, F., S.11-16; kritisch hierzu: HERZOG, F., 1987; zur Gewinnabschöpfung auch KAISER, G., 1989a; spezielle Aspekte der Gewinnabschöpfung, z.B. im Umweltstrafrecht: FRANZHEIM, H., 1986; POERTING, P., SEITZ, N. und STÖRZER, H.U., 1987.

6 Vgl. DESSECKER, A., 1992.

## KAPITEL 2: DREI PERSPEKTIVEN

Die Frage, wie das Streben nach Geld und Bereicherung mit kriminellem Verhalten zusammenhängt, läßt sich nur beantworten, wenn verschiedene Erklärungen und Sichtweisen miteinander verknüpft werden. Es gilt zunächst, Quellen des Strebens nach Bereicherung zu beschreiben und Denk- und Handlungsmuster aufzudecken, die das Verhalten beeinflussen, welches auf Bereicherung ausgerichtet ist. Es gilt außerdem herauszufinden, in welchen Merkmalen sich Täter und Nichttäter unterscheiden, wenn es um kriminelle Bereicherung geht. Schließlich müssen die äußeren Umstände, z.B. die Höhe der kriminellen Gewinne, die Risiken und Kosten der Situationen, in denen sich Personen befinden, einbezogen werden. Will man zu Aussagen über kriminelle Bereicherung kommen, müssen Personen, ihre Motive, Unterschiede zwischen Tätern und Nichttätern, Gewinne, Risiken, Strafen usw. gleichzeitig betrachtet werden.<sup>7</sup> In Kapitel 2 werden drei Perspektiven beschrieben, die die wesentlichen Bedingungen krimineller Bereicherung zu benennen ermöglichen: die psychologische, die kriminologische und die ökonomische Perspektive.

Aus psychologischer Perspektive rücken die Quellen des Strebens nach Bereicherung in den Vordergrund. Die Kriminologie sucht nach Merkmalen, die es erlauben, Täter und Nichttäter zu unterscheiden. Die Ökonomie erklärt kriminelles Verhalten wie andere wirtschaftliche Handlungen auch, durch Veränderungen von Kosten- und Nutzenstrukturen der Situationen.<sup>8</sup>

Die drei Perspektiven lassen sich nur schwer trennen. Sie überlagern sich stark und einzelne Erklärungsbeiträge müssen verknüpft werden. Verschiedene Möglichkeiten zur Verknüpfung dieser unterschiedlichen Einflüsse stellt die Entscheidungstheorie bereit. Sie wird darum im folgenden auch breiten Raum einnehmen.

---

7 Eine Gliederung verschiedener Beobachtungsperspektiven nimmt z.B. HECKHAUSEN, H. (1980, S.4f) vor. Als Hauptgesichtspunkte zur Analyse von Verhalten werden Personenfaktoren (Frage nach interindividuellen Unterschieden) und Situationsfaktoren (Frage nach intraindividuellen Unterschieden) genannt, die in Wechselwirkung treten können.

8 Vgl. BECKER, G.S., 1982, S.48.

## 2.1 Die psychologische Perspektive

Geld ist ein nicht wegzudenkender Bestandteil zivilisierter Gesellschaften und der alltägliche Umgang mit Geld eine Selbstverständlichkeit. Geld und Geldtheorie sind vor allem Themen der Ökonomie.<sup>9</sup> Die Psychologie hingegen schenkt dem Thema Geld und dem individuellen Streben nach Geld nur wenig Beachtung.

### 2.1.1 Zum Umgang mit Geld: Geldtypen

Ein belletristischer Beitrag zum Umgang mit Geld liegt von WISEMAN (1975) vor. WISEMAN beschreibt eine mit persönlichen Erfahrungen begründete Liste von 'Geldtypen'.<sup>10</sup> Die Fragen, die dazu führen, solch eine Liste zu erstellen, lauten z.B., ob sich Personen und Personengruppen (Typen) in ihrem Umgang mit Geld unterscheiden lassen. Wie sieht das Streben nach Geld bei verschiedenen Personen und Personengruppen aus? Woher kommt es? Wie äußert es sich? WISEMANs Liste liegen keine systematischen Datenerhebungen zugrunde, sie ist dennoch interessant, weil auch Betrüger und Kriminelle abgegrenzt werden und weil der Autor hierfür Unterscheidungsmerkmale nennt. WISEMAN nennt acht 'Geldtypen'.<sup>11</sup>

a) Den 'Romantiker' beschreibt er als denjenigen, der das Geld idealisiert und überschätzt, als denjenigen, der 'die Schönheit und die Freuden des Goldes mit denen des geliebten Mädchens vergleicht'.<sup>12</sup> Geld und Gewinne lassen den Romantiker in Entzücken geraten. Der Romantiker glaubt an das Eldorado des Geldes. Er ist der tatendurstige Pionier, der alles Erdenkliche tut, um Reichtum als Zeichen für seinen Erfolg und die positive Gunst des Schicksals zu bekommen. Dabei formuliert der Romantiker aber moralische Ansprüche und ist offensichtlich von irgendeiner Aufgabe beseelt.

b) Diesem Typ stellt WISEMAN den 'seriösen Geschäftsmann' gegenüber, der nüchtern und trocken nur den Geschäftsaspekt von Geld als Ver-

---

9 Vgl. SCHMÖLDERS, G., 1966; zu einigen soziologischen Aspekten von Geld: HEINEMANN, K., 1987; SIMMEL, G., 1989 (1900).

10 In belletristischer Form finden sich weitere Schriften zum Thema Geld, z.B. GOLDBERG, H. und LEWIS, R.T., 1978.

11 Vgl. WISEMAN, T., 1975, S.81f.

12 WISEMAN, T., 1975, S.84.

rechnungseinheit sieht. 'Züricher Zwerge', Versicherungskaufleute, Vermögensverwalter usw. zählt er zu dieser Gruppe. Personen dieses Typs streben nicht in erster Linie für sich selbst nach Geld, sondern für 'ihre Firma', für die sie alles tun, um sie zu bereichern und zu stärken.<sup>13</sup> Die Firma ist für sie dann so etwas wie eine Heimat.

c) Der 'Sammler' in WISEMANs Liste ist ein 'Erbsenzähler', der genüßlich die Zahlen auf dem Konto betrachtet und Freude am Zählen hat. Es ist diesem Typ eher peinlich, über Geld zu reden. Diese "... Zahlenmenschen zeigen die charakteristische Neigung, auf ihrem Reichtum zu sitzen und ihm beim Wachstum zuzusehen." Sie scheinen "... die meiste Zeit geradezu zwanghaft knauserig zu sein und dann plötzlich Anfällen extremer Großzügigkeit nachzugeben."<sup>14</sup> Drei wesentliche Merkmale kennzeichnen diesen Typ: übertriebene Ordnungsliebe, Sparsamkeit und Eigensinn. In der Überbetonung der Sammlerleidenschaft unterscheiden sich diese Sammler aber nicht von den Sammlern anderer lebloser Objekte.

d) Den 'Konjunkturritter' beschreibt WISEMAN als einen, der in ewiger Hetze dem großen Geld nachjagt, um abzukassieren und der Hetzjagd wieder zu entkommen. Er springt aber nie wirklich ab. Er ist der nimmermüde Geschäftsmann, der auch manchmal zu illegalen Methoden greift, um sich Vorteile zu verschaffen, und der in der Geschäftswelt eine immer höhere Position einzunehmen sucht. Er will vorankommen, und dazu überschreitet er auch gelegentlich rechtliche Grenzen.

e) Demgegenüber ist der 'Betrüger' eher der kleine Dieb, der im Rahmen seiner Position die kleinen alltäglichen Betrügereien begeht, die von der Gesellschaft toleriert werden, weil sie in der Grauzone der nicht überprüfbaren Geschäftsbeziehungen stattfinden. Der Betrüger in diesem Sinne bleibt der ehrbare Bürger, der den Vorteil nebenbei sucht und sich mal hier mal da durch Täuschungsmanöver bereichert. Er bewegt sich dabei im Rahmen der in der Geschäftswelt allgemein üblichen Gaunereien, ohne die Grenzen zu sprengen. Die harmlosere Variante des 'Täters im weißen Kragen' kann hier zugerechnet werden. Der Betrüger muß sein Verhalten vor sich selbst rechtfertigen können.

f) Der 'Kriminelle' weist demgegenüber einige besondere Merkmale auf. Während WISEMAN den bislang genannten Geldtypen in ihrem Umgang mit Geld moralische Regulationsmechanismen zuspricht, die mehr oder weniger stark arbeiten, aber bei aller Schwäche noch verhaltensregulierend

13 WISEMAN, T., 1975, S.96.

14 WISEMAN, T., 1975, S.112.

wirken, beschreibt er den kriminellen Geldtyp als denjenigen, der kein aktivierbares Gewissen mehr hat. "Es gibt aber offenbar einen Typ, ... für den ein Gefühl der Schuld einfach nicht existiert."<sup>15</sup> Mitglieder der Mafia können hier am ehesten zugerechnet werden, die professionelles Töten als normales Geschäftsgebaren praktizieren.<sup>16</sup> Auch die zu dieser Gruppe von Kriminellen gehörenden Personen wollen aber mit Geld etwas erreichen. Der Kriminelle "... behält einen unbeirrbaren Glauben an das bürgerliche Symbol für Potenz, Erfolg, Liebe, Wertschätzung, Macht: Geld. Und wenn er das Symbol stiehlt, glaubt er, nun sei er potent, erfolgreich, liebenswert, würdig, mächtig geworden."<sup>17</sup> Diese Beschreibung WISEMANs ähnelt der Beschreibung des Wirtschaftskriminellen nach MERGEN (1970), der ebenfalls den völligen Mangel an regulativen Gewissensinstanzen und eine am Geld und an äußerlichen Symbolen des Reichtums orientierte Persönlichkeit als den Verbrechertyp beschreibt, der aufgrund funktionaler Intelligenz großen gesellschaftlichen Schaden anrichtet. Er ignoriert wichtige Regulationsmechanismen im Zusammenleben völlig und sucht doch nach Ansehen und Bestätigung in eben jener Gesellschaft, die er in hohem Maße schädigt.

g) Ganz anders: der 'Spieler und Verlierer', der aus einem Nervenkitzel heraus das Glück auf die Probe stellt, der im Spiel seine ganze Existenz riskiert und für den der gewünschte und gefürchtete Nervenkitzel um so größer ist, je mehr er einsetzt. Der irrealen und gegen jede Wahrscheinlichkeit hartnäckig aufrechterhaltene Glaube an den Gewinn bringt ihn immer wieder dazu, mit seinem Handeln den Niedergang zu provozieren. So muß die Motivation des Spielers nicht in der Bereicherung, sondern im Verlieren, im verhassten Niedergang, gesucht werden.<sup>18</sup>

h) Quasi als Restkategorie spricht WISEMAN vom 'Nichtspieler', der sich dadurch auszeichnet, daß er das 'Geldspiel' nicht mitspielt. Die 'Jagd nach privatem Reichtum' spielt bei diesen Personen eine geringe Rolle. Ursache dieser Ablehnung des Strebens nach privatem Reichtum sieht WISEMAN vor allem in der Verbundenheit mit anderen Werten, Überzeugungen oder Glaubensinhalten, die eine gegenüber dem materiellen Besitz dominierende Stellung im Leben dieser Personen eingenommen haben.<sup>19</sup> Er zählt aber auch 'Dropouts' der Gesellschaft zu dieser Restkategorie, die sich ohne

15 WISEMAN, T., 1975, S.162.

16 Vgl. zur Beschreibung der Mitglieder auf unterschiedlichen Hierarchieebenen der Mafia z.B. LINDLAU, D., 1987.

17 WISEMAN, T., 1975, S.165.

18 Vgl. WISEMAN, T., 1975, S.174f.



Geld über die Runden retten wollen, ohne allerdings wirkliche Unabhängigkeit vom Geldsystem der sie umgebenden Gesellschaft zu erreichen.

WISEMANs Typenklassifikation baut nicht auf empirische Untersuchungen auf, weswegen sie auch etwas beliebig bleibt. Dennoch vermittelt sie ein eindrückliches Bild von der Vielfalt der Möglichkeiten, Personen in ihrem Umgang mit Geld voneinander zu unterscheiden. Die Liste regt an, solche oder ähnliche Klassifikationen genauer zu untersuchen.

## 2.1.2 Zum Streben nach Geld: Motive

Wünsche nach Bereicherung kommen häufig in Träumen oder Märchen zum Ausdruck. Märchen, in denen eine Fee drei Wünsche gestattet, stehen meist in irgend einer Weise mit Bereicherung in Zusammenhang. Das Märchen vom Sterntaler, der Goldesel, der Geld spuckt, und die Goldmarie, die mit Talern überhäuft wird, sind nur einige von vielen Geschichten, in denen sich der Wunsch vom Reichwerden in fantastischen Geschichten erfüllt.

Einige der Themen, die in vielen Varianten in Träumen und Märchen vom Geld immer wieder auftauchen, sind z.B.: 'Sicherheit bekommen', 'sich zur Ruhe setzen', 'endlos vom vielen Geld zehren', 'glorreiche Unabhängigkeit genießen', 'es allen zeigen', 'triumphieren', 'Rache nehmen', 'Liebe und Genuß kaufen', 'Unwiderstehlichkeit und Glorie erlangen', 'Unsterblichkeit erlangen', 'ein anderer Mensch werden', 'ein angenehmes Leben im Schoße des Überflusses leben' usw. Dies sind die Untertöne, die das Reichwerden in Träumen und Märchen begleiten.<sup>20</sup>

Die vielen Themen lassen sich auf einige wenige reduzieren, die z.B. in psychoanalytischen Begriffen nach FENICHEL (1938) zusammengefaßt werden können.<sup>21</sup> Nach FENICHEL hat das Streben nach Bereicherung vier Zwecke oder Ziele. Drei der Gründe sind in den Personen zu suchen, ein Grund in gesellschaftlichen Verhältnissen.<sup>22</sup>

19 WISEMAN, T., 1975, S.191.

20 Auch diese Themen finden sich bei WISEMAN, T., 1975, S.16f.

21 FENICHEL (1938), fragt danach, ob es so etwas wie einen Bereicherungstrieb gibt. Einen weiteren Trieb zu postulieren führt allerdings zu der Gefahr, zirkulär zu erklären. Man kann sagen, Bereicherung wird begangen, weil ein Bereicherungstrieb befriedigt wird - und ein Bereicherungstrieb existiert, weil Verhalten zur Bereicherung auf dessen Existenz hindeutet. Vgl. hierzu HECKHAUSEN, H., 1980, S.26f. Man kann FENICHELs Zusammenfassung auch als eine Liste von Zwecken oder Zielen interpretieren. Vgl. zur Diskussion 'Trieb vs. Motiv' v.a HECKHAUSEN, H., 1980, S.608.

22 Vgl. FENICHEL, O., 1938, wiederabgedruckt 1985.

a) Bedürfnisbefriedigung: "Je mehr Geld einer besitzt, desto besser kann er seine Bedürfnisse befriedigen. Das ist das rationale Motiv im Bereicherungstrieb (es wird irrational, wenn jemand sich Illusionen über die wirklichen Möglichkeiten, reich zu werden, macht)"<sup>23</sup> FENICHEL formuliert diesen Zusammenhang zwischen Besitz und Bedürfnisbefriedigung zwar mit den Worten 'je mehr - desto besser', d.h. je mehr Geld einer hat, desto mehr Befriedigung ist möglich. Dieses 'je mehr - desto besser' hört jedoch bei einer gewissen Obergrenze auf. Die Obergrenze wird von gegebenen Bedürfnissen bestimmt. Diese Art des rationalen Strebens nach Geld endet mit der Befriedigung existierender Bedürfnisse.<sup>24</sup>

b) Macht/narzißtische Zufuhr: "Wer Geld hat, kann damit nicht nur seine eigenen Bedürfnisse, sondern auch die anderer Menschen befriedigen. Wer wenig Geld hat, ist von dem, der mehr hat, abhängig. In unserer Gesellschaft hat der Besitzer von Geld Macht und Prestige (...). Der Trieb, reich zu werden, erscheint als Spezifikation des 'Willens zur Macht' ..." <sup>25</sup> Den Wunsch, Macht zu erlangen, vergleicht FENICHEL mit den narzißtischen Bedürfnissen des Kleinkindes: "Soweit der Bereicherungstrieb als eine Technik des Ichs, die Selbstachtung zu steigern oder einer Minderung der Selbstachtung zuvorzukommen, verstanden werden darf, kann er als ein Derivat jener primitiven Form der Regulation der Selbstachtung verstanden werden, durch die das Individuum eine 'narzißtische Zufuhr' von seiner Umgebung in gleicher Weise erhält wie das Kind seine Nahrung. Geld ist eine solche Zufuhr. (...) Der Phantasie des Reichwerdens jagen die Menschen nach, weil der Reichtum eine enorme Steigerung des Selbstgefühls verspricht."<sup>26</sup> In diesem Sinne bedarf es materieller Reichtümer, um den Mangel an narzißtischer Zufuhr auszugleichen. Geld bekommt so die Funktion, die Illusion von kindlicher Allmacht aufrecht zu erhalten. Geld steht in dieser Hinsicht für all das, was narzißtische Zufuhr geben könnte (Geld = narzißtische Allmacht).

c) Besitzanhäufung/Sammeltrieb: "Der Wunsch, reich zu werden, erscheint als Spezialfall eines Strebens nach Besitz. (...) Im Unbewußten entspricht der Besitz dem Körperinhalt, der einem genommen werden könnte. In dieser Hinsicht kommt dem Geld - wie allem Besitz - die Bedeutung von Körperteilen zu, die man verlieren kann oder die man, nachdem ihr Verlust

23 FENICHEL, O., 1985, S.101, 102.

24 FENICHEL, O., 1985, S.103f.

25 FENICHEL, O., 1985, S.102.

26 FENICHEL, O., 1985, S.107.

imaginiert wurde, wieder zu erlangen hofft - besonders aber die Bedeutung von Faeces, die man aufspeichern möchte."<sup>27</sup> In diesem Sinne ist Geld kein Allmacht vermittelndes Instrument, sondern ein Körperteil bzw. ein Teil der Vorstellung vom eigenen Körper. "Besitztümer sind ein ausgedehnter Teil des Ichs."<sup>28</sup>

d) Marktmechanismus: Neben den drei genannten Motiven geht FENICHEL auf ein viertes, nicht psychologisch oder psychoanalytisch begründetes Motiv ein. Gewinnstreben hat eine Quelle in marktwirtschaftlichen Mechanismen, durch die Unternehmen zur Vermehrung des Vermögens gedrängt werden. Unablässig drängende Konkurrenz zwingt zu immer neuer und verbesserter Produktion. Nachlassendes Gewinnstreben beseitigt früher oder später jedes Unternehmen aus dem Markt.<sup>29</sup> Der Wunsch nach Bereicherung aus wirtschaftlichen Gründen, um als Unternehmer oder als Unternehmen im Markt zu überleben, kann auch im psychoanalytischen Sinne als rational angesehen werden, dient er doch der Selbsterhaltung. Das rationale Streben nach Geld aus Gründen der Existenzhaltung im Markt vermischt sich allerdings in vielfältiger Weise mit narzißtischen und analen Motiven der Unternehmer, mit dem endlosen Sammeln von Besitz und dem Streben nach Allmacht. Das im obigen Sinne rationale Bereicherungsmotiv, das mit der Befriedigung der gegebenen Wünsche endet, gerät im marktwirtschaftlichen System eher in den Hintergrund, weil Unternehmen und Unternehmer, die Bereicherung nach diesem Prinzip anstreben, langfristig wohl aus dem Markt ausscheiden.

e) 'Nervenkitzel beim Spiel': Den vier von FENICHEL genannten Motiven oder auch Zielen oder Zwecken: 'rationale Versorgung', 'Befriedigung narzißtischen Allmachtstrebens', 'Befriedigung eines analen Sammelwunsches' und 'Überleben im Markt' läßt sich noch der 'Nervenkitzel beim Spiel' hinzufügen.<sup>30</sup> Dieser Nervenkitzel ist der Grund, weshalb der Spieler nach Geld strebt. Der Spieler hält am irrationalen Glauben an den sicheren Gewinn fest. Der Spieler glaubt daran, daß er gewinnen muß. Auch manche Börsenspekulation kann als eine Ausdrucksform leidenschaftlichen Spielens gesehen werden.<sup>31</sup>

27 FENICHEL, O., 1985, S.102.

28 FENICHEL, O., 1985, S.109.

29 Vgl. FENICHEL, O., 1985, S.102, 114.

30 Vgl. WISEMAN, T., 1975, S.45f; zum Spieler und zur Spielsucht: AHREND, M., 1987; Kennzeichen des Spielers: GMÜR, M., 1989; MEYER, G., 1986.

31 Zu Psychologie und Börse: BÜNGARD, W. und WIENDIECK, G., 1988.

Mit Sicherheit finden sich Gründe, die diese Liste von Bereicherungsgründen als mangelhaft oder unvollständig erscheinen lassen. Es lassen sich weitere Gründe finden, Bereicherung anzustreben, die nicht auf psychoanalytische Termini zurückgreifen. Auch läßt sich diese Liste kritisieren. Das Problem, 'Motivlisten' aufzustellen, sie zu begründen und abzugrenzen, findet sich auch bei der Suche nach den Motiven anderer Verhaltensweisen. Wenn man nach den Motiven für Handeln fragt, gerät man zwangsläufig in eine schwierige Diskussion.<sup>32</sup>

HECKHAUSEN (1980) nennt einige Grundprobleme, die im Zusammenhang mit der Frage nach den Motiven von Handlung auftreten.<sup>33</sup> "In 'Wirklichkeit' gibt es überhaupt keine Motive."<sup>34</sup> Mit dieser Feststellung leitet HECKHAUSEN (1980) die Bestimmung des Motivbegriffs als hypothetisches Konstrukt ein. Motive sind nicht beobachtbar und können auch nicht als Tatsachen festgeschrieben werden. Es handelt sich nur um gedankliche Stützen.<sup>35</sup> Das hypothetische Konstrukt "vermittelt erklärend zwischen beobachtbaren Gegebenheiten, die wir nacheinander beobachten können, d.h. zwischen den vorauslaufenden Bedingungen der Situation, individuellen Besonderheiten der Person und dem nachfolgenden Handeln."<sup>36</sup>

Will man den Besonderheiten krimineller Bereicherung auf die Spur kommen, so gilt es, die Aufmerksamkeit auf die beobachtbaren Gegebenheiten der Situationen zu lenken, in denen Bereicherung stattfindet, nach individuellen Unterschieden zwischen verschiedenen Personen zu suchen und auf das Handeln nach dem Kontakt zwischen Personen und Situationen zu achten.

Zu den Personen: Es kann vermutet werden, daß Personen, deren Wünsche nach Bereicherung eine besondere Intensität erreichen, auch eher bereit sind, zur Befriedigung dieser Wünsche Normen zu brechen. Personen, die sich in dieser Hinsicht von normtreuen Personen unterscheiden, sind Gegenstand von Abschnitt 2.2.2. Einige der Merkmale, die mit krimineller Bereicherung in Zusammenhang stehen können, werden dort diskutiert.

Zu den Situationen: "Im allgemeinsten Sinne wird unter Situation die gegenwärtige Umgebung eines Lebewesens verstanden, soweit dieses davon momentan beeinflusst wird. Situation setzt also einen Einstrom von Informationen über die gegenwärtige Umgebung voraus. Statt von Situationen

32 Probleme hierzu diskutiert umfassend: HECKHAUSEN, H., 1980, 1989.

33 Vgl. HECKHAUSEN, H., 1980, S.24-25.

34 HECKHAUSEN, H., 1980, S.28.

35 Vgl. HECKHAUSEN, H., 1980, S.28.

36 HECKHAUSEN, H., 1980, S.29.

spricht man in den behavioristischen Theorien von 'Reiz' (Stimulus).<sup>37</sup> Diese 'gegenwärtige Umgebung eines Lebewesens' und die bestimmenden Faktoren für Bereicherungsverhalten können vor allem in den Kosten- und Nutzenstrukturen gesehen werden, wie sie die Entscheidungstheorie behandelt. In Abschnitt 2.3 wird die Frage nach den Situationsfaktoren und deren Behandlung in ökonomischen Modellen aufgegriffen.

Nachfolgendes Handeln: Motiviertes Verhalten ist Verhalten, das zielgerichtet von einem Organismus eingeleitet wird. Ein Organismus wendet Arbeit auf, um ein Ziel zu erreichen.<sup>38</sup> Das beobachtbare Handeln, das hier betrachtet werden soll, ist das Aneignen materiellen Besitzes, d.h. Verhalten, das zur materiellen Bereicherung geeignet sein soll. Aber worauf bezieht sich die Bereicherung? Was sind die Objekte der Bereicherung? Schmuck, Aktien, Ländereien, Kunstgegenstände, Rechte, Produktionsmittel, Wissen, Waffen und vieles mehr kann genannt werden. Universell für alles Denkbare steht Geld.

Bereicherung findet statt, indem materielle Werte angehäuft oder in Besitz genommen werden, wobei offen bleibt, was als 'Wert' befunden wird. Wertvoll kann all das sein, dem der Mensch Wert beimißt. "Bestimmend für den Wert der Güter ist a) der Nutzen, den sie durch die Bedarfsdeckung gewähren, b) der Grad der Knappheit im Verhältnis zum Bedarf."<sup>39</sup> Versuche, den Wert eines Dinges an sich zu bestimmen, müssen unvollständig bleiben.<sup>40</sup> Z.B. ist der Wert eines Liter Wassers in der Wüste ein ganz anderer als an einem See in den Alpen. Geld bietet die Möglichkeit, einen stellvertretenden Wert zu setzen. Geld abstrahiert vom Wert. Die universale und gleichzeitig neutrale Funktion von Geld öffnet endlose Möglichkeiten für Allmachtphantasien und für Besitz- oder Sammelwünsche. Die Frage, womit sich Menschen bereichern, worauf sich Besitzwünsche beziehen, ist mithin nicht beantwortbar. Alles ist möglich. Auf Geld ist wegen der unverbindlichen Stellvertreterfunktion und wegen seiner Austauschbarkeit das gesamte Potential möglicher Wünsche übertragbar.<sup>41</sup>

37 HECKHAUSEN, H., 1980, S.42.

38 Vgl. Grundlagen der Motivation und Motivationstheorien, TODT, E., 1977, S.23f.

39 Vgl. GABLER Wirtschafts-Lexikon, 12. Auflage, 1988, S.2671 zum Stichwort 'Wert'.

40 Es konkurrieren zur Wertbestimmung von Gütern z.B. die objektivistischen Werttheorien, die Produktionskostentheorie, die Arbeitswerttheorie, die Grenznutzentheorie und einige mehr; vgl. GABLER, 1988, S.2671f; zum Problem der Wertbestimmung auch SILBERBERG, E., 1982, S.5.

41 Vgl. WISEMAN, T., 1975.

### 2.1.3 Untersuchungen: Psychologie und Geld

Zum Thema Geld hat die Psychologie bislang keine umfassenden Theorien entwickelt. Das ist auch nicht weiter erstaunlich, ist der Abstand der Psychologie zu ökonomischen Themen doch traditionell sehr groß. Dies gilt auch heute, wenngleich eine Annäherung zwischen Psychologie und Ökonomie erkennbar ist. Diese Annäherung geht aber überwiegend von Ökonomen aus.<sup>42</sup> So blieb es einem Ökonomen überlassen, eine 'Psychologie des Geldes' zu schreiben.<sup>43</sup> Allerdings hat auch die Ökonomie kein besonderes Interesse am Umgang von Individuen mit Geld entwickelt. "Wir wissen mehr über das intime Sexualverhalten des Menschen als über seine Motivation in Geldangelegenheiten. Es gibt mit Sicherheit nichts, was sich mit dem Kinsey-Report vergleichen ließe, und ich kenne kein Institut, das systematisch erforschen würde, wie Leute mit dem Geld umgehen."<sup>44</sup> Diese Feststellung von WISEMAN (1975) trifft im Grunde noch immer zu, wenngleich zum Thema Geld doch einige neuere psychologische Beiträge erschienen sind. Diese sind allerdings verstreut und entziehen sich weitgehend einer griffigen Systematik. Im folgenden sind einige dieser Beiträge aufgeführt und nach Themenbereichen grob geordnet.

a) Tauschverhältnisse: Geld ist ohne Tauschpartner und ohne Tauschbeziehungen wertlos. Man kann es nicht essen und auch sonst kaum gebrauchen. Die Existenz von Tauschpartnern bestimmt allerdings die Bedeutung von Geld nicht allein. Sie ist auch von der Art der Beziehung beeinflusst. Zusammenhänge dieser Art untersuchten KAYSER et al. (1981). Sie gingen der These nach, daß der Wert und die Bedeutung des Tauschwertes von Geld in Zusammenhang mit der Beziehungsqualität der Tauschpartner stehen. Je eher der Austausch des Geldes im Rahmen persönlicher Bezie-

42 Die wesentlichen Themen im Überschneidungsfeld zwischen Ökonomie und Psychologie sind aus diesem Grund auch von Ökonomen besetzt. Vgl. SCHMÖLDERS, G., 1966, S.9ff; zur Annäherung zwischen den Disziplinen auch FREY, B.S., 1990; Meilensteine der Annäherung vor allem KATONA, G., 1975, 1980.

43 Von SCHMÖLDERS, G., 1970, stammt auch ein Beitrag zur 'Finanz- und Steuerpsychologie', in der Aspekte von Steuerhinterziehung, Steuermoral und Steuerwiderstand mit Einstellungen von Individuen zum Staat, zu Bereicherungswünschen, zum Geld und zu ihrem Lebensstil usw. in Verbindung gebracht werden. Einige Beiträge sind z.B. dem Umgang mit Geld an der Börse gewidmet, vgl. hierzu auch BUNGARD, W. und WIENDIECK, G., 1988; KRIEG, P., 1988.

44 WISEMAN, T., 1975, S.16; gleiche Aussage trifft 10 Jahre später FURNHAM, A., 1984, S.501.

hungen stattfindet, um so weniger wirken Gewinnanreize verhaltensbestimmend. Dies bedeutet, daß der Wert des Geldes mit sinkender Anonymität der persönlichen Beziehung zwischen den Tauschpartnern abnimmt. Je anonym der Tausch, um so bedeutsamer ist Geld.<sup>45</sup>

**b) Einstellungen zum Geld:** Einige Studien liegen zur Abgrenzung unterschiedlicher Einstellungen zum Geld vor und zu der Frage, wovon diese Einstellungen abhängen. WERNIMONT und FITZPATRICK (1972) kommen zu dem Ergebnis, daß positive oder negative Einstellungen zum Geld vor allem durch Beschäftigungsverhältnisse und durch sozio-ökonomischen Status zu erklären seien. Arbeitslose entwickeln demnach eine negative und ablehnende Einstellung zum Geld, während von Beschäftigten das Geld eher als etwas Positives und Wichtiges angesehen wird.<sup>46</sup>

Von Zusammenhängen zwischen Extraversion/Introversion und der Einstellung zu Geld berichtet RIM (1982). Extraversion und Introversion, erfaßt über das Eysenck Personality Inventory, stehen demnach mit Einstellungen zu Geld in Verbindung. Extravertierte stehen im Gegensatz zu Introvertierten dem Geld offener und sorgloser gegenüber.<sup>47</sup>

YAMAUCHI und TEMPLER (1982) berichten von der Entwicklung einer 29-Item 'Money attitude Scale' (MAS). Sie kommen zu dem Ergebnis, daß sich die verschiedenen Einstellungen gegenüber Geld auf fünf Faktoren reduzieren lassen: 'power-prestige', 'retention-time', 'distrust', 'quality' und 'anxiety'. Sie berichten, daß die Einstellung zu Geld vom tatsächlichen Einkommen unabhängig ist.<sup>48</sup> Die inhaltliche Interpretation der Faktoren bleibt schwierig. Die drei wichtigsten kann man mit 'Macht- und Prestigebedürfnissen', 'dauerhaftem Besitzstreben' und 'Mißtrauen' übersetzen.

Deutlichere Faktoren beschreibt in dieser Hinsicht FURNHAM (1984). FURNHAM untersucht Zusammenhänge demographischer Daten und sozialer Überzeugungen mit Einstellungen zum Geld und mit Gewohnheiten im Umgang mit Geld. FURNHAM berichtet von einer 6-Faktoren-Lösung. Der bedeutendste Faktor wird als 'Obsession', als 'Besessenheit' vom Geld, interpretiert. Der zweite Faktor wird dem Machtaspekt von Geld zugeordnet, d.h. der Verwendung von Geld als Machtmittel. Der dritte Faktor sei

45 Vgl. KAYSER, E., SCHWINGER, T. und KRAMER, V., 1981; SCHWINGER, T., 1984; SCHWINGER, T., NÄHRER, W. und KAYSER, E., 1982.

46 Vgl. WERNIMONT, P. und FITZPATRICK, 1972, zitiert nach FURNHAM, A., 1984, S.501.

47 RIM, Y., 1982 (nicht zugängiges Kongreßpapier, Anmerkung in Anlehnung an FURNHAM, A., 1984, S.501).

48 Methodische Kritik an YAMAUCHI und TEMPLER übt FURNHAM (1984), S.502.

Ausdruck der Sparsamkeit und Zurückhaltung im Umgang mit Geld. Der vierte entspricht konservativer Sicherheitsorientierung. Der fünfte Faktor wird 'Inadequate' genannt und soll einen Mangel an Geld signalisieren. Der letzte Faktor steht für Anstrengung und Leistung als Grund für Gelderwerb. Die sechs Faktoren klären allerdings nur 35% der über die MAS nach YAMAUCHI und TEMPLER erfaßten Einstellungsvarianz auf. Die Ursachen der Einstellungsvariation bringt FURNHAM z.B. mit dem Geschlecht in Zusammenhang. Männer sind demnach mehr vom Geld besessen als Frauen, während Frauen mehr die Sicherheits-Einstellung und konservative Einstellungen zum Geld äußern.<sup>49</sup> Die 'Besessenheit' vom Geld bringen die Autoren auch in Zusammenhang mit Bildung. Personen mit niedriger Bildung sind demnach stärker vom Geld 'besessen' als Personen mit hoher Bildung. Personen mit mittlerer Bildung haben eine stärker konservative und sicherheitsorientierte Einstellung zum Geld. Personen mit höherer Bildung glauben eher daran, daß persönlicher Reichtum weniger der persönlichen Kontrolle unterliegt, während Personen mit niedriger Bildung eher meinen, daß Wohlstand eine Frage der Anstrengung ist und der Kontrolle des Individuums unterliegt.

c) Entwicklungen des Verständnisses von Geld: Die Einstellung zu Geld wird im Laufe der Kindheit gelernt. Über Untersuchungen zum Umgang mit ökonomischen Begriffen wie Geld, Preis, Gehälter usw. berichtet z.B. CLAAR (1990). Die Entwicklung des Verständnisses dieser ökonomischen Begriffe läßt sich demnach anhand eines Entwicklungsmodells beschreiben, das auf die Piagetschen Konzepte 'Akkommodation' und 'Assimilation' zurückgreift. Eine phasenspezifische Aneignung von Begriffen, die den Umgang mit Besitz und Eigentum ermöglichen, beschreibt auch OERTER (1984). OERTER sieht enge Verbindungen zwischen der Identitätsentwicklung von Kindern und ihrem Verhältnis zu Eigentum und zu geistigem und materiellem Besitz.<sup>50</sup>

d) Personenwahrnehmung und Geld: Die Wahrnehmung von Personen, in Abhängigkeit von ihrem Einkommen, untersuchte LUFT (1957). LUFT kommt zu dem Ergebnis, daß arme Leute als unglücklicher wahrgenommen werden und reiche oder vermeintlich reiche Leute als glücklicher oder gesünder.<sup>51</sup> Tatsächlich höhere Gesundheit und einen Zusammenhang mit

49 Zu diesen Ergebnissen: FURNHAM, A., 1984, S.505f.

50 Vgl. CLAAR, A., 1990; OERTER, R., 1984; zur ökonomischen Sozialisation von Kindern auch STACEY, B.G., 1982.

51 Vgl. LUFT, J., 1957, in Anlehnung an FURNHAM, A., 1984.



Geld sieht SCHMÖLDERS (1984). Finanzieller Ärger sei ein wesentlicher Faktor bei der Entstehung von Magen-Darm-Krankheiten.<sup>52</sup> Personenwahrnehmung und Geld steht auch in engem Zusammenhang mit Heirat und Ehe. WISEMAN (1975) zeigt in diesem Zusammenhang Beziehungen zwischen Geld und Heirat auf. Mitgift oder Brautgeld haben in vielen Völkern noch heute eine wichtige gesellschaftliche Funktion bei der Partnerwahl.<sup>53</sup>

e) Geld als Verstärker/Belohnung: Geld ist aus der Sicht der Lerntheorie ein generalisierter Verstärker, dessen Bedeutung im Laufe der Kindheit gelernt wird.<sup>54</sup> Geld hat eine Vermittlerfunktion zwischen Wünschen, Bedürfnissen und deren Befriedigung. Weil Geld diese Funktion universell erfüllt, kann es stellvertretend für die Befriedigung vieler verschiedener Bedürfnisse gesetzt werden. Diese Funktion machen sich einige psychotherapeutische Verfahren zunutze. So werden z.B. Münzen (tokens) zur systematischen Verhaltensbelohnung eingesetzt. Dieses 'Token-Economy-System' ist ein autonomes Geldsystem mit festgelegtem Geldwert zu therapeutischen Zwecken.<sup>55</sup> Ziel der therapeutischen Anwendung von Geldmünzen ist die Aneignung von erwünschten (belohnten) Verhaltensweisen. Die Klienten sollen nach und nach wieder unabhängig von der Belohnung durch die Therapeuten werden. Geldmünzen/Tokens sind hier also Erziehungsmittel.<sup>56</sup>

f) Wahrnehmung von Geld: Untersuchungen zu der Frage, welche Geldbeträge als 'wenig' oder als 'viel' Geld beurteilt werden, berichtet GÖPEL (1969). GÖPEL kommt zu dem Ergebnis, daß der Einschätzung von 'viel' oder 'wenig' Geld ähnliche Prinzipien zugrunde liegen wie anderen Wahrnehmungsprozessen. Ein persönliches Adaptionniveau soll diese Einschätzung bestimmen. Ebenso sieht KRIECHBAUM (1969) die Einschätzung von Geldbeträgen in Zusammenhang mit dem Weberschen Gesetz. Geldvermehrung oder Geldverminderung wird demnach nur relativ zum schon vorhandenen Vermögen als merkliche Veränderung beurteilt.<sup>57</sup>

52 SCHMÖLDERS, G., 1984, S.25.

53 Hierzu ausführlicher: WISEMAN, T., 1975, S.236f.

54 Zur Lerntheorie: LEFRANCOIS, G.R., 1976; zu generalisierten Verstärkern und Verstärkungsarten S.62f.

55 Zum Token-Economy-System: AYLLON, T. und AZRIN, N., 1968.

56 Zum Umgang mit Geld als therapeutische Aufgabe auch ALBERS, R., ANNEKEN, G., GOSSEL, E. und SCHÄFER, U., 1989.

57 Vgl. GÖPEL, C., 1969; KRIECHBAUM, W., 1969. Das Weber'sche Gesetz besagt, daß "... Reizzuwachs, der eine eben merkliche Verstärkung der Empfindung bewirkt, in einem konstanten Verhältnis zu dem schon vorhandenen Reizbetrag steht...." (DORSCH, F., 1987, S.746).

g) Psychoanalyse und Geld: Frühe psychologische Beiträge zum Thema Geld stammen aus den Reihen der Psychoanalytiker. FREUD (1908) entwickelte die Analthese des Geldes. In dieser Theorie wird der Wunsch nach Geld mit dem Bedürfnis nach Festhalten und Besitzen des Darminhaltes nach der Gleichung Geld=Kot in Verbindung gebracht. Die anale Phase in der Entwicklung des Kindes ist davon bestimmt, Kontrolle über den Schließmuskel zu gewinnen. Fixierungen in dieser Phase haben zur Folge, daß die phasenspezifischen erogenen Zonen überbesetzt bleiben und die verbundenen Funktionen auch in späteren Lebensphasen verhaltensbestimmend sind.<sup>58</sup> 'Halten' und 'Loslassen' kann in die Begriffe 'Sparen' und 'Ausgeben'/'Schenken' übersetzt werden. Die übersteigerten Formen dieser Charaktermerkmale kennzeichnen den 'analen Charakter'. Geiz und übertriebene Sparsamkeit werden durch starke anale Fixierungen erklärt.<sup>59</sup> Auf FREUD aufbauend meldeten sich mehrere Psychoanalytiker zu Wort. 1973 gab BORNEMANN einige dieser Beiträge als 'Psychoanalyse des Geldes' heraus.

## 2.2 Die kriminologische Perspektive

Den Zusammenhang zwischen Geld und Straftaten aus kriminologischer Sicht zu betrachten, bedeutet vor allem, nach Unterschieden zwischen legalem und illegalem Gewinnstreben und nach Unterschieden zwischen straffälligen und nichtstraffälligen Personen zu suchen. Geld und Gewinne spielen allerdings in der Kriminologie eine untergeordnete Rolle. So ist z.B. gängigen kriminologischen Lehrbüchern kaum etwas über Zusammenhänge zwischen Geld, Gewinnen und Straftaten zu entnehmen. Nutzen und Gewinne werden zwar weithin als Tatmotiv anerkannt, jedoch fast ausschließlich im Rahmen ökonomischer Kriminalitätsmodelle behandelt.<sup>60</sup> Spezifische Tätermerkmale werden hierbei in den Hintergrund gerückt. Diese Kriminalitätsmodelle betrachten kriminelles Verhalten als Verhalten, das, wie andere Verhaltensweisen auch, durch Kosten- und Nutzenstruktura-

---

58 Vgl. zur psychoanalytischen Libidotheorie z.B. KUTTER, P., 1989.

59 FREUD, S., 1908; zum tieferen Verständnis der Analthese sei auf weitere Ausführungen zur psychoanalytischen Theorie verwiesen. Psychoanalytische Lehrbücher z.B. KUTTER, P., 1989.

60 Vgl. kriminologische Lehrbücher: KAISER, G., 1988; EISENBERG, U., 1990, S.81f; auch z.B. LÖSEL, F., 1985.

ren erklärbar ist. In der Kriminologie hingegen ist die Suche nach spezifischen Tätermerkmalen traditionell eine zentrale Aufgabe.<sup>61</sup>

### 2.2.1 Die Tat

Gewinnstreben wird, zumindest in marktwirtschaftlichen Systemen, als legitimes und gesellschaftlich akzeptiertes Motiv anerkannt.<sup>62</sup> Gewinnstreben wird meist auch bei Straftaten nicht als Motiv 'deformierter' Personen gesehen, wenn die Delikte z.B. im Rahmen beruflicher Tätigkeiten als instrumentelle Delikte begangen werden.<sup>63</sup> Das Bereicherungsmotiv wird aber meist als ein 'niederes Motiv' bezeichnet. 'Höhere Motive' können bei Straftaten vermutet werden, bei denen die Täter keine unmittelbaren Vorteile aus der Tat ziehen, sondern zugunsten anderer Personen oder zugunsten eben 'höherer Werte' oder aus altruistischen Beweggründen die Tat begehen. REPPETTO (1974) führte mit 97 Einbrechern Interviews über deren Tat und den Tathergang und kommt zu dem Ergebnis, daß der zu erwartende Gewinn das Hauptmotiv der Straftäter gewesen sei.<sup>64</sup> Auch TUNNELL (1989) zieht das Fazit, daß das Hauptmotiv für Straftaten 'Quick and easy money' sei.<sup>65</sup> In einigen Untersuchungen zu Motiven von Straftätern kommt das Bereicherungsmotiv hingegen gar nicht vor.<sup>66</sup>

Gewinstreben taucht auch in umgekehrter Richtung in Erscheinung, als Streben, Verluste zu vermeiden. Dieses Vermeideverhalten wird z.B. häufig bei Steuerhinterziehungen praktiziert.<sup>67</sup> Neben dem Ziel, Gewinne zu erhalten oder Verluste zu vermeiden, kann hinter dem Gewinnmotiv auch die Absicht stehen, Notlagen zu beseitigen oder abzuwenden. Das Motiv, Notlagen zu verhindern, z.B. Konkurs oder wirtschaftlichen Ruin eines Unternehmens zu umgehen, beschreiben REICH und BEIERLE (1987) als ein wesentliches Motiv bei der Begehung von Wirtschaftsstraftaten.<sup>68</sup>

61 Zu Themengebieten der Kriminologie z.B. KAISER, G., 1989, S.236f; SCHNEIDER, H.J., 1987, S.22f.

62 Zu Geld und Arbeitsmotivation z.B. RÜTTINGER, B., ROSENSTIEL, L.v. und MOLT, W., 1974.

63 Vgl. z.B. KUBE, E., 1987, über Umweltstraftäter: S.120f.

64 Vgl. REPPETTO, T.A., 1974, S.21f; vgl. auch REICH, F. und BEIERLE, B., 1987.

65 Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.44; zur Gewinnorientierung bei Straftaten auch HIRSCHI, T. und GOTTFREDSON, M., 1987; KREB, U., 1983; ein früher Beitrag von PINCUS, W., 1907.

66 Vgl. z.B. ABELS, D.M., 1970.

67 Vgl. SCHMÖLDERS, G., 1984, S.87f; zu Steuerwiderstand auch PELZMANN, L., 1987.

68 Vgl. REICH, F. und BEIERLE, B., 1987.

Es sind aber nicht die verschiedenen Varianten des Bereicherungswunsches, die kriminellen Charakter haben, sondern die Mittel, die zur Befriedigung der Wünsche eingesetzt werden. Das Bereicherungsmotiv wird zwar oft als 'niederes' Motiv bezeichnet, aber dessen Befriedigung ist legal, so lange keine Normen überschritten werden. Dies ist wohl ein Grund, weshalb Gewinnstreben kein Merkmal ist, das zur Klassifikation von Straftaten herangezogen wird. Die gewinnorientierte Tat, die Straftat, die der Gewinne wegen begangen wird, ist keine besondere kriminologische Betrachtungseinheit.<sup>69</sup> So wird auch zur Definition von Delikten oder Deliktgruppen dieses Merkmal kaum herangezogen, auch nicht zur Definition von Delikten, denen sicher starkes Gewinnstreben zugeschrieben werden kann. So ist z.B. in SUTHERLANDs Definition von 'Weiße-Kragen-Kriminalität' Gewinnorientierung kein wesentliches Merkmal. Er sieht 'White Collar-Crime' als ein Verbrechen, das von ehrbaren Personen mit hohem sozialem Ansehen im Rahmen ihrer Berufsausübung und unter Verletzung des ihnen entgegengebrachten Vertrauens begangen wird.<sup>70</sup> Gewinnorientierung ist als Motiv zu breit und zu unbestimmt, um Delikte danach klassifizieren zu können. Aber man kann Klassen von Delikten unterscheiden, denen höheres oder geringeres Gewinnstreben zugrunde liegt. Drogengeschäfte von nicht Süchtigen können fast immer in hohem Maße als gewinnorientiert angesehen werden, ebenso z.B. Konkursbetrügereien, Steuerhinterziehungen und Geldfälschungen. Eine Liste einschlägiger Deliktsbereiche ist aber nicht besonders sinnvoll, denn damit ist nichts erreicht. Die gewinnorientierte Tat zeichnet sich nicht durch Zugehörigkeit zu einem bestimmten Deliktsbereich aus, sondern durch ihre Zweckhaftigkeit.

- 
- 69 Umfangreiche Literatur existiert allerdings bzgl. der Beschreibung profitorientierter Verbrechensbereiche, z.B. im Zusammenhang mit Drogenhandel, der Mafia oder im Zusammenhang mit Wirtschaftskriminalität. Vgl. hierzu u.a. AMENDT, G., 1984; ARLACCI, P., 1989; BERNASCONI, P., 1988; BERSTEN, M., 1990; BRAITHWAITE, J., 1988; COLEMAN, J.W., 1985, 1987; CROALL, H., 1989; FIRST, H., 1990; HEINZ, W., 1985; LIEBL, K.H., 1984, 1985, 1986; PETERS, B., 1990; SIMON, D.R. und EITZEN, S., 1986; TIEDEMANN, K., 1989; SUTHERLAND, E.H., 1949.
- 70 Vgl. SUTHERLAND, E.H., 1949, wiederabgedruckt 1985. Hingegen beschreibt MERGEN, A., 1970, S.30, Gewinnstreben als Kernsymptom des White Collar-Crime.

### 2.2.2 Die Täter

Was charakterisiert nun Personen, deren Wünsche nach Geld und Reichtum so stark sind, daß sie zu deren Befriedigung Normen und Gesetze übertreten? Die Antwort der Ökonomie auf diese Frage lautet: Nichts.<sup>71</sup> Aus kriminologischer Sicht kann man mit dieser Antwort allerdings nicht zufrieden sein. Hohe Wertschätzung von Besitz und Reichtum stellt z.B. MINKENDORFER (1975) bei Straftätern fest, gegenüber geringerer Wertschätzung von Besitz bei nichtstraffälligen Personen. Die Wünsche allein zeichnen gewinnorientierte Täter aber noch nicht aus. Zusätzlich zu den Wünschen muß eine spezielle Bereitschaft zur Umsetzung mit unzulässigen Mitteln hinzukommen.<sup>72</sup> Diese Bereitschaft kann wiederum von verschiedensten Merkmalen abhängen. Einige der zu beachtenden Merkmale enthält die folgende Liste.

a) Geschlechtsdifferenzen: Offensichtlich greifen Frauen wesentlich seltener zu kriminellen Mitteln, um Geld zu bekommen oder Besitz zu erwerben. Geht man von der Zahl der kriminellen Frauen und Männer aus und unterstellt bei den meisten begangenen Delikten dem oder den Tätern Wünsche nach Bereicherung im weitesten Sinne, so muß man feststellen, daß Frauen ihre Wünsche nach Geld offensichtlich seltener mit kriminellen Mitteln in Handlung umsetzen. Der Anteil von straffälligen Frauen ist bei fast allen Delikten weit geringer als der der Männer.<sup>73</sup> Nur etwa 4% aller Strafgefangenen sind Frauen, 96% Männer.<sup>74</sup> Männer stehen darum auch bei den im folgenden beschriebenen Merkmalen und in der empirischen Untersuchung im Vordergrund.<sup>75</sup>

b) Intelligenz: Über die Intelligenz gewinnorientierter Straftäter sind kaum Aussagen möglich. Es liegen einige Täterbeschreibungen vor, die allerdings nur eine begrenzte empirische Basis haben. Ein z.B. von

71 Vgl. zum Menschenbild der Ökonomie: MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984.

72 Über gewinnorientierte Straftäter z.B. CRESSEY, D., 1986; HAAG, D., 1977; HERREN, R., 1982; LINDLAU, D. 1987; LUDWIG, J., 1990; MERGEN, A., 1970, 1971, 1979; OPP, K.D., 1975, 1976, 1981, 1989; PETERSOHN, T., 1976.

73 Über Geschlechtsunterschiede und Kriminalität z.B. KAISER, G., 1989, S.256f; vgl. auch CARLEN, P., 1988; EAGLY, A., 1987; MORRIS, A., 1987.

74 Vgl. Kriminalstatistik: Statistisches Bundesamt, 1988, S.6-7; vgl. auch Abschnitt 8.1.3 zur Stichprobenbeschreibung.

75 Weiterhin wird darum auch von Straftätern und nicht von Straftäterinnen gesprochen.

MERGEN (1970, 1971) gezeichnetes Bild von Wirtschaftsstraftätern beinhaltet, daß wirtschaftskriminelles Handeln ein hohes Maß an Intelligenz voraussetzt. Dem widerspricht die Analyse von Fallmaterial nach SCHMID (1980). SCHMID berichtet z.B. den Fall des 'umsatzhöchsten' Wirtschaftsstraftäters in Zürich, dem eine stark unterdurchschnittliche Intelligenz in mehreren Bereichen bescheinigt wird. SCHMID neigt eher dazu, nicht von raffinierten oder intelligenten Wirtschaftsstraftätern zu sprechen, sondern von Tätern mit unterdurchschnittlicher Bildung und Grobschlächtigkeit.<sup>76</sup>

c) Soziale Orientierung: MERGEN (1970, 1979) äußert sich auch über Bereicherungsmotive und die soziale Orientierung gewinnorientierter Straftäter. Das Gewinnmotiv sieht er vor allem bei 'White-Collar-Criminals' als das dominierende Motiv. Das soziale Verhalten dieser Täter beschreibt er als extrem egoistisch, nicht spektakulär, aber sehr schädlich.<sup>77</sup> Die soziale Orientierung sei extrem gering ausgeprägt. Geringe soziale Orientierung gewinnorientierter Täter kommt auch in der Feststellung SCHMÖLDERS (1966) zum Ausdruck, daß vor allem erfolgsorientierte Menschen die schlechteste Steuermoral haben.<sup>78</sup>

MERGEN sieht in den Straftätern im 'Weißen-Kragen' Personen ohne soziale Verantwortung, aber auch ohne tragende zwischenmenschliche Bindungen, die ausschließlich sich selbst in den Mittelpunkt stellen: "Wo der klassische Straftäter rücksichtslos gegen den einzelnen Menschen ist, ist es der Wirtschaftsstraftäter gegen die Allgemeinheit. Die Sucht nach Gewinn verdeckt meist schwere Versagungen auf affektivem Gebiet. Man findet unter den White-Collar-Kriminellen auffallend viele kontaktgestörte Neurotiker, die auch in der sexuellen Sphäre auffällig reagieren."<sup>79</sup> Die von MERGEN beschriebene Gewissenlosigkeit des Wirtschaftsstraftäters entspricht auch dem Bild des 'Kriminellen', das WISEMAN (1975) zeichnet.<sup>80</sup>

d) Angst: Untersuchungen über Zusammenhänge zwischen Gewinnstreben und Angst sind nicht bekannt. Allerdings kann aus mehreren Gründen angenommen werden, daß Angst bei krimineller Bereicherung eine Rolle spielt. Wirtschaftliches Handeln ist oft mit Angst verbunden. Hamsterkäufe, Panikkäufe, Horten, Aktienverkäufe aus Angst vor Kursverfall usw. sind bekannte wirtschaftliche Verhaltensweisen, in denen Angst vor der zukünftigen Entwicklung Aktivitäten zum Schutz des eigenen Besitzes

76 SCHMID, N., 1980, S.47f.

77 MERGEN, A., 1970, S.28.

78 SCHMÖLDERS, G., 1966, S.11; vgl. auch SCHMÖLDERS, G., 1984, S.89.

79 MERGEN, A., 1970, S.30-31.

80 Vgl. WISEMAN, T., 1975, Abschnitt 2.1.

auslöst.<sup>81</sup> Angst spielt auch in der Kriminologie vor allem als Begleiterscheinung der Abschreckung eine bedeutende Rolle. Angst vor den Folgen der Bestrafung, vor sozialer Verachtung, vor Isolation, Haft, Imageverlusten usw. hat abschreckende Wirkung. Angst vor negativen Konsequenzen ist eine bedeutsame Hemmung krimineller Aktivitäten. Es läßt sich vermuten, daß niedrige Angst mit generell höherer Bereitschaft verbunden ist, Risiken einzugehen, und mit der Bereitschaft, riskante kriminelle Methoden zur Bereicherung zu ergreifen.

e) Abenteuerlust: Auch zwischen Gewinnstreben und Abenteuerlust lassen sich Verbindungen annehmen. Die von WISEMAN (1975) beschriebenen 'Konjunkturritter' können als Personen gesehen werden, bei denen Reizhunger oder die Suche nach Abenteuer ein bedeutsames Motiv kriminellen Handelns ist. Über solch kriminelles Verhalten aus Lust am Abenteuer und aus Reizhunger berichtet auch ADLER (1985). ADLER geht davon aus, daß ein großer Teil des Drogenhandels von Personen des 'Upper-Level' betrieben wird, von einer Personengruppe, die hauptsächlich aus diesem Grund kriminelle Geschäfte begehrt. Die Abenteuerlust und der Reizhunger werden mit Langeweile und einer Suche nach Sensationen begründet. Die Suche nach Sensationen kann durch kriminelle Handlungen auf eine besonders anregende Art befriedigt werden.<sup>82</sup>

f) Normbindung: Bei DORSCH (1987) sind soziale Normen "...in Gruppen anerkannte Handlungs- und Werte-Standards in Form von meist ungeschriebenen Vorschriften. Die Einhaltung der sozialen Normen wird mit positiven Sanktionen belohnt, ihre Übertretung mit negativen bestraft."<sup>83</sup> Es besteht daher sicher auch zwischen Normbindung und krimineller Bereicherung ein Zusammenhang. Vor allem die Anomie-Theorie argumentiert mit dem Begriff der Normbindung bzw. deren Umkehrung, der Normlosigkeit. So soll in Zeiten gesellschaftlicher Umbildung und sozialer Entwurzelungen ein Zustand der Bindungslosigkeit des Individuums an das Gemeinwesen entstehen, der die Orientierungslosigkeit erhöht und die Werteverbundenheit senkt. Die Befriedigung persönlicher Bedürfnisse entgegen gesellschaftlichen Normen wird wahrscheinlicher, wenn die Normen für das Individuum an Bedeutung verlieren.<sup>84</sup>

81 Vgl. SCHMÖLDERS, G., 1966.

82 Ähnlich z.B. auch TUNNELL, K., 1989; FRAZIER, C.E. und MEISENHEDER, T., 1985.

83 DORSCH, F., 1987, S.450.

84 Vgl. zur Anomietheorie: KAISER, G., 1989, S.220f.

Im Sinne der Beschreibung des 'kriminellen Geldtyps' nach WISEMAN (1975) muß Normlosigkeit nicht in gesellschaftlichen Umschichtungsprozessen gesucht werden, sondern kann auch dem Mangel an sozialer Orientierung des Täters zugeschrieben werden. Der Mangel an Normbindung ist so gesehen weniger ein normloser Zustand der Gesellschaft als ein Mangel an regulierenden Kräften im Täter. Hier kann ein Zusammenhang zwischen der Normbindung von Straftätern und der Bewertung von Geld vermutet werden. Nach KAYSER et al. (1981) steht der Tauschwert von Geld in Zusammenhang mit der Art der zwischenmenschlichen Beziehung der Tauschpartner. Der subjektive Wert von Geld steigt mit der Anonymität der Tauschbeziehung. Je geringer die Normbindungen, um so geringer sind vermutlich die sozialen Bindungen insgesamt und um so geringer muß folglich der zwischenmenschliche Tauschbereich sein. Mit sinkender Normbindung steigt der anonyme Tauschbereich, somit die Bedeutung von Geld. Der Umkehrschluß führt zu der Annahme, daß mit zunehmender Normbindung die Bedeutung von Geld sinken muß.<sup>85</sup>

g) Risikoneigung: Das Risikoverhalten von Straftätern und nichtstraffälligen Personen unterscheidet sich deutlich. Mehrere Untersuchungen belegen dies. Straftäter sind risikofreudiger und weniger auf Risiko bedacht als andere Personen.<sup>86</sup> Bereicherungswünsche, so kann man annehmen, werden eher von risikofreudigen Personen in die Tat umgesetzt als von Personen, die eine passiv abwartende Haltung einnehmen und Gefahren scheuen. Wegen der höheren Neigung von Straftätern, Risiken zu ignorieren oder zu übergehen, kann darum vermutet werden, daß steigende Risikofreude auch die Bereitschaft zu krimineller Bereicherung erhöht.

h) Machiavellismus: Auch das Persönlichkeitsmerkmal 'Machiavellismus' kann mit krimineller Bereicherung in Zusammenhang gebracht werden. Das Konstrukt 'Machiavellismus' kommt in seinem theoretischen Gehalt dem des Homo Öconomicus nahe. Der Machiavellist kann aber als Homo Öconomicus mit zusätzlichen Eigenschaften gesehen werden, die sein soziales Verhalten, seine Einstellung zum Gewinn usw. kennzeichnen. Der Machiavellist zeichnet sich vor allem durch eine ausgeprägte Orientierung

---

85 Weitere Literatur zu Normen und Kriminalität: HARRIS, J.D., 1988; KUNZ, H., 1985; SEE, H., 1990; in Zusammenhang mit ökonomischem Handeln z.B. PAWLAS, A., 1983.

86 Vgl. zu Risikobeurteilungen von Straftätern: TUNNELL, K., 1989; LINDSAY, J.S., 1987; zu Risikoneigung in Zusammenhang mit Einkommen: SCIORTINO, J.J., HUSTON, J.H. und SPENCER, R.W., 1988.



am eigenen Vorteil aus.<sup>87</sup> Die Beschreibung des Machiavellisten als Individuum mit hoher interpersonaler Kompetenz<sup>88</sup> und niedriger sozialer Verantwortung entspricht in einigen Punkten z.B. der Beschreibung von Wirtschaftsstraftätern nach MERGEN (1970, 1971), aber auch dem 'kriminellen Geldtyp' nach WISEMAN (1975). Der Wirtschaftsstraftäter ist in den Beschreibungen von MERGEN ein kompetenter Macher, der mit hoher funktionaler Intelligenz und sozialer Geschicklichkeit der eigenen Bereicherung nachjagt. Dies kennzeichnet auch den Machiavellisten. Der Machiavellist orientiert sich am Nutzen. Seine Ziele sind äußerliche Ziele, d.h. er orientiert sich an äußerlichen Machtsymbolen, an Geld und Status.<sup>89</sup>

i) Lebensstil: Vor allem in der Marktforschung ist in den letzten Jahren häufig das Konstrukt 'Lebensstil' untersucht worden. In verschiedenen Varianten zeigten sich Zusammenhänge zwischen Einstellungen gegenüber materiellen oder immateriellen Werten und diverse Verhaltensweisen, vor allem Kaufverhalten.<sup>90</sup> Für die Beziehung zwischen Geld und Straftaten ist von besonderem Interesse, daß Werthaltungen maßgeblichen Einfluß auf die Bewertung krimineller Gewinne haben können. Eine Vermutung, der im empirischen Teil nachgegangen wird, lautet daher, daß mit zunehmender materialistischer Orientierung die Bedeutung und Gewichtung krimineller Gewinne steigt. PETERSILIA et al. (1978) berichten von Straftätern, die sich oft mit besonderer materieller Ausstattung umgeben und einen Lebenswandel führen, der sie von ihrer Einkommenslage her völlig überfordert. Drohende Zahlungsunfähigkeit ist dann oft von einem Umschwung im Verhalten oder vom Zusammenbruch der Lebensverhältnisse begleitet. Die drohende Notlage und der damit verbundene drohende Lebenswandel führen häufig zu kriminellen Akten, die den gewählten hohen Lebensstil aufrechterhalten sollen.<sup>91</sup>

j) Attribution: Die Begriffe Attribution oder Kontrollüberzeugung bezeichnen eine Art und Weise von Individuen, Geschehnissen Ursachen zuzuordnen. Kontrollüberzeugung kann als zeitlich überdauernde Neigung gesehen werden, bestimmte Ursachenzuordnungen vorzunehmen. KRAMPEN (1981, 1989) unterscheidet drei grundlegende Orientierungen:

87 Vgl. HENNING, H.J. und SIX, B., 1977.

88 DORSCH, F., 1987, S.398.

89 Vgl. zur Beschreibung des Machiavellisten: MEYER, W., 1981; CRISTIE, R. und GEIS, F.G., 1970; BOGART, K., GEIS, F.G., LEVY, M. und ZIMBARDO, P.G., 1969; in Zusammenhang mit Kontrollüberzeugung: KRAMPEN, G., 1980.

90 Vgl. OPPITZ, G., 1982; INGELHARDT, R., 1987.

91 Vgl. PETERSILIA, J., GREENWOOD, P. und LAVIN, M., 1978.

'interne Attribution', 'Attribution auf andere Personen' und 'Attribution auf Glück und Zufall'. Personen, die überwiegend intern attribuieren, sehen sich selbst für wichtige Ereignisse in ihrem Leben verantwortlich. Überwiegend externe Attribuierung bedeutet, daß Individuen die Ursachen für wichtige Ereignisse in ihrem Leben außerhalb von sich selbst wahrnehmen, in anderen Personen oder im Zufall. Attribution und Kriminalität wurden in verschiedenen Zusammenhängen untersucht. Es zeigte sich hierbei, daß Straftäter eher extern attribuieren, d.h. die Ursachen für wichtige Ereignisse in ihrem Leben der Außenwelt zuschreiben. Sie machen eher die Umwelt oder das Schicksal dafür verantwortlich, straffällig geworden zu sein.<sup>92</sup>

Die Beschreibung des 'kriminellen Geldtyps' nach WISEMAN (1975), die Beschreibung des Wirtschaftskriminellen nach MERGEN (1970) und die überwiegend externe Attribution von Straftätern legen die These nahe, daß mit externer Kontrollüberzeugung höheres Streben nach Geld und höhere Bereitschaft zu krimineller Bereicherung verbunden sind als mit interner Kontrollüberzeugung. Man kann starke Orientierung an Geld und Reichtum bei jenen Personen vermuten, die äußeren Einflüssen hohe Bedeutung in ihrem Leben zuschreiben.

k) Intensität der materiellen Wünsche: Das Streben nach Geld und Reichtum muß eine hohe Intensität haben, wenn Personen trotz hohem Einkommen und legalen Verdienstmöglichkeiten zu illegalen Mitteln greifen, um sich zu bereichern. Aber wie läßt sich diese Intensität beschreiben? Eine der Ursachen hoher Intensität materieller Wünsche ist sicher der Mangel an realen Möglichkeiten zur Befriedigung alltäglicher existentieller Bedürfnisse, z.B. Ernährung, Kleidung, Wohnung usw. Viele Eigentumsdelikte werden zur alltäglichen Sicherung der Existenz begangen.<sup>93</sup> Dieser Mangel, der aus den sozialen und wirtschaftlichen Verhältnissen entsteht, soll hier aber nicht weiter betrachtet werden. Neben dem Mangel an realen Möglichkeiten können überhöhte Ansprüche die Intensität materieller Wünsche steigern. Gründe für diese Ansprüche lassen sich z.B. in den von FENICHEL (1985) genannten 'narzißtischen Allmachtswünschen' und im 'analen Sammeln' vermuten. Übermächtiges Streben nach Reichtum kann eine Ausdrucksform dieser psychischen Konstellationen sein. Es läßt sich vermuten, daß vor allem den gewinnorientierten Straftaten der 'White-Collar-Criminals' hohe Ansprüche an den materiellen Wohlstand und an die

92 Zu Attribution und Kriminalität z.B. DOLINSKI, D., GROMSKI, W. und SZMAJKE, A., 1988; SAUER, C., OCHSMANN, R., KUMPF, M. und FREY, D., 1982.

individuelle materielle Ausstattung zugrunde liegen. Zu ähnlich lautenden Hypothesen im Zusammenhang mit Wohlstandskriminalität konnten bislang allerdings keine empirischen Belege gefunden werden.<sup>94</sup> Es ist möglicherweise nicht das Anspruchsniveau alleine, sondern die Verknüpfung mit tatsächlichen materiellen Verhältnissen ausschlaggebend für die Intensität der materiellen Wünsche. Zur Kombination dieser beiden Größen schlägt BLINKERT (1981) das Konstrukt 'Deprivationsgrad' vor.

$$D = 1 - V/A \quad \text{mit} \quad \begin{array}{l} D = \text{Deprivationsgrad} \\ V = \text{Versorgungsgrad} \\ A = \text{Anspruchsniveau} \end{array}$$

V, der Versorgungsgrad, soll die gegebene Versorgung mit materiellen Gütern ausdrücken (Vermögen). Mit A, dem Anspruchsniveau, ist das Bedürfnis nach materiellen Gütern umschrieben.<sup>95</sup> Der Begriff 'Deprivation' wird auch zur Bestimmung von Triebintensität herangezogen. Man kann darunter nach DORSCH (1987) den "... Entzug oder (das) Vorenthalten von bedürfnisbefriedigenden Objekten oder Reizen"<sup>96</sup> verstehen. Je höher die Deprivation eines Wunsches, um so höher der Drang, ihn zu befriedigen, so lautet eine gängige These, die z.B. für die Nahrungsaufnahme unmittelbar einleuchtet. Je größer der Hunger, desto stärker sind die Aktivitäten zur Nahrungssuche.<sup>97</sup>

BLINKERT berichtet von einer Befragung von 1170 Schülern. Es wurde Entscheidungsverhalten untersucht, das die individuelle materielle Versorgungslage zu verbessern geeignet ist. Legitime und illegitime Handlungsalternativen konnten von den Jugendlichen gewählt werden. Der Deprivationsgrad kann in BLINKERTs Untersuchung einen hohen Anteil der Varianz der selbstberichteten Deliktbelastung der Jugendlichen erklären. Sehr hohe und sehr niedrige Ausprägungen des Deprivationsgrades führen demnach dazu, daß risikosenkende Faktoren wie z.B. der leichte Zugang zu illegalen Möglichkeiten eine stärkere Bedeutung erlangen, als sie dies bei mittleren Deprivationsgraden tun. BLINKERT nimmt an, daß bei starker Deprivation häufiger rationale Kalkulationen gewinnversprechender krimi-

93 Vgl. z.B. LETKEMANN, P., 1973.

94 Vgl. KAISER, G., 1989, S.229.

95 BLINKERT, B., 1981. BLINKERT unterbreitet hierzu auch verschiedene Operationalisierungsvorschläge.

96 DORSCH, F., 1987, S.134.

97 Vgl. zum Deprivationsgrad und zu Wirkungen auf Verhalten: BLINKERT, B., 1981.

neller Situationen vorgenommen werden als bei geringer Deprivation. Gleichzeitig sinkt mit steigender Deprivation die Anerkennung geltender Normen.<sup>98</sup> Außerdem begründet BLINKERT die Wirkung der Deprivation auch damit, daß negative Wirkungen (Kosten) von Strafe bei hoher Deprivation geringer eingestuft werden als bei mittleren Ausprägungen, was mit einer deutlichen Abnahme des Abschreckungseffektes verbunden ist. BLINKERT weist darauf hin, daß das Maß 'Deprivationsgrad' prinzipiell auf alle Delikte anwendbar sein soll, die die Versorgungslage der Täter zu verändern geeignet sind, vor allem auch auf Steuerdelikte oder Wirtschaftsstraftaten.

### 2.2.3 Die Opfer

Für den Zusammenhang zwischen Gewinnen und Straftaten spielt die Frage nach den Opfern in verschiedener Hinsicht eine Rolle. Ein Aspekt bezieht sich auf die Bestimmung von Unterschieden zwischen Opfern gewinnorientierter Straftaten und Nicht-Opfern. REICH und BEIERLE (1987) stellen hierzu fest, daß die Opfer gewinnorientierter Straftaten häufig selbst Täter sind. Eine gewisse Beteiligung der Opfer krimineller Bereicherung an der Opferwerdung kann vermutet werden. Ein weiterer Aspekt betrifft die Frage, ob Täter, die gewinnorientierte Straftaten begehen, die Auswirkungen auf ihre Opfer im Vorfeld der Tat in ihre Kalkulationen einbeziehen und ob dies Einfluß auf Entscheidungen für oder gegen eine Straftat hat.

Der Opfergesichtspunkt soll im folgenden allerdings nicht weiter ausgeführt werden, wengleich interessante Fragen damit verbunden sind.<sup>99</sup>

### 2.2.4 Die Verfolger

Aus der Perspektive des Verfolgungsapparats ist der Zusammenhang zwischen Geld und Straftaten in verschiedener Hinsicht von Bedeutung. Im Vordergrund steht das gesellschaftliche Rechtsempfinden. Einem Straftäter dürfen Gewinne aus illegalem Handeln nicht verbleiben. Darin besteht Einigkeit. Im Strafrecht wird diesem Umstand durch verschiedene Regeln-

<sup>98</sup> BLINKERT, B., 1981, S.117.

<sup>99</sup> Vgl. zur Opferwerdung und zu Opfercharakteristika u.a. HOUGH, M., 1987; MERGEN, A., 1970; CROALL, H., 1989, S.158.

gen Rechnung getragen.<sup>100</sup> Ein weiterer Gesichtspunkt betrifft Maßnahmen zur Reduktion der finanziellen Ausstattung organisierter Banden. Viele Straftaten brauchen zur Vorbereitung eine finanzielle Basis oder Vorfinanzierung von Hilfsmitteln. Mit ausgedehnten Möglichkeiten gewinnabschöpfender Maßnahmen könnte diese Finanzbasis möglicherweise reduziert werden.<sup>101</sup> Außerdem unterhöhlen die verschiedenen Formen der Geldwäsche und die Rückführung krimineller Gewinne in legale Geldströme das Vertrauen der Bevölkerung in die bestehende Wirtschaftsordnung und in Akteure und Institutionen, die am legalen Wirtschaftsprozeß beteiligt sind. Insofern hat der Entzug krimineller Gewinne auch die Funktion, die Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit legalen Wirtschaftens zu erhalten. Einem effektiven und umfangreichen Abschöpfen krimineller Gewinne kommt in dieser Hinsicht politische Funktion zu. Außerdem steht der Aspekt der Demotivierung von Straftätern zur Diskussion. Nach der Abschreckungshypothese senkt sich die Bereitschaft zu kriminellem Handeln, wenn Straftaten 'teuer' werden.<sup>102</sup> Eine Senkung der Gewinne, so die Hoffnung, könnte Straftaten teuer machen. Dieser letzte Aspekt ist für die weitere Untersuchung bedeutsam, denn er betrifft die Frage, ob drohender Gewinnentzug die Kalkulation von Straftätern vor einer Tat beeinflußt oder nicht.

### 2.3 Die ökonomische Perspektive

Als dritte Perspektive gilt es, die ökonomische Sichtweise des Zusammenhangs zwischen Geld und Straftaten aufzuzeigen.<sup>103</sup> Die Ökonomie unterscheidet nicht zwischen kriminellen und straffreien Personen. Diese haben lediglich andere Präferenzen oder sehen sich unterschiedlichen äußeren Bedingungen ausgesetzt. Weder Gruppenunterschiede noch individuelle Unterschiede sind von Interesse. Der Mensch ist insofern nicht vorhanden, als Variationen über Personen durch mittlere Werte oder durch Kon-

100 KAISER, G., 1989, vertritt hierzu die Ansicht, daß das Strafrecht ausreichend Möglichkeiten zur Gewinnabschöpfung bietet; vgl. auch ALBRECHT, H.-J., 1989.

101 Vgl. hierzu und zur aktuellen Handhabung gewinnabschöpfender Maßnahmen: MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R., 1989.

102 Vgl. zur Abschreckungshypothese z.B. SCHNEIDER, H.J., 1987; ALBRECHT, H.-J., 1985.

103 Zu Berührungspunkten zwischen Ökonomie und Kriminalität: HELLMAN, D.A., 1980; POSNER, R.A., 1981; HEINEKE, J.M., 1978; RUBIN, P.H., 1980; GIBBONS, T., 1982; CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V., 1986, S.155f, u.a.

stanten ersetzt werden.<sup>104</sup> Die Tatsache, daß die Ökonomie nicht an Unterschieden zwischen Personen interessiert ist, findet sich auch in ökonomischen Kriminalitätsmodellen wieder. BECKER (1982) stellt die These auf, "... daß eine brauchbare Theorie kriminellen Verhaltens auf besondere Theorien der Anomie, psychologischer Unangepaßtheiten oder der Vererbung bestimmter Charakterzüge verzichten kann, und es reicht, die übliche ökonomische Analyse von Wahlhandlungen auf diesen Bereich anzuwenden."<sup>105</sup>

Aus ökonomischer Perspektive sind Unterschiede zwischen Individuen weitgehend unbedeutend. Die einzigen beachteten Unterschiede sind Präferenzunterschiede.<sup>106</sup> Diese wiederum werden als gegeben und konstant angenommen und nicht weiter auf Entstehungsvariationen oder Gruppenunterschiede hin untersucht. Für diese Gleichstellung aller Individuen konstruierte sich die Ökonomie den Homo Öconomicus.<sup>107</sup> Der Homo Öconomicus ist der ökonomische Idealmensch. Er funktioniert nutzenmaximierend und rational, wobei die meisten Autoren unter 'rational' so etwas wie 'abwägend', 'gewinnmaximierend' oder 'verlustminimierend' verstehen.<sup>108</sup> Die Klärung der Frage, was Rationalität ist, beinhaltet allerdings viele ungelöste Probleme. Manche Autoren verzichten lieber ganz auf den Begriff.<sup>109</sup>

Die Anwendung ökonomischer Modelle zur Verhaltensklärung in Bereichen außerhalb der Ökonomie beinhaltet Probleme, die sich auch in der

---

104 Hierzu SILBERBERG, E., 1982, S.7f.

105 BECKER, G., 1982, S.40.

106 Ökonomen sprechen von Präferenzen im Sinne von 'bevorzugten Alternativen' oder 'bevorzugten Werten' oder 'Alternativen mit höchstem Nutzen'. Wird ein Gegenstand X gegenüber einem Gegenstand Y vorgezogen (präferiert), dann ist bei 'rationaler' Wahl der Nutzen von X für die betreffende Person höher als der Nutzen von Y; vgl. zur Präferenztheorie z.B. VARIAN, H.R., 1989; KRELLE, W., 1968.

107 Der Homo Öconomicus ist eine Summe von Annahmen über den Menschen, die unter diesem Begriff zusammengefaßt werden; vgl. umfassender z.B. MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984.

108 Die Liste der Kritiker am Homo Öconomicus ist sehr lang, z.B. KAHNEMANN, D. und TVERSKY, A., 1973, mit Experimenten über Risikowahrnehmung und Informationsverarbeitung; weitere Kritik an den ökonomischen Annahmen über das menschliche Verhalten u.a. BIERBRAUER, G. und GOTTWALD, W., 1988; CAMERON, S., 1988; CARROLL, J.S., 1978; FREY, B.S., 1990; FREY, B.S. und STRÖBE, W., 1980; OTTO, H.J., 1982, S.235; WEISE, P., 1989.

109 Vgl. zum Rationalitätsbegriff einführend z.B. HOGARTH, R.M. und REDER, M.W. (Hrsg.), 1986; JUNGEMANN, H., 1976; zum völligen Verzicht u.a. TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D., 1981; zum Rationalitätsbegriff weiterhin Abschnitt 2.3.3.

Kriminologie zeigen.<sup>110</sup> Neben dem Ausschluß von Personenunterschieden ist vor allem die Frage der Messung von Kosten und Nutzen besonders schwierig. Viele ökonomische Modelle gehen von Intervallniveau oder Rationalniveau der Variablen aus, die enthalten sind. Wenn dies Geld- oder Mengeneinheiten sind, stellen sich keine Probleme. Aber z.B. die Kosten von Strafe in Geldeinheiten zu bestimmen, ist nur schwer möglich.<sup>111</sup>

### 2.3.1 Ökonomie und Kriminalität

Nach Feuerbachs 'Theorie vom psychologischen Zwang', die wohl die älteste Kosten-Nutzen-Theorie in der Kriminologie ist, unterbleibt eine Tat, wenn das folgende Übel größer ist als die Unlust, die aus dem nicht befriedigten Antrieb zur Tat kommt.<sup>112</sup> Trotz dieser traditionellen Wurzeln spielte die Ökonomie in der Kriminologie bislang nur am Rande eine Rolle.<sup>113</sup> Seit einigen Jahren ändert sich dies jedoch deutlich. So spricht OTTO (1982) von einem Wandel vom soziologischen zum ökonomischen Paradigma in der nordamerikanischen Kriminologie.<sup>114</sup> Vier Gebiete können unterschieden werden, in denen die Ökonomie einen kriminologischen Beitrag leistet: gesamtwirtschaftliche Aspekte, Abschreckung/Generalprävention, kriminalpolitische Optimierung und die Ökonomie des Täters.<sup>115</sup>

- 
- 110** Bzgl. der Anwendung ökonomischer Modelle zur Verhaltensklärung: STRÜMPPEL, B., 1987; BRANDSTÄTTER, H. und KIRCHLER, E., 1985; FREY, B.S., 1980; MEYER, W., 1981; zu den Grenzen in der Kriminologie z.B. FIREY, W., 1969; MATSUEDA, R., PILIAVIN, I. und GARTNER, R., 1988. Zur Kritik an der Ausweitung ökonomischer Konzepte z.B. ADAMS, M., 1984; CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B., 1985, S.165; SCHÄFER, H.B. und WEHRT, K. (Hrsg.), 1989; STROEBE, W. und FREY, B.S., 1981; MEYER, W., 1981, S.141; verschiedene Grade der Ausdehnung erörtert ENGELHARDT, G., 1989.
- 111** Vgl. BECKER, G.S., 1982, z.B. zur Ökonomie des Heiratens; MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984, über ökonomische Dimensionen des Alltags. Kritik an der Ausdehnung der mathematischen Darstellung übt z.B. SCHMÖLDERS, G., 1984.
- 112** Vgl. BRELAND, M., 1975, S.13.
- 113** Vgl. z.B. PILGRAM, A., 1985, S.215f; Theorieübersichten in der Kriminologie: EISENBERG, U., 1990; KAISER, G., 1989; SCHNEIDER, H.J., 1987.
- 114** Vgl. OTTO, H.J., 1982; auch in anderen Bereichen der Sozialwissenschaften kann zunehmende Bedeutung des ökonomischen Modells festgestellt werden, vgl. hierzu SCHÄFER, H.B. und WEHRT, K. (Hrsg.), 1989.
- 115** Literatur zur Ökonomie in der Kriminologie: ANDREANO, R. und SIEGFRIED, J.J. (Hrsg.), 1980; BECKER, G.S. und LANDES, W.M., 1974; DICKENS, W., 1986; KLEVORICK, A.K., 1983; OPP, K.D., 1989; ORSAGH, T., 1983; ORSAGH, T. und WITTE, A.D., 1981; REYNOLDS, M.O., 1985; SCHMIDT, P. und WITTE, A.D., 1984; THELEN, P.J., 1981 u.a.

a) Gesamtwirtschaft: Der Gedanke, kriminelles Verhalten nicht als sündhaftes Vergehen des einzelnen zu begreifen, sondern als Folge gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Verhältnisse, wird vor allem BECCARIA, einem Aufklärer des 18. Jahrhunderts, zugeschrieben.<sup>116</sup> In gesamtwirtschaftlichen Ansätzen wird Kriminalität durch Einkommensverhältnisse, Besitzverhältnisse, Wohlstand, Arbeitslosigkeit, Wirtschaftskrisen, Wachstum usw. erklärt. Zu diesen Kriminalitätsmodellen können auch Marktmodelle gezählt werden, die sich auf das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage nach Kriminalität in einzelnen Branchen oder Regionen beziehen.<sup>117</sup> Hierzu gehören auch Aspekte der Wohlfahrtsökonomie und Zusammenhänge zwischen Kriminalität und Verteilungsgerechtigkeit.<sup>118</sup>

b) Generalprävention: Die Abschreckungshypothese geht in ihren Wurzeln auf utilitaristische Positionen des 18. Jahrhunderts von BECCARIA oder BENTHAM zurück.<sup>119</sup> Abschreckung funktioniert demnach dann, wenn Verbrechen 'teuer' sind. Kriminalitätsbekämpfung muß somit darin bestehen, Verbrechen teuer zu machen. Der Verbrecher ist in diesen Modellen der Homo Öconomicus, d.h. der abwägende Geschäftsmann, der nach maximalem Nutzen strebt. Ökonomische Modelle der Abschreckung werden, wie auch gesamtgesellschaftliche Modelle, stark kritisiert. Das zugrunde liegende Kriminalitätskonzept, so die Kritik, kann keine 'Konflikt- und Affektverbrechen' erklären.<sup>120</sup> Dennoch hat die ökonomische Abschreckungshypothese in den letzten Jahren wieder erneute Zustimmung gefunden. KAISER (1989) führt dies vor allem auf Schwächen in der kriminologischen Theoriebildung zurück, die zu keinem überzeugenden Konzept kriminellen Handelns gefunden hat. Auch SCHNEIDER (1987) sieht die zunehmende Attraktivität dieses Kriminalitätsverständnisses als Folge des bedeutungsloser werdenden Modells an, das den Kriminellen als kranken Menschen und als Ergebnis ungünstiger

116 Vgl. PILGRAM, A., 1985, S.216.

117 Angebots- und Nachfragekurven für den Heroinmarkt entwickelten z.B. WAGSTAFF, A. und MAYNARD, A., 1988; vgl. zur Gleichgewichtsanalyse auch EHRLICH, I., 1982.

118 Zur Wohlfahrtsökonomie und Kriminalität u.a. THELEN, P.J., 1981; Zusammenhänge zwischen Ökonomie und sozialer Pathologie z.B. HOROWITZ, A.V., 1984.

119 Vgl. ALBRECHT, H.J., 1985; zu Ökonomie und Abschreckung: BRELAND, M., 1975; CARROLL, J.S., 1978; ELLICKSON, R.C., 1987; FRANK, J., 1987; OTTO, H.J., 1982; PHILLIPS, L. und VOTEY, H.L., 1981; PILIAVIN, I., THORNTON, C., GARTNER, R. und MATSUEDA, R.L., 1986; VANBERG, V., 1982.

120 Vgl. die Einschätzung des Mangels der 'kriminalökonomischen Konzeptualisierung' durch KAISER, G., 1989, S.87.



gesellschaftlicher Verhältnisse sieht.<sup>121</sup> Erst Ende der 70er Jahren wurde das neoklassische Modell vor allem von BECKER (1968) wieder aufgegriffen. Straftaten sind darin zweckhafte, absichtsvolle Handlungen. Straftäter wählen ihre Handlungen nach Kosten-Nutzen-Erwägungen aus.<sup>122</sup> Besonders trat EHRlich (1973) mit einem ökonomischen Modell über die Wirkung der Todesstrafe hervor. EHRlich kommt zu dem vieldiskutierten Ergebnis, daß eine vollstreckte Todesstrafe ein bis acht Tötungsdelikte abschreckt.<sup>123</sup>

Insgesamt legen Abschreckungstheorie und Generalprävention viel Gewicht auf die Wirkung von Strafe und Strafrisiko. Gewinne aus Straftaten sind in Untersuchungen zur Generalprävention bislang zu kurz gekommen.<sup>124</sup>

c) Optimierung der Verbrechensbekämpfung: Abschreckungsmodelle stehen in engem Zusammenhang mit der Begründung optimaler staatlicher Verbrechensbekämpfung. Es wird versucht, ein optimales Kriminalitätsbekämpfungsniveau für staatliche Organe zu ermitteln.<sup>125</sup> Dem sozialen Schaden, der durch kriminelles Verhalten entsteht, werden die Aufwendungen für Verbrechensbekämpfung, Strafverhängung und Strafvollzug gegenübergestellt. Ein optimales Niveau ist erreicht, wenn die Schäden aus den Straftaten, zusammen mit den Verhaftungskosten, den marginalen Sanktionskosten entsprechen, d.h. wenn eine zusätzliche Verhaftung gleich viel kostet, wie sie an sozialen Schäden verringert.<sup>126</sup>

Dem Bereich der Optimierung der Verbrechensbekämpfung lassen sich auch Analysen und Optimierungsversuche richterlicher Entscheidungen oder die Entscheidungsfindung von Gremien und Gruppen (z.B. von Geschworenengerichten) zuordnen.<sup>127</sup>

d) Analyse des Täterverhaltens: Eine mit den anderen Gebieten in engem Zusammenhang stehende Anwendung des ökonomischen Modells ist die Analyse des Täterverhaltens. Zur Ökonomie der Täter ist das Material ins-

121 Vgl. zum neoklassischen Modell: SCHNEIDER, H.J., 1987, S.364.

122 Vgl. SCHNEIDER, H.J., 1987, S.365f.

123 Vgl. zu dieser Diskussion ALBRECHT, H.J., 1985, S.134; EHRlich, I., 1973; SCHNEIDER, H.J., 1987, S.365; Einen Überblick über verschiedene Ansätze, die im Rahmen der ökonomischen Analyse des Abschreckungseffektes untersucht wurden, gibt PALMER, J., 1977.

124 Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.20.

125 Hierzu u.a. BECKER, G.S., 1982; ROGERS, A.J., 1973; ANDREANO, R. und SIEGFRIED, J.J. (Hrsg.), 1980.

126 Vgl. KUNZ, H., 1976, S.9f; BECKER, G., 1982; PHILLIPS, L. und VOTEY, H., 1981, 1987; BROWN, D.W. und McDOUGAL, S.C., 1977.

127 Zu richterlichen Entscheidungen z.B. HENNEBERGER, E.K., 1988.

gesamt weniger umfangreich. Ein Hauptgrund, weshalb die Ökonomie lange nicht zur Erklärung des Täterverhaltens herangezogen wurde, ist das umstrittene Menschenbild des Homo Öconomicus und die ökonomische Abstinenz bei der Betrachtung von Personenunterschieden. Vor allem Soziologen wandten sich gegen den 'rationalen Täter'.<sup>128</sup> Die ökonomische Analyse des Täterverhaltens entwickelte sich vor allem aus Überlegungen zur Abschreckung und zur Generalprävention.<sup>129</sup> Die Täteranalyse tritt in diesem Rahmen nicht deutlich als ökonomische Analyse hervor, wenngleich implizit mit dem Homo Öconomicus gearbeitet wird.

Zu diesem Themenbereich finden sich viele Untersuchungen, die einzelne Wirkungsfaktoren der situativen Umstände potentieller Täter betrachten, z.B. die generelle Wirkung einzelner Strafmaßnahmen, Strafhöhenvergleiche, Wirkungen unterschiedlicher Risiken auf Kriminalitätsraten usw.<sup>130</sup> Wesentliche Impulse, ökonomische, speziell neoklassische Prinzipien zur Täteranalyse aufzugreifen, gehen auch hier von BECKER (1968) aus.<sup>131</sup>

### 2.3.2 Ökonomische Modelle des Täterverhaltens

Für die Analyse krimineller Bereicherung ist nun vor allem die Analyse des Täterverhaltens von Bedeutung, in der es um Kosten und Nutzen des Täters, um individuelle Kalkulationen und um kriminelle Entscheidungen geht. An die Analyse des Täterverhaltens gehen Ökonomen mit den gleichen Annahmen und Methoden heran, wie an andere ökonomische Handlungen.<sup>132</sup> McKENZIE und TULLOCK (1984) fassen die ökonomischen Grundthesen zusammen: Verbrechen werden dann begangen, wenn die Kosten des Verbrechens niedriger sind als die Erträge.<sup>133</sup> Diese These entspricht dem Gedanken der Nutzenmaximierung. Individuen wählen Handlungsalternativen mit maximalem Nutzen, auch wenn es kriminelle Alter-

<sup>128</sup> Vgl. z.B. TUNNELL, K., 1989.

<sup>129</sup> Vgl. z.B. SCHNEIDER, H.J., 1987, S.365f; zur ökonomischen Abschreckungshypothese auch KAISER, G., 1988, S.199.

<sup>130</sup> Zusammenfassend zu mehreren Abschreckungsvariablen: ALBRECHT, H.-J., 1985.

<sup>131</sup> Zu Tätermodellen: SCHMIDT, P. und WITTE, A.D., 1984; vgl. auch FRANK, J., 1987; HEINEKE, J.M. (Hrsg.), 1978; REYNOLDS, M.D., 1980; FIREY, W., 1969; PALMER, J., 1977.

<sup>132</sup> Zu ökonomischen Methoden: SCHLICHT, E., 1977.

<sup>133</sup> Vgl. McKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984; in Zusammenhang mit Kriminalität: S.163-228, zur ökonomischen Grundthese S.193; zur Sicht der ökonomischen Modelle auch FREY, B.S. und OPP, K.D., 1979; LABECK, L.J., 1981; MANSFIELD, R., GOULD, L.C. und NAMENWIRTH, J., 1974; SILBERBERG, E., 1982.

nativen sind. Straftaten werden begangen, wenn sie mehr Nutzen bringen als legale Handlungen.<sup>134</sup> Nach diesem Kriminalitätsverständnis ist kriminelles Verhalten nicht über psychische Fehlentwicklungen oder Besonderheiten des Täters zu erklären, sondern über variierende Kostenstrukturen. BECKER (1968) formuliert dies etwas provozierend. Er vertritt die Ansicht, daß ökonomische Erklärungsweisen Kriminalität ausreichend erklären können und hierfür keine anderen Theorien notwendig sind.<sup>135</sup> Rehabilitationsmaßnahmen bei Straftätern sind aus dieser Sicht unangemessen, da die Täter nicht als krank bezeichnet werden können und kein abweichendes Verhalten zeigen.<sup>136</sup>

BECKER (1968) formuliert, wie für einen Straftäter der Nutzen aus einer kriminellen Handlung zu berechnen sei. Er definiert den Nutzen einer Straftat als 'EU' (Expected Utility). Der EU berechnet sich wie folgt:<sup>137</sup>

$$\text{Gleichung 2.3.a: } EU_j = p_j U_j(Y_j - f_j) + (1 - p_j) U_j(Y_j)$$

mit	EU	= Expected Utility
	p	= Wahrscheinlichkeit von Strafe
	U	= Nutzenfunktion
	Y	= Ertrag
	f	= Strafe
	j	= Index für die Person j

Gleichung 2.3.a besagt folgendes: Kosten, Nutzen und Risiken werden gegeneinander abgewogen und das Ergebnis nach individuellen Gesichtspunkten bewertet.<sup>138</sup> Weiterhin liegt die Hypothese zugrunde, daß Personen, die zwischen legalen und illegalen Handlungen zu wählen haben, die Alternative mit dem höchsten EU wählen.<sup>139</sup>

<sup>134</sup> McKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984, S.182 und S.185.

<sup>135</sup> Vgl. BECKER, G.S., 1982, S.40; vgl. SCHNEIDER, H.J., 1987, S.365f über BECKER.

<sup>136</sup> Vgl. McKENZIE und TULLOCK, 1984, S.193.

<sup>137</sup> Vgl. BECKER, G.S., 1982, S.48. Empirische Prüfungen hierzu sind bislang nicht bekannt. Aufgrund der Probleme der Nutzenmessung muß auch bezweifelt werden, ob das Modell in dieser Form empirisch prüfbar ist.

<sup>138</sup> In Gleichung 2.3.a setzt sich der Nutzen einer Straftat folgendermaßen zusammen: Ertrag und Strafe werden gegeneinander aufgerechnet. Das Ergebnis wird mit der Nutzenfunktion und der Wahrscheinlichkeit, daß Strafe eintritt, multipliziert. Hinzugerechnet wird das Produkt aus dem Ertrag mal der Nutzenfunktion mal der Gegenwahrscheinlichkeit von Strafe.

<sup>139</sup> Das in Kapitel 5 diskutierte Modell ist dem Modell von Becker in einigen Aussagen ähnlich, allerdings fließen dort zusätzlich moralische Kosten als individueller Faktor ein. Außerdem werden die Wahrscheinlichkeiten als subjektive Wahrscheinlichkeiten angenommen.

Auch KUNZ (1976) geht auf Kosten und Gewinne von Straftaten ein. Er geht davon aus, daß Kriminalität eine 'normale sozioökonomische Erscheinung' sei.<sup>140</sup> Mit einem verbal umschriebenen Modell versucht KUNZ folgende Frage zu beantworten: "Unter welchen rechtlich-normativen, sozialen und ökonomischen Umweltbedingungen entstehen aus nutzen-(gewinn-) maximierenden Aktivitäten kriminelle Verhaltensweisen, möglicherweise als dauerhafte Muster, und um welche Verhaltensweisen oder Verhaltensmuster handelt es sich dabei?"<sup>141</sup> Antworten ergeben sich für KUNZ auf dem Hintergrund eines dreigeteilten Gesamtfeldes.<sup>142</sup> Erstens legen die rechtlich-normativen Rahmenbedingungen fest, was eine Straftat ist. Kriminelles Verhalten ist eine Frage der Definition. Innerhalb dieses Feldes haben, zweitens, unterschiedliche Personen unterschiedliche Möglichkeiten, Straftaten anzubieten bzw. zu begehen. Sie haben unterschiedliche Zugänge zu illegalen Möglichkeiten, die aus unterschiedlichen sozialen Positionen erwachsen. Drittens kommen diese Positionen mit der Nachfrage nach Straftaten in Berührung. Das Zusammenspiel der drei Kräftefelder bestimmt die gesamte Kostenstruktur und die Verhaltensweisen der potentiellen Täter. Die Personen in den Situationen entscheiden gemäß der Kosten, die aus den Positionen in der Gesellschaft erwachsen. Wenn die Kalkulation in diesen Situationen ergibt, daß die Kosten für illegales Handeln niedriger sind bzw. die Gewinne höher, dann werden die illegalen Handlungen begangen. Wie sich die Kostenstrukturen gestalten, hängt zusätzlich davon ab, welche alternativen Möglichkeiten (Alternativkosten) den Individuen in den jeweiligen Positionen zur Verfügung stehen und ob die Individuen diese Möglichkeiten wahrnehmen.<sup>143</sup> KUNZ hat mit diesem Modell eine Verbindung von den Kosten eines Individuums zu den Kostenstrukturen von Positionen und Rollen hergestellt, in denen sich Individuen befinden.

### 2.3.3 Rationalität

Ein immer wieder gegen die Anwendung des ökonomischen Modells in der Kriminologie vorgetragenes Argument ist, daß kriminelles Verhalten eben kein rationales Verhalten sei. Allerdings ist bislang nicht geklärt, was

140 KUNZ, H., 1976, S.3.

141 KUNZ, H., 1976, S.15.

142 Die drei Bereiche bei KUNZ: 'Law-Making' (rechtlich-normativ), 'Law-Breaking' und 'Reaction to Law-Breaking'; vgl. KUNZ, H., 1976, S.21, S.52 und S.85.

143 Vgl. KUNZ, H., 1976, S.55-57.

rationales Verhalten überhaupt ist.<sup>144</sup> Man kann sich z.B. auf Axiomensysteme einigen und dann die Einhaltung gewisser Regeln, z.B. Transitivitätsregeln, als rational bezeichnen. Allerdings sind keine 'besten' oder 'geeigneten' Regeln auffindbar, so daß die Definition von Rationalität von der Akzeptanz axiomatischer Grundsätze abhängt. Diese Akzeptanz ist nicht zwingend.<sup>145</sup>

Rationalität kann auch sehr einfach umschrieben werden. Rationales Verhalten ist bei manchen Autoren einfach nutzenmaximierendes Verhalten. Jemand handelt demnach rational, wenn er die Konsequenzen seines Tuns bedenkt und aus den Überlegungen das 'Beste' macht. Unter Ökonomen wird die Gleichsetzung von Gewinnmaximierung und Rationalität selten kritisiert. Ein 'rationaler' Verbrecher läßt sich demnach als eine Person beschreiben, die eine Straftat begeht, wenn die Tat mehr Nutzen bringt als Kosten.<sup>146</sup>

Rationalität kann auch als Orientierung an den eigenen Bedürfnissen umschrieben werden: "Bei einem Menschen, der tatsächlich rational orientiert wäre, fände sich kein Bereicherungstrieb, sondern nur ein verständiges Ich, das seiner Bedürfnisse bewußt wäre und selbst in einer Phase, wo sie latent wären, dafür Vorsorge trüge, daß im Bedarfsfall eine optimale Befriedigungsmöglichkeit gegeben wäre."<sup>147</sup> Dieses Verständnis von Rationalität wendet sich gegen Maximierung. Vom Homo Öconomicus wird angenommen, daß er gewinnmaximierend handelt. Nach der letzten Umschreibung von Rationalität kann der Maxime 'mehr ist besser' auch das Prinzip der Anspruchsniveaueinpassung als rationales Prinzip gegenübergestellt werden. Rational ist dann die Befriedigung der individuellen Bedürfnisse, nicht endloses Gewinnstreben.<sup>148</sup>

144 Vgl. zu Rationalität und rationalem Kalkül z.B. BADEL, C., 1987; BIERBRAUER, G. und GOTTWALD, W., 1988; BRELAND, M., 1975, S.25; CLARKE, R. und CORNISH, D.B., 1985, S.163; FIREY, W., 1969, S.76f; FRANK, J., 1987, S.55; HEINEKE, J.M., 1988; HOLZMANN, H.R., 1982; JUNGERMANN, H., 1976; SILBERBERG, E., 1982; SIMON, H.A., 1986; TUNNELL, K., 1989; VARIAN, H.R., 1989, u.a.

145 Vgl. drei Axiomensysteme zur Definition rationalen Verhaltens nach KRELLE, W., 1968; vgl. auch VARIAN, H.R., 1989. Die Entwicklung des Rationalitätsbegriffs und verschiedene grundlegende Voraussetzungen diskutiert JUNGERMANN, H., 1976, S.18f, zu eingeschränkter Rationalität (Bounded Rationality), S.36f.

146 Vgl. MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984, S.182.

147 FENICHEL, O., 1985, S.103-104.

148 Es läßt sich auch die Annahme vertreten, daß die Konzepte unter bestimmten Bedingungen identisch sind, so z.B. WITTELOOSTUJN, A.v., 1988.

Probleme bei der Klärung der Frage, was Rationalität ist, bereitet vor allem die Frage, wie unterschiedliche Kosten- und Nutzenbegriffe verstanden werden sollen. Wie sollen optimale Lösungen berechnet werden? Ob z.B. 'Ängste', 'Beziehungsverluste', 'Imageverluste' oder andere Größen als Kosten betrachtet werden, beeinflusst den Inhalt der Aussagen über den Zusammenhang zwischen Kosten, Nutzen und Kriminalität stark. Die Begriffe müssen näher bestimmt werden, damit Berechnungen mit ihnen möglich sind. Kritik am Rationalitätsbegriff ist darum vor allem Kritik an der Nutzentheorie.<sup>149</sup>

In vielen ökonomischen Modellen bietet die Bewertung von Kosten und Nutzen in Geldeinheiten einen Ausweg aus dem Problem und garantiert gleichzeitig die Verrechenbarkeit der Grundgrößen auf Intervallniveau. Voraussetzungen hierfür sind allerdings im Zusammenhang mit kriminellem Verhalten meist nicht gegeben. Die Frage nach der Rationalität kriminellen Verhaltens bleibt darum weiterhin offen.

## 2.4 Zusammenführung der drei Perspektiven

Wie lassen sich nun die psychologische, die kriminologische und die ökonomische Perspektive zusammenführen? Die Erklärung krimineller Bereicherung gestaltet sich aus jeder Perspektive etwas unterschiedlich. Es lassen sich auch Gegensätze erkennen. Die auftauchenden Widersprüche sind den entgegengesetzten Erklärungsweisen von Kriminalität durch Verbrechenstheorien einerseits und Verbrechenkontrolltheorien andererseits ähnlich.<sup>150</sup> Mehrere kriminologische Verbrechenstheorien sehen die Quelle des Verbrechens eher außerhalb des Täters, im Normengefüge der Gesellschaft, in der Sozialisation der Täter, im Ausmaß sozialer Kontrolle usw., während Straftheorien eindeutig die "...Täterpersönlichkeit und deren fehlerhafte Entscheidung, die sich in der Tat manifestiert"<sup>151</sup>, als Ursprung des Verbrechens sehen. Die eine Gruppe von Theorien sucht Verbrechenursachen überwiegend in den Situationen, in denen sich Straftäter befinden, die andere in den Täterpersönlichkeiten. Es handelt sich um zwei Beurteilungsdimensionen, die auf die Frage nach den Ursachen kriminellen Ver-

---

149 Vgl. hierzu JACOB, H., 1978; zum Verzicht auf den Rationalitätsbegriff auch KÄHNEMANN, D. und TVERSKY, A., 1982.

150 Vgl. hierzu z.B. KAISER, G., 1988, 1989.

151 KAISER, G., 1988, S.199; KAISER, G., 1989, S.86f.

haltens unterschiedliche Antworten geben.<sup>152</sup> Werden Ursachen für Verhalten in unterschiedlichen Situationen gesucht, so bleiben Personenunterschiede unberücksichtigt. Werden Ursachen für Verhalten in verschiedenen Personen gesucht, dann bleiben Situationsunterschiede unberücksichtigt. Die beiden Sichtweisen verdeutlicht HECKHAUSEN (1980): "Gibt es wirklich nur Diebe und Nicht-Diebe, oder ist es nicht die Gelegenheit, die Diebe macht?"<sup>153</sup>

Die beiden Dimensionen müssen in einer Zusammenführung der drei Perspektiven berücksichtigt werden. Die beiden Beurteilungsdimensionen spielen daher auch in der vorliegenden Arbeit eine wichtige Rolle. Interindividuelle Unterschiede und intraindividuelle Unterschiede werden gemeinsam zur Erklärung krimineller Bereicherung herangezogen. Als Grundlage zur Zusammenführung dient im folgenden die Entscheidungstheorie. Sie bietet sich als Basis zur Zusammenfassung an und stellt Modelle zur Auswahl von Variablen bereit. Sowohl Personenunterschiede als auch Situationseinflüsse können analysiert werden. Die Anwendung entscheidungstheoretischer Modelle in der Kriminologie stellt den engeren Forschungshintergrund dar, auf dem sich der empirische Teil der vorliegenden Arbeit bewegt. Es wird deshalb in Kapitel 3 die Entscheidungstheorie dargestellt. In Kapitel 4 werden Anwendungen auf kriminelles Verhalten beschrieben.

---

152 Ausführliche Beschreibungen der Beurteilungsdimensionen finden sich bei HECKHAUSEN, H., 1980, S.4-23. HECKHAUSEN weist auch auf Zusammenführungen der Beurteilungsdimensionen und auf Wechselwirkungen hin.

153 HECKHAUSEN, H., 1980, S.9.

---

## KAPITEL 3: ENTSCHEIDUNGSTHEORIE

Die Entscheidungstheorie bietet sich aus mehreren Gründen zur Integration der drei Perspektiven an. Erstens sind die hier untersuchten Delikte ergebnisorientiert. Es werden Delikte untersucht, die der Bereicherung, d.h. der Ergebnisse wegen, begangen werden. Auch die Entscheidungstheorie erklärt Verhalten vom Ergebnis her. Zweitens spielt Gewinnstreben bei krimineller Bereicherung eine wichtige Rolle. Die Entscheidungstheorie hat mit Maximierung und Optimierung der Gewinne und mit der Suche nach optimalen Lösungen zu tun. Drittens geht es um die Messung von hemmenden und fördernden Einflüssen auf kriminelles Handeln. Die Entscheidungstheorie stellt Modelle und Meßvorschriften zur Verfügung, um mögliche Einflüsse auf das Entscheidungsverhalten erfassen zu können. Kapitel 3 gibt daher einen Überblick über die Entscheidungstheorie.<sup>154</sup>

### 3.1 Entscheidungen

Eine Entscheidung kann sich in vielfältiger Weise als Verhalten äußern: als Kaufentscheidung, wenn sich eine Person nach einigen Überlegungen für den Kauf einer bestimmten Ware entscheidet, als Spielentscheidung, wenn ein Spieler sich für ein bestimmtes Spiel entscheidet, oder als Investitionsentscheidung, wenn sich ein Unternehmer dazu entschließt, ein Geschäft zu finanzieren. Ärzte überlegen sich, ob sie sich für oder gegen die Operation eines Patienten entscheiden sollen. Ebenso kann man den Entschluß einer Person für oder gegen eine Straftat als Tatentscheidung interpretieren. Die Entscheidungstheorie stellt die Frage, ob in solchen Entscheidungen gemeinsame Prinzipien entdeckt werden können.

Was ist eine Entscheidung? Eine Antwort auf diese Frage findet sich z.B. bei DORSCH (1987). Demnach ist eine Entscheidung die "Wahl einer Handlungs- oder Reaktionsmöglichkeit in einer Situation, in der mehrere

---

<sup>154</sup> Zur Entscheidungstheorie u.a. KRELLE, W., 1968; RAIFFA, H., 1973; LEE, W., 1977; REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981; SILBERBERG, E., 1982; JEFFREY, R.C., 1983; VARIAN, H.R., 1989; BLÜMLE, G., 1990



Möglichkeiten bestehen. Die Reaktionsstärken (Amplituden, Auftretenswahrscheinlichkeiten) führen zu einem Konflikt, der bei etwa gleich großen Reaktionstendenzen am stärksten wird. Der Konflikt wird durch die Entscheidung beendet."<sup>155</sup>

Andere Autoren fassen den Entscheidungsbegriff enger. Eine Eingrenzung von REHKUGLER und SCHINDEL (1981) behält den Begriff der Entscheidung jenen Handlungen vor, die als Wahlakte bezeichnet werden können und drei Merkmale aufweisen. Der Handlungsträger muß mindestens zwei Handlungsalternativen haben, damit von einer Wahlsituation überhaupt die Rede sein kann. Die Handlung muß außerdem bewußt vollzogen werden. Gewohnheitsmäßig vollzogene Handlungen können nicht als Entscheidungen bezeichnet werden. Der Handelnde muß schließlich aus der getroffenen Wahl Konsequenzen in Form von Handlungen ziehen. Das Kalkulieren von nicht durchführbaren Handlungsalternativen beinhaltet nur scheinbare Entscheidungsprobleme.<sup>156</sup>

Eine weitere Umschreibung von 'Entscheidung' gibt LEE (1977). Eine Person befindet sich in einer Situation, in der eine Differenz zwischen Ist und Soll auftritt, d.h. Wünsche, Mängel oder eine Notlage drängen nach Veränderung. Der handelnden Person stehen angesichts des Entscheidungsdrucks mehrere Handlungsalternativen offen. Den möglichen Handlungen folgen Konsequenzen, und diese Konsequenzen bestimmen die Handlung. Individuen suchen sich die beste Möglichkeit aus.<sup>157</sup>

Versuche, Entscheidungen zu definieren, lassen sich durch Auflistungen von Elementen ergänzen, die in formalen Entscheidungsmodellen verwendet werden. Hauptelemente sind zum einen die Handlungsalternativen, die einem Akteur offenstehen, zum anderen die Ergebnisse, die den verschiedenen Alternativen zuzuordnen sind, und ferner bedeutsame Umweltzustände, die sich in Eintrittswahrscheinlichkeiten niederschlagen. Zusätzlich sind die Orientierungen eines Akteurs maßgebend, seine Einstellungen und Bewertungen, d.h. seine Präferenzen.<sup>158</sup> Eine Auflistung von Bausteinen einer Entscheidungssituation findet sich z.B. bei KRELLE (1968):<sup>159</sup>

---

155 DORSCH, F., 1987, S.174.

156 Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.11.

157 Vgl. LEE, W., 1977, S.10.

158 Vgl. zu Zielfunktionen und Präferenzstrukturen z.B. LAUX, H., 1982, S.58.

159 Zu den Elementen einer Entscheidungssituation: KRELLE, W., 1968, S.117f; auch LAUX, H., 1982; WERBIK, H., 1978, S.64f.

a) Akteur: Eine handelnde Person muß als Entscheidungsträger eine Wahlhandlung vornehmen (der Spieler, der Aktive oder der Handelnde).

b) Zielsystem: Der Akteur muß etwas wollen, Ziele haben und diese auch verfolgen.

c) Strategien: Für den Akteur müssen Handlungsalternativen vorhanden sein, und er muß zwischen den verschiedenen Handlungsalternativen frei wählen können.

d) Zustand der Welt: Die Welt reagiert auf Handlungen des Akteurs. Die Reaktionen können deterministisch oder stochastisch sein, d.h. die Welt oder die Gegenspieler reagieren nach bestimmten Regeln oder per Zufall auf die Wahlakte des Handlungsträgers. Der Wahlakt des Akteurs muß Folgen haben.

e) Wahrscheinlichkeiten: Es liegen Wahrscheinlichkeiten für den Handelnden vor, d.h. den Reaktionen der Welt können Wahrscheinlichkeitsangaben mit unterschiedlicher Genauigkeit zugeordnet werden.

f) Vorausschau: Der Handelnde muß ein Ursache-Wirkung-System (Ziel-Mittel-System) haben, d.h. ein Verständnis für die Folgen der Ereignisse in Abhängigkeit von den eigenen Handlungen.

g) Entscheidungskriterien: Der Handelnde muß Entscheidungskriterien entwickelt haben, d.h. Regeln, die eine Wahl begründen können, z.B. 'Wähle das Beste' oder 'Nimm das Sicherste' oder 'Tu nie etwas Verbotenes' oder dergleichen.

Die Entscheidungstheorie klassifiziert und systematisiert Entscheidungen, deckt Handlungsprinzipien auf und gibt Handlungsempfehlungen. Ihr Gegenstand sind Entscheidungen von Individuen, Gruppen und Organisationen. Historisch gesehen hat sich die Entscheidungstheorie aus der Spieltheorie heraus entwickelt und ist ein Spezialfall der von NEUMANN und MORGENSTERN (1944) entwickelten 'Theory of Games'. NEUMANN und MORGENSTERN haben erstmals eine systematische Ordnung von Entscheidungssituationen vorgeschlagen.<sup>160</sup>

Die Grundsituation, die in der Entscheidungstheorie untersucht wird, kann als das Spiel eines Spielers gegen die Natur bzw. gegen den Zufall angesehen werden.<sup>161</sup> In den letzten Jahren hat sich allerdings die Bezeichnung 'Entscheidungstheorie' ausgeweitet. So zählen einige Autoren auch Entscheidungen gegen bewußt handelnde Gegner oder Entscheidungen bei

<sup>160</sup> Vgl. NEUMANN, J. und MORGENSTERN, O., 1944 (1967); LEE, W., 1977.

<sup>161</sup> Vgl. LEE, W., 1977, S.298f.

Sicherheit, d.h. bei genauer Kenntnis der Reaktionen der Natur, zur Entscheidungstheorie.<sup>162</sup> Zwei Theoriebereiche lassen sich voneinander abgrenzen.

Die normative Entscheidungstheorie versucht, Verhalten zu optimieren. Die normative, auch formale oder präskriptive Entscheidungstheorie liefert mathematische Modelle, die Entscheidungssituationen strukturieren und Aussagen über optimale Entscheidungen ermöglichen sollen. Die deskriptive Entscheidungstheorie beschreibt Gesetzmäßigkeiten des Entscheidungsverhaltens. Die deskriptive Entscheidungstheorie ist auch unter den Begriffen 'behaviorale Entscheidungstheorie', 'verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie' oder 'psychologische Entscheidungstheorie' bekannt.<sup>163</sup> Die deskriptive Entscheidungstheorie untersucht, wie sich Menschen tatsächlich verhalten und nach welchen Prinzipien Entscheidungen gefällt werden. Es steht hierbei nicht die Optimierung des zu planenden, sondern die Beschreibung und Erklärung des realen Verhaltens im Mittelpunkt.

Während formale Modelle im Zusammenhang mit mathematischer Logik zu sehen sind, können Modelle der deskriptiven Entscheidungstheorie als sozialwissenschaftliche Verhaltensmodelle verstanden werden. Während also einerseits 'günstige' oder 'ideale' Verhaltensweisen gesucht werden, gilt es andererseits, aus dem Spektrum unendlich vieler Möglichkeiten diejenigen Merkmale und Einflüsse zu ermitteln, die das Entscheidungsverhalten von Individuen tatsächlich bestimmen. Die normative Theorie ist vor allem in den Wirtschaftswissenschaften anzutreffen, hier speziell in der Betriebswirtschaftslehre, wenn es z.B. darum geht, optimale Investitionsentscheidungen zu treffen. Darüber hinaus kann das normative Grundmodell als Grundparadigma der Ökonomie angesehen werden.<sup>164</sup>

Im Zusammenhang mit kriminellen Verhalten kann die normative Entscheidungstheorie als die Formulierung des 'ökonomischen Paradigmas' angesehen werden.<sup>165</sup> Die deskriptive Entscheidungstheorie ist andererseits

162 Vgl. z.B. KRELLE, W., 1968. Wichtige Entwicklungen der Entscheidungstheorie fanden in der mathematischen Wahrscheinlichkeitstheorie, der Ökonomie und der Philosophie statt. Vgl. zur Geschichte der Entscheidungstheorie z.B. KRELLE, W., 1968; LEE, W. 1977.

163 Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.199; auch WRIGHT, G., 1985; LEE, W., 1977.

164 SILBERBERG, E., 1982, geht davon aus, daß sich bzgl. dieser Zuordnung grundsätzlicher Annahmen der Entscheidungstheorie zu ökonomischen Modellen fast alle Ökonomen einig sind. Ebenso: MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984.

165 Vgl. SILBERBERG, E., 1982, S.1-3; OTTO, H.J., 1982.

mehr der Psychologie und Soziologie zuzuordnen, weil es um die Bestimmung von Faktoren geht, die reales Verhalten beeinflussen.<sup>166</sup>

SILBERBERG (1982) beschreibt einen für die Entscheidungstheorie grundlegenden Zusammenhang. Entscheidungsverhalten wird darin mit äußeren Bedingungen (Situationen, Gelegenheiten) und dem Geschmack (Präferenzen) der handelnden Individuen verknüpft.<sup>167</sup>

$X = f(\alpha, \beta)$  mit  $X =$  Entscheidungsverhalten  
 $\alpha =$  Gelegenheiten, Beschränkungen  
 $\beta =$  Geschmack, Präferenzen

Entscheidungsverhalten hängt nach dieser Gleichung von den äußeren Beschränkungen und Grenzen der Akteure und von deren Wünschen und Bestrebungen ab. Damit diese Beziehung sinnvoll überprüft werden kann, muß es möglich sein, die beteiligten Variablen zu erfassen. Ein wesentliches Problem der Entscheidungstheorie besteht nun darin, daß es nicht möglich ist, alle wichtigen Einflüsse zu messen. Um dennoch sinnvolle Relationen bestimmen zu können, liegen den Modellen Annahmen über die nicht erfaßbaren Randbedingungen zugrunde. Diese Annahmen laufen darauf hinaus, daß der Akteur ein Homo Öconomicus ist. So wird angenommen, daß Individuen nutzenmaximierend entscheiden, d.h. sie entscheiden absichtsvoll und mit Blick auf nutzenmaximierende Ergebnisse.<sup>168</sup> Weiterhin wird von konstanten Präferenzen ausgegangen, d.h. von gleichbleibenden Wertvorstellungen der Individuen. Diese Annahme muß zumindest für den Zeitraum gelten, in dem Entscheidungsverhalten betrachtet wird.

SILBERBERG (1982) hält die beiden Postulate für grundlegend notwendig, um mit dem ökonomischen Modell arbeiten zu können. Die Zurückweisung des Maximierungspostulats entspräche einer generellen Zurückweisung des ökonomischen Modells, während die Zurückweisung konstanter Präferenzen nur eine Verkomplizierung des Modells durch Aufspaltung der Betrachtungszeitpunkte bedeuten würde. Den normativen Modellen bereiten die beiden Annahmen geringe Probleme, denn sie geben vor, wie jemand handeln soll. Reale Personen entsprechen aber meist nicht

<sup>166</sup> Vgl. zur Abgrenzung von normativer und deskriptiver Entscheidungstheorie z.B. LAUX, H., 1982, S.3 und S.12; SLOVIC, P., FISCHHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S., 1977; WRIGHT, G., 1984; LINDLEY, D.V., 1985.

<sup>167</sup> Vgl. SILBERBERG, E., 1982, S.3.

<sup>168</sup> Vgl. SILBERBERG, E., 1982, S.4; vgl. ebenso MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984.

den Annahmen. Die formalen Modelle sind daher nicht zwingend Abbildungen menschlichen Verhaltens.<sup>169</sup> Den deskriptiven Modellen können die Annahmen nicht immer zugrunde gelegt werden.

Normative Modelle konzentrieren sich auf eine begrenzte Klasse von Problemen. Es sind jene Probleme, die in ihrer Struktur eng umschrieben werden können und folgende Merkmale aufweisen:<sup>170</sup>

- a) Eine klare Problemstellung liegt vor, und die Lösungen und Ausgänge der Entscheidung können beschrieben werden.
- b) Eine bestimmte Menge von sich gegenseitig ausschließenden Alternativen ist gegeben.
- c) Es gelten Entscheidungsregeln, mit denen die Alternativen in eine Rangordnung gebracht werden können.
- d) Es gibt Rechenverfahren (Algorithmen), die es ermöglichen, die günstigste Alternative zu ermitteln.

Die normativen Modelle gehen nicht darauf ein, wie Werthaltungen und Präferenzsysteme im Individuum entstehen oder sich verändern. Auch die begrenzte Informationsverarbeitung der handelnden Individuen wird nicht berücksichtigt. Da in diesen Modellen menschliches Entscheidungsverhalten nicht befriedigend abgebildet wird, bedarf es zur Untersuchung tatsächlichen Entscheidungsverhaltens einer anderen Vorgehensweise. Hier setzt die deskriptive Entscheidungstheorie an.<sup>171</sup>

Für die deskriptive Entscheidungstheorie ist eine einheitliche Systematik ihrer Inhalte deutlich schwerer zu erstellen als für die normativen Modelle. Die normativen Modelle werden in der Literatur meist nach dem Wissen des Akteurs über das Risiko und über die Reaktionen der Natur eingeteilt. Dies führt zu Situationen unter Sicherheit, Unsicherheit und Risiko.<sup>172</sup> Im Gegensatz zu dieser Einteilung bekommen in der deskriptiven Entscheidungstheorie alle Faktoren Bedeutung, die reales Verhalten beeinflussen können. In den formalen Modellen sind Kenntnisse über die Entscheidungsstrukturen, über Entscheidungsregeln, über Präferenzen und Konsequenzen meist ausreichend, um Lösungen zu generieren. In der deskriptiven Entscheidungstheorie weitet sich das Feld der in Betracht kommenden Einflüsse stark aus.

---

169 Vgl. hierzu KRELLE, W., 1968, S.115; REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.197f; MENGES, G., 1974, S.80f.

170 Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.198.

171 Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.197f.

172 Vgl. Abschnitt 3.3.

Individuelle Entscheidungsprozesse sind durch eine begrenzte Wahrnehmung gekennzeichnet, die Informationsverarbeitung ist fehlerhaft, Bewertungen schwanken, und die Motivationen wechseln. Die Inhalte der deskriptiven Entscheidungstheorie sind darum überwiegend psychologische Themen: Wahrnehmung, Denken, Risikoeinschätzungen, Handlungsplanung, Motivation usw. In der Kriminologie werden normative und deskriptive Aspekte oft nicht getrennt. So vermischt auch BECKER (1968) die beiden Aspekte, wenn er behauptet: "Alles menschliche Verhalten kann vielmehr so betrachtet werden, als habe man es mit Akteuren zu tun, die ihren Nutzen, bezogen auf ein stabiles Präferenzsystem, maximieren und sich in verschiedenen Märkten eine optimale Ausstattung an Information und anderen Faktoren schaffen."<sup>173</sup>

REHKUGLER und SCHINDEL (1981) gehen auf das Verhältnis zwischen deskriptiver und normativer Entscheidungstheorie ein und versuchen, Mißverständnisse zwischen den beiden Theoriezweigen zu klären.<sup>174</sup> Die Diskussion um die entscheidungstheoretischen Modelle ist von verschiedenen Annahmen gekennzeichnet. Es wird z.B. argumentiert, daß den formalen Modellen realitätsferne Prämissen zugrunde liegen, daß außerdem die deskriptive Entscheidungstheorie die Weiterentwicklung und Überwindung der Entscheidungslogik sei. Es wird ferner argumentiert, daß die normativen Modelle nur für gutstrukturierte Probleme angewandt werden können, deskriptive Modelle für die schlecht strukturierten. Zu diesen Argumenten nehmen REHKUGLER und SCHINDEL (1981) Stellung.

Sicherlich sei es realitätsfern, dem Menschen die Eigenschaften des oft erwähnten Homo Öconomicus zuzuschreiben. Dem Menschen seien keine konsistenten Präferenzen eigen, nur in wenigen Situationen sei einem Entscheidungsträger alle möglichen Ausgänge und Handlungsvarianten der Entscheidungssituationen bekannt, nur selten könnten die Handlungsalternativen exakt bewertet werden und die Informationsverarbeitungskapazitäten seien allemal begrenzt. REHKUGLER und SCHINDEL stellen diese Kritik nicht in Frage, aber sie entgegnen, daß die Kritik dann problematisch wird, wenn die Modelllösungen der normativen Entscheidungstheorie als

<sup>173</sup> BECKER, G.S., 1982, S.15 (wieder abgedruckt nach BECKER, G.S., 1968).

<sup>174</sup> Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.310f. Die Mißverständnisse spielen vielfach auch bei der Frage der Anwendung formaler Modelle in der Kriminologie eine besondere Rolle. Im empirischen Teil der Arbeit wird ein Modell untersucht, das an der Nahtstelle zwischen den beiden Theoriebereichen liegt. Die Basis ist formal, Erweiterungen gehen aber auf Annahmen über reales menschliches Verhalten zurück. Wegen dieser Zwitterstellung werden hier die Verbindungen der beiden Teieteile ausführlich besprochen.

Norm für optimales Verhalten nicht mehr gelten sollen, wenn also die optimalen Lösungen nicht mehr als die vernünftigen angesehen werden. REHKUGLER und SCHINDEL sehen auch eine Eingrenzung der Realität in den Modellen nicht als ausreichendes Argument, die Modelle zu verwerfen. Die Modelle beziehen sich eben auf einen begrenzten Rahmen an vorliegender Information, und dies entspricht oft auch realen Situationen, in denen Optimierung unter der Bedingung begrenzten Wissens angestrebt wird.<sup>175</sup> Hinter den Modellen der beiden Theoriezweige stehen verschiedene Ziele. Formallogische Modelle versuchen rationale Lösungen zu erzeugen, deskriptive Modelle versuchen, tatsächliches Entscheidungsverhalten abzubilden. Insofern liegt keine Beziehung im Sinne einer Erweiterung oder Überwindung, allenfalls ein komplementäres, sich ergänzendes Nebeneinander, vor. REHKUGLER und SCHINDEL (1981) halten auch die Zuordnung der entscheidungslogischen Modelle zu den gut strukturierten Problemen und die Zuweisung der deskriptiven Modelle zu den schlecht strukturierten nicht für sinnvoll. Sie begründen dies damit, daß für schlecht strukturierte Probleme nicht in nennenswertem Umfang Entscheidungsregeln vorlägen. Der Anspruch, daß deskriptive Modelle die schlecht strukturierten Probleme erklären könnten, sei ebenso nur in wenigen Fällen einlösbar.<sup>176</sup> Die beiden Theoriezweige führen ein eher getrenntes Eigenleben. Allerdings können sie sich auch fruchtbar ergänzen, wenn man die formalen Modelle mit realem Verhalten des Menschen vergleicht, Abweichungsanalysen erstellt und die Ursachen der Abweichungen aufzudecken versucht.

### 3.2 Das normative Entscheidungsmodell

REHKUGLER und SCHINDEL (1981) zeichnen das Schema eines Gesamtmodells, das die normative Entscheidungstheorie charakterisiert. Tafel 3.2.a beschreibt dieses Grundmodell.<sup>177</sup>

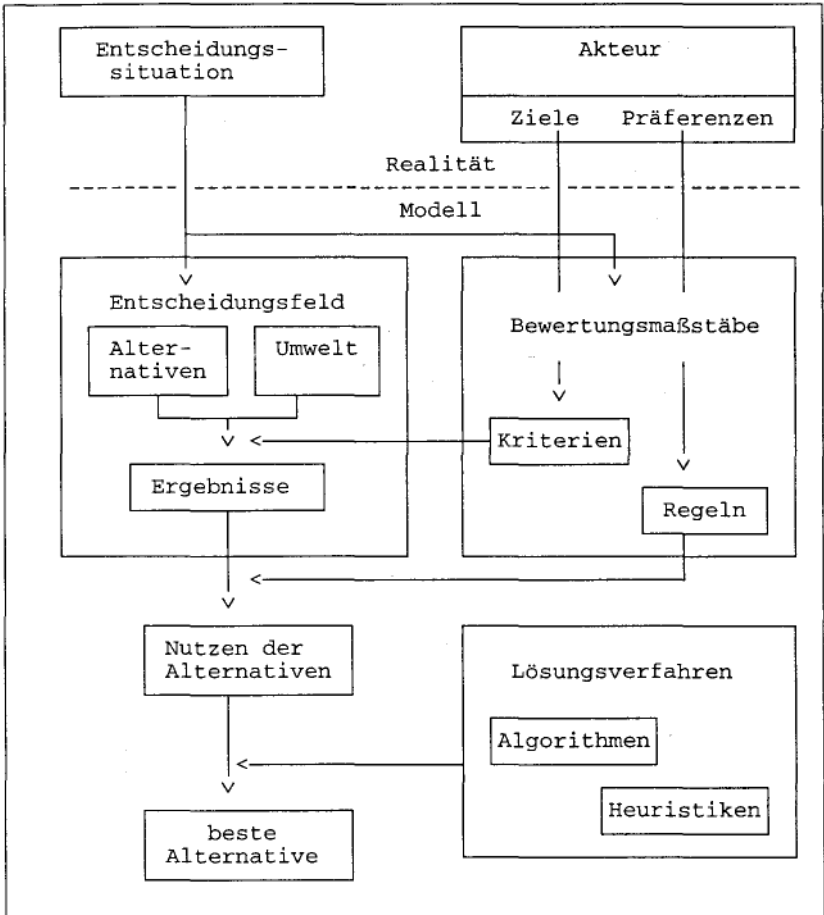
---

<sup>175</sup> Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.312. An diesem Punkt setzt auch das Bemühen von LINDLEY (1985) ein, der auf der Basis formaler Modelle versucht, Handlungsanweisungen zu geben, um optimale Entscheidungen zu erzeugen. Er wendet sich der Frage zu, wie reales Handeln durch normative Modelle gestaltet werden kann. Die Hinweise beziehen sich vor allem auf die Operationalisierung von Wahrscheinlichkeiten. Auch LINDLEY hält daran fest, daß die normativen Modelle optimale Lösungen erzeugen und somit Orientierung bieten.

<sup>176</sup> Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.313f.

<sup>177</sup> Vgl. zum formalen Modell auch GÄFGEN, G., 1974; neuere Entwicklungen z.B. HAGEN, O. und WENSTOP, F., 1984.

**Tafel 3.2.a: Grundmodell der normativen Entscheidungstheorie**  
 (Vgl.: REHKUGLER und SCHINDEL, 1981, S.21)



Das Modell geht davon aus, daß ein Akteur in eine Entscheidungssituation Ziele und Präferenzen mitbringt. Die Präferenzen und Ziele fließen in Entscheidungskriterien und Regeln ein, die zur Beurteilung der Handlungsalternativen und Umweltzustände herangezogen werden. Aus den ermittelten Nutzen der Alternativen erfolgt nach individuellen Algorithmen und Heuristiken die Wahl einer besten Alternative.<sup>178</sup>

<sup>178</sup> Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.21.



### 3.2.1 Grundelemente des formalen Entscheidungsmodells

Das Kernstück formaler Entscheidungsmodelle bilden Beschreibungen von Entscheidungssituationen oder von Handlungsfeldern, auf deren Hintergrund ein Akteur seine Entscheidung trifft. Handlungs- bzw. Entscheidungsfelder lassen sich durch Entscheidungsmatrizen, durch Entscheidungsbäume oder mathematische Funktionen darstellen. Eine Entscheidungsmatrix gibt einen Gesamtüberblick über die Ergebnisse und Konsequenzen einer Entscheidung, z.B. über Gewinne und Verluste.<sup>179</sup>

Tafel 3.2.b enthält die Elemente einer Entscheidungssituation. Die Elemente kennzeichnen die Informationen, die zur Entscheidungsfindung verarbeitet werden müssen. Das Entscheidungsfeld kann als Gesamtheit von Handlungsalternativen, Zuständen und Ergebnissen verstanden werden.

**Tafel 3.2.b: Elemente einer Entscheidungssituation** (Matrix der Handlungsfolgen, vgl. REHKUGLER und SCHINDEL, 1981, S.17; MENGES, 1974, S.86f)

		Umweltzustand $z_j$			
		Entscheidungs-kriterium 1		weitere Kriterien ...k	
Handlungs-möglichkeiten $a_i$					
				$e_{ijk}$	

$a_i$  - Handlungsalternative i (Aktion, Alternative, Strategie)  
 $z_j$  - ein Zustand der Welt (Reaktion der Natur/Gegenspieler etc.)  
 $e_{ijk}$  - Ergebnis einer Entscheidung, wenn die Natur auf die Wahl von  $a_i$  mit  $z_j$  reagiert. Anders formuliert: Eine Person hat bei einer Handlung  $a_i$  und einer Reaktion der Natur  $z_j$  unter dem Entscheidungskriterium k mit einem Ergebnis  $e_{ijk}$  zu rechnen.

Es wird meist davon ausgegangen, daß einem Akteur die Handlungsalternativen bekannt sind, daß der Handlungsraum zum Zeitpunkt der Entscheidung abgeschlossen ist und daß keine Informationen mehr hinzukommen.

<sup>179</sup> Zu Entscheidungsfeldern REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.17; LAUX, H., 1982, S.33.

Der Akteur hat eine der Alternativen zu wählen.<sup>180</sup> Die Zustände der Umwelt sind die "Menge aller Ereignisse ..., die das Ergebnis der jeweiligen Entscheidungen beeinflussen, ohne vom Entscheidungsträger selbst beeinflusst werden zu können."<sup>181</sup> Die Ergebnisse sind die Resultate, zu denen die Wahl einer der zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen führt.<sup>182</sup> Wird die Matrix der Handlungsfolgen mit einer Nutzenfunktion<sup>183</sup> in Verbindung gebracht, so daß jedem Ergebnis  $e_{ijk}$  ein Nutzen zugeordnet werden kann, so führt dies zur Entscheidungsmatrix (Tafel 3.2.c).<sup>184</sup>

Tafel 3.2.c: Entscheidungsmatrix

		Zustände/Reaktionen der Natur			
		$z_1$	$z_2$	...	$z_n$
Handlungs- möglichkeiten von Akteur A	$a_1$	$u_{11}$	$u_{12}$		
	$a_2$	$u_{21}$	$u_{22}$		
	..			$u_{ij}$	
	$a_m$	$u_{m1}$			$u_{mn}$

Natur = Reaktionen der Welt oder des Zufalls oder unbekannter Gesetze  
 $a_1 \dots a_m$  = Handlungsmöglichkeiten  
 $z_1 \dots z_n$  = Reaktionen der 'Welt' oder der 'Natur'  
 $u_{ij}$  = Nutzen der Handlungsalternative  $i$  bei Reaktion  $j$

Beide Matrizen können noch weiter differenziert werden, indem man die Zustände mit Wahrscheinlichkeiten verknüpft. Reaktionen der Natur treten dann nicht mehr mit Sicherheit ein.<sup>185</sup> Die Entscheidungsmatrix beschreibt folgende Situation: Ein Handlungsträger hat sich im Vorfeld einer Handlung mit den möglichen Konsequenzen zu befassen, die von Reaktionen der Natur, der Welt, dem Zufall oder von Gegenspielern abhängen. Je nach seinen Kriterien, die er zur Grundlage seines Handelns macht, hat er sich an-

180 Vgl. 'Prinzip des vollständigen Handlungsraumes', 'Prinzip der Abgeschlossenheit des Handlungsraumes' und 'Prinzip der vollkommenen Alternativen', REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.23f.

181 REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.29.

182 REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.35.

183 Auf Nutzenfunktionen wird unter 3.2.2 näher eingegangen.

184 Vgl. MENGES, G., 1974, S.86.

185 Weitere Unterteilungen von Typen der Entscheidungsmatrix z.B. MENGES, G., 1974, S.89f.

gesichts der zukünftigen Ergebnisse für eine der möglichen Handlungsalternativen zu entscheiden. Handelt jemand mit dem Ziel der Gewinnmaximierung und steht den Alternativen  $a_1$  und  $a_2$  gegenüber, wobei die Alternative  $a_1$  mehr Gewinn als die Alternative  $a_2$  verspricht, dann wird die Person die Alternative  $a_1$  wählen.

### 3.2.2 Orientierung am Erwartungswert, St.Petersburger Spiel

Wenn einem Akteur mehrere Alternativen mit gleichem Wert offenstehen, die Gewinne aber mit unterschiedlichen Wahrscheinlichkeiten eintreten, wird nach dem normativen Modell jene Alternative bevorzugt, bei der das Produkt aus Gewinn und Wahrscheinlichkeit am größten ist. Dieses Produkt wird auch als der Erwartungswert einer Alternative bezeichnet. Den normativen Modellen dient dieser Wert als rationales Entscheidungskriterium.<sup>186</sup> Der Erwartungswert repräsentiert den gesamten Wert einer Handlungsalternative, der größere Erwartungswert wird bevorzugt. Das ist nicht unbedingt logisch, denn es ist nicht zwingend, daß der Erwartungswert die Basis für die Bewertung der Alternativen darstellt. Es sind auch andere Werte denkbar. So könnte z.B. nur das Risiko, unabhängig vom Gewinn, oder der Gewinn, unabhängig vom Risiko, in Betracht gezogen werden.

In der Sprache der formalen Modelle wird die Orientierung am Erwartungswert auch  $\mu$ -Prinzip oder Bernoulli-Prinzip genannt.<sup>187</sup> Weil dieser Wert die Basis für optimale Lösungen der formalen Modelle bildet, also als rationale Entscheidung bezeichnet wird, ist die Frage zu stellen, was daran sinnvoll ist. Zur Veranschaulichung läßt sich folgendes Beispiel heranziehen.<sup>188</sup> Es sei der gerechte oder faire Preis einer Lotterie gesucht. Eine Lotterie mit 500 Losen wird veranstaltet. Der Gewinn beträgt 1000 DM. Was ist der gerechte Preis für ein Los? Jedes Los hat eine Gewinnwahrscheinlichkeit von  $1/500$ . Der faire und gerechte Preis ergibt sich aus einer Multiplikation der Gewinnwahrscheinlichkeit mit dem Gewinn (Lösung:  $1/500 \times 1000 \text{ DM} = 2 \text{ DM}$ ). Die Orientierung an dieser Berechnungsweise vermittelt dem Betrachter ein Gefühl fairer Beurteilung. Der Wettveranstalter hat bei diesem Preis keine Verluste zu tragen hat und erzielt keinen

<sup>186</sup> Vgl. BÜHLMANN, H., LOEFFEL, H. und NIEVERGELT, E., 1975, S.126f.

<sup>187</sup> Vgl. zum Erwartungswert-Prinzip oder Bernoulli-Prinzip auch LAUX, H., 1982, S.167ff; KRELLE, W., 1968, S.146-147; BÜHLMANN, H. et.al 1975, S.115f; LEE, W., 1977, S.52.

Gewinn. Allerdings sind dem Erwartungswertprinzip auch Grenzen gesetzt. Ein Beispiel für die Anwendungsgrenzen und für mögliche Irrationalität des Bernoulliprinzips ist das St. Petersburg Spiel. Es veranschaulicht eine Situation, in der das Erwartungswertprinzip zu keiner sinnvollen Lösung führt.<sup>189</sup> Das Spiel: Eine Münze wird immer wieder geworfen. Beim ersten Wurf erhält ein Spieler für Wappen 2 DM, für Zahl einen neuen Wurf. Beim zweiten Wurf gibt es für Wappen 4 DM, für Zahl einen neuen Wurf. Beim dritten 8, 16, 32 DM usw. Der Erwartungswert kann also wie folgt berechnet werden:

$$\begin{aligned} \text{Erwartungswert: } E &= \sum x_i p_i \\ E &= \infty = 1/2 \cdot 2 + 1/4 \cdot 4 + 1/8 \cdot 8 + 1/16 \cdot 16 + \dots \\ E &= 1 + 1 + 1 + 1 + \dots \end{aligned}$$

Wenn man das Erwartungswertprinzip anwenden will und den maximalen Wert anstrebt, müßte man auf einen unendlichen Wert setzen. Aber niemand wird auf das Unendliche setzen. Das Bernoulli-Prinzip trägt in diesem Fall nichts zu einer sinnvollen Entscheidung bei. Man stelle sich z.B. vor, eine Versicherungsgesellschaft verspricht jeweils die doppelte Auszahlung einer Versicherungssumme von anfänglich 10.000 DM, wenn der Betrag um je fünf Jahre länger bei der Versicherung belassen wird. Niemand wird das Geld ewig der Versicherung überlassen wollen, obwohl die Beträge exponentiell wachsen. Die wachsenden Auszahlungsbeträge haben immer geringeren Wert. Um das St. Petersburg Paradox zu lösen, wird eine Nutzenfunktion benötigt, in welcher Angaben darüber enthalten sind, wie der mögliche Gewinn des Spiels als Nutzen wirkt. Eine noch so große Versicherungssumme ist unattraktiv, wenn sie z.B. erst in hundert Jahren ausbezahlt wird. Eine Nutzenfunktion verbindet nun Handlungsergebnisse mit Aussagen über deren Wert. Es werden Zusammenhänge zwischen den Ergebnissen von Handlung und den Werten beschrieben, die eine Person diesen Ergebnissen beimißt.<sup>190</sup> Tafel 3.2.d veranschaulicht einige Verläufe von Nutzenfunktionen, z.B. für den Zusammenhang zwischen Geldbeträgen und dem Nutzen von Geld.<sup>191</sup>

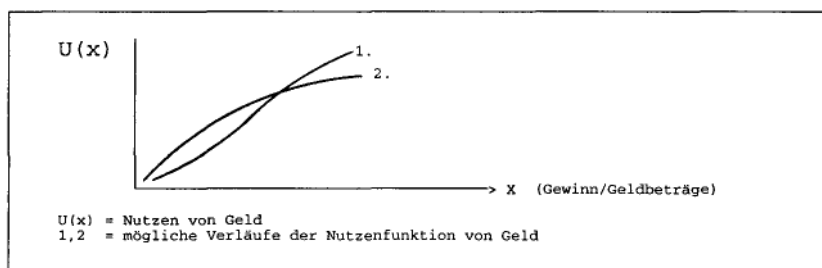
188 Das Beispiel stammt aus einer Vorlesung zur Entscheidungstheorie: BLÜMLE, G., 1990.

189 Vgl. zum St. Petersburg Spiel: KRELLE, W., 1968, S.146; BÜHLMANN, H. et al., 1975, S.75f.

190 Vgl. zu Nutzenfunktionen: MENGES, G., 1974, S.50 und S.90.

191 Vgl. MENGES, G., 1974, S.20; auch LINDLEY, D.V., 1985, S.77; LEE, W., 1977, S.115f.

Tafel 3.2.d: Verläufe von Nutzenfunktionen (Vgl. MENGES, G., 1974, S.20)



### 3.2.3 Begriffe der Entscheidungstheorie

Zur Untersuchung von Straftaten mit entscheidungstheoretischen Modellen ist es nützlich, einige Begriffe einzuführen.<sup>192</sup>

a) Ein **zufälliges Ereignis** ist ein Ereignis, das in einem Experiment, in einer bestimmten Situation oder in einem Spiel eintreten kann, aber nicht eintreten muß. In einem Münzwurfexperiment kann z.B. 'Wappen' oder 'Zahl' als Ergebnis eintreten, aber nicht 'blau' oder irgend etwas anderes. Allenfalls bleibt die Münze auf der Kante stehen. Die Möglichkeiten beim Münzenwerfen sind begrenzt. Ebenso kann z.B. ein Straftäter nur auf frischer Tat ertappt werden, wenn er eine Straftat begeht. Eine Person, die keine Straftat begeht, kann nicht entdeckt werden. Das Ereignis 'Entdeckung auf frischer Tat' setzt Tatbegehung voraus und ist an eine Situation gebunden, so wie das Ergebnis 'Wappen' einen Münzwurf oder die Durchführung des Experiments voraussetzt.

b) Der **Wahrscheinlichkeitsbegriff** wird in der Literatur mit unterschiedlichem Inhalt gefüllt. Eine formale Definition ergibt sich durch axiomatische Festlegungen. Die wesentlichen formalen Eigenschaften des Wahrscheinlichkeitsbegriffs lassen sich durch drei Axiome kennzeichnen:<sup>193</sup>

- Jedem Ereignis  $A$  ist eine Wahrscheinlichkeit  $p$  zugeordnet, mit  $0 \leq p \leq 1$
- Das sichere Ereignis hat die Wahrscheinlichkeit 1
- Wenn sich Ereignisse ausschließen, ergibt sich die Wahrscheinlichkeit der Vereinigungsmenge aus der Summe der Wahrscheinlichkeiten der Einzelelemente:  $p(A_1 \cup A_2 \cup \dots \cup A_n) = p_1(A_1) + p_2(A_2) + \dots + p_n(A_n)$

<sup>192</sup> Vgl. z.B. BOHLEY, P., 1991; CLAUS, G. und EBNER, H., 1982.

<sup>193</sup> Zu den Wahrscheinlichkeitsaxiomen: BOHLEY, P. 1991; MENGES, G., 1974, S.24; CLAUS, G. und EBNER, H., 1982, S.132f.

MENGES (1974)<sup>194</sup> nennt drei Arten, numerische Ausprägungen von Wahrscheinlichkeiten zu bilden. Es gibt eine a priori, eine a posteriori und eine subjektive Quelle der Wahrscheinlichkeit.

A-priori-Wahrscheinlichkeiten:<sup>195</sup> Diese gehen von den möglichen Ereignissen in einer begrenzten Situation aus. Es werden alle möglichen Ereignisse als gleichwahrscheinlich angesetzt. Jede Zahl auf einem Würfel bekommt die gleiche logische Wahrscheinlichkeit, oder bei einer Ziehung von Kugeln aus einer Urne soll jede Kugel die gleiche Chance haben, gezogen zu werden. Diesen logischen Wahrscheinlichkeiten liegt das Prinzip des unzureichenden Grundes nach LAPLACE zugrunde. Demnach soll, wenn kein Grund für anderslautende Annahmen vorliegt, jedes Ereignis als gleich wahrscheinlich angenommen werden.<sup>196</sup>

A-posteriori-Wahrscheinlichkeiten:<sup>197</sup> Aus den Häufigkeiten des Auftretens von Ereignissen wird auf die Wahrscheinlichkeit des Ereignisses geschlossen. In der statistischen Wahrscheinlichkeit schlägt sich die tatsächliche Auftretenshäufigkeit eines Ereignisses nieder. Berechnet wird diese Wahrscheinlichkeit über das Verhältnis der eingetretenen Ereignisse, deren Wahrscheinlichkeit bestimmt werden soll, zu den möglichen Ereignissen. In Verbrechenstatistiken werden Wahrscheinlichkeiten über das Risiko der Entdeckung und Verurteilung von Straftaten meist als relative Häufigkeiten angegeben, indem die aufgeklärten oder verurteilten Straftaten einer bestimmten Zeitperiode zur Zahl der gesamten vergleichbaren Straftaten ins Verhältnis gesetzt werden.<sup>198</sup>

Subjektive Wahrscheinlichkeiten:<sup>199</sup> Der dritte von MENGES beschriebene Wahrscheinlichkeitsbegriff spielt im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit eine wichtige Rolle. Subjektive Wahrscheinlichkeiten werden oft herangezogen, wenn Bestimmungen der objektiven Wahrscheinlichkeitsausprägungen nicht möglich sind. Der Begriff ist allerdings nicht eindeutig. Die normative Wahrscheinlichkeitstheorie behandelt die subjektiven Wahrscheinlichkeiten als Annahmen von 'idealen Personen' über ungewisse Situationen. So interpretiert, stehen sie als Ersatz für statistische

<sup>194</sup> Vgl. MENGES, G., 1974, S.25-27.

<sup>195</sup> Auch: klassische Wahrscheinlichkeit, objektive, mathematische, deduktive Wahrscheinlichkeit.

<sup>196</sup> Vgl. KRELLE, W., 1968, S.115; BLÜMLE, G., 1990.

<sup>197</sup> Auch: empirische, objektive, induktive Wahrscheinlichkeit.

<sup>198</sup> Vgl. zu den Wahrscheinlichkeiten von Straftaten die Wahrscheinlichkeit bei wirtschaftlichen Ereignissen, z.B. MENGES, G., 1974.

<sup>199</sup> Vgl. BOHLEY, P., 1991, S.310f; KRELLE, W., 1968, S.196f; LEE, W., 1977, S.62f.

Wahrscheinlichkeiten. Im Gegensatz dazu lassen sich subjektive Wahrscheinlichkeiten auch im psychologischen Sinne als Ausdruck für den Grad des Glaubens eines Individuums an ein Ereignis interpretieren. Subjektive Wahrscheinlichkeiten sind dann ein Ausdruck für den subjektiven Grad der Überzeugung, daß ein bestimmtes Ereignis eintreten oder eine Handlung durchgeführt wird. Diese Glaubensäußerungen sind keine Angaben über relative Häufigkeiten von Ereignissen, sondern Überzeugungen bei Einzelereignissen.<sup>200</sup>

Zur Erfassung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten werden verschiedene Vorschläge gemacht. LEE (1977) unterscheidet die direkte und die indirekte Methode. Erstere besteht darin, Personen nach ihren Einschätzungen zu befragen. Personen werden z.B. darum gebeten, die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses je nach ihrer Überzeugung auf einer Skala zwischen 0 und 1 anzugeben. Die indirekte Methode besteht darin, aus den Entscheidungen von Personen herzuleiten, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, die einem Ereignis zugeschrieben wurde. Dies läßt sich über das BAYES-Theorem berechnen, das es ermöglicht, Wahrscheinlichkeitsausagen über Ereignisse bei gegebenen Daten abzuleiten.<sup>201</sup>

c) **Unverträglichkeit:**<sup>202</sup> Zwei Ereignisse sind zueinander unverträglich, wenn mit dem Auftreten des einen das Ausbleiben des anderen verbunden ist. Es kann z.B. bei einem Münzwurf nur Wappen oder Zahl erscheinen, niemals beides gleichzeitig. Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß A oder B auftritt, ergibt sich dann durch die Addition der beiden Wahrscheinlichkeiten. Im Falle von Straftaten ist eine solche Unverträglichkeit in bezug auf die Entdeckung gegeben. Entweder wird eine Tat aufgedeckt oder nicht. Die beiden Ereignisse addieren sich zum sicheren Ereignis, d.h.:

$$P(A) + P(B) = 1.<sup>203</sup>$$

200 GIGERENZER (1988) weist auf die Gefahr hin, daß bei Gleichsetzung der statistischen Wahrscheinlichkeit mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit Artefakte erzeugt werden können, vgl. GIGERENZER, G., 1988, S.97f. In Kapitel 5 wird ein Modell beschrieben, in welches subjektive Wahrscheinlichkeiten zur Erklärung krimineller Bereicherung einfließen. Diese Wahrscheinlichkeiten sind im Sinne von Überzeugungen und Glauben an Ereignisse zu interpretieren, nicht als relative Häufigkeiten.

201 Zur direkten und indirekten Messung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten und zum BAYES-Theorem: LEE, W., 1977, S.68 und 78f; auch KRITZ, J., 1982.

202 Vgl. MENGES, G., 1974; BLÜMLE, G., 1990.

203 Vgl. MENGES, G., 1974, S.28.

### 3.2.4 Spezielle Handlungsfelder

Handlungsfelder können auf verschiedene Weise beschrieben werden.<sup>204</sup> In einer **Entscheidungsmatrix** stehen meistens Nutzengrößen. Die Spalten zeigen die Reaktionen der Umwelt, die Zeilen die möglichen Handlungen eines Akteurs, den Handlungsraum.<sup>205</sup> In den Zellen können aber ebenso Verlustgrößen oder entgangene Gewinne, entgangener Nutzen usw. stehen.<sup>206</sup> **Entscheidungsbäume** sind graphische Darstellungen von Handlungsfeldern. Sie veranschaulichen Entscheidungssituationen dann gut, wenn eine Sequenz an Entscheidungen und Konsequenzen zu betrachten ist. **Entscheidungsfunktionen** sind zur Darstellung von Handlungsfeldern geeignet, wenn viele Handlungsmöglichkeiten offenstehen und die graphische Darstellung oder die Matrizen keine Übersichtlichkeit mehr gewährleisten.

Einige Beispiele: Beispiel 1 zeigt eine typische Investitionsentscheidung.

Tafel 3.2.e: Investitionsentscheidung

		Natur	
		$z_1$	$z_2$
Alternativen des Unter- nehmers	$a_1$	8	0
	$a_2$	2	2

U = der Unternehmer bzw. der Akteur vor der Entscheidung, zu investieren oder nicht zu investieren  
 Natur = die Reaktion der Welt oder des Zufalls oder unbekannter Gesetze  
 $a_1$  = investieren  
 $a_2$  = nicht investieren  
 $z_1$  = die Investition erhöht den Gewinn  
 $z_2$  = die Investition bringt keinen Gewinn

Die Matrix in Tafel 3.2.e kann folgendermaßen interpretiert werden. Wird eine Investition getätigt und erweist sie sich als vorteilhaft, wird der Gewinn erhöht (um acht Rechnungseinheiten). Ist die Investition nicht

<sup>204</sup> Vgl. KRELLE, W., 1968; LAUX, H., 1982.

<sup>205</sup> Vgl. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.86.

<sup>206</sup> Vgl. zu Verlustfunktionen und weiteren Entscheidungsmatrizen: MENGES, G., 1974, S.91f.



vorteilhaft, geht der Investitionsbetrag (zwei Rechnungseinheiten) verloren. Wenn keine Investition getätigt wird, beträgt der Gewinn je zwei Rechnungseinheiten. Ebenso läßt sich eine Auszahlungsmatrix für eine kriminelle Entscheidung konstruieren. Ein Straftäter könnte sich in einer Situation befinden, wie sie z.B. in Tafel 3.2.f dargestellt ist.

**Tafel 3.2.f: Eine kriminelle Entscheidung**

		Natur	
		$z_1$	$z_2$
Alternative des Täters	$a_1$	8	-20
	$a_2$	0	0

Täter = der potentielle Täter bzw. der Akteur vor der Entscheidung, einen Einbruch zu begehen oder nicht.  
 Natur = Reaktionen der Welt, z.B. der Verfolgungsorgane usw.  
 $a_1$  = Alternative 1: Einbruch begehen  
 $a_2$  = Alternative 2: Einbruch nicht begehen  
 $z_1$  = Möglichkeit 1: der Einbruch hat 'Erfolg'  
 $z_2$  = Möglichkeit 2: der Einbruch wird entdeckt und bestraft

Die Entscheidungsmatrix des Täters ist hier durch die Reaktionen der 'Natur' (z.B. die Verfolgungsorgane) und die Gewinnchancen gekennzeichnet. Der potentielle Täter steht vor der Wahl, einen Einbruch zu begehen oder nicht zu begehen. Begeht er den Einbruch und wird nicht entdeckt, so beträgt seine Beute 8 Gewinneinheiten. Wird er entdeckt, so kostet die Bestrafung 20 Gewinneinheiten. Für den Fall, daß er den Einbruch nicht begeht, erfährt er weder Gewinn noch Verlust. Eine andere Variante der Auszahlungsmatrix, das Gefangenendilemma, ist durch die Konstellation in Tafel 3.2.g beschreibbar. Zwei Personen haben einen Raubüberfall begangen. Sie sitzen beide je in einer Zelle und werden von den Bewachern vor folgende Alternative gestellt: Wenn keiner von beiden die Straftat gesteht, kommen beide für ein Jahr ins Gefängnis. Gestehen beide, müssen sie jeweils fünf Jahre Haft verbüßen. Wenn einer gesteht und der andere nicht, geht der Geständige straffrei aus, während der andere zu zehn Jahren Haft verurteilt wird.<sup>207</sup>

<sup>207</sup> Zum Gefangenendilemma, auch Soziales Dilemma: BLÜMLE, G., 1990; VARIAN, H.R., 1989, S.450f; MENGES, G., 1974, S.33; HARDIN, G., 1968.

**Tafel 3.2.g: Gefangenen-Dilemma** (Quelle: BLÜMLE, G., 1990)

	B gesteht	B leugnet
A gesteht	-5 ; -5	0 ; -10
A leugnet	-10; 0	-1 ; -1

In den Zellen: Auszahlungsbeträge (Haftjahre, (A;B) ).  
 Für beide Gefangenen wäre es eine optimale Strategie zu schweigen.  
 Das Optimum der Gesamtsituation liegt bei -1/-1.  
 Die optimale Lösung ist aber als Gesamtlösung unwahrscheinlich.

Neben diesen Beispielen für Entscheidungsmatrizen, die die Strukturierung von Entscheidungsproblemen veranschaulichen, können auch Entscheidungsbäume zur Strukturierung herangezogen werden. Im Entscheidungsbaum sieht man die zeitliche Abfolge von Entscheidungen und deren Ergebnissen. Diese Darstellungsform bietet sich z.B. dann an, wenn die zeitliche Reihenfolge der Handlungen zu berücksichtigen ist oder mehrere Entscheidungsfolgen hintereinander auftreten.<sup>208</sup> In Tafel 3.2.h ist eine Entscheidungssituation mit zwei Handlungsalternativen veranschaulicht. Es sind hier weitere Alternativen und weitere Verzweigungen denkbar.

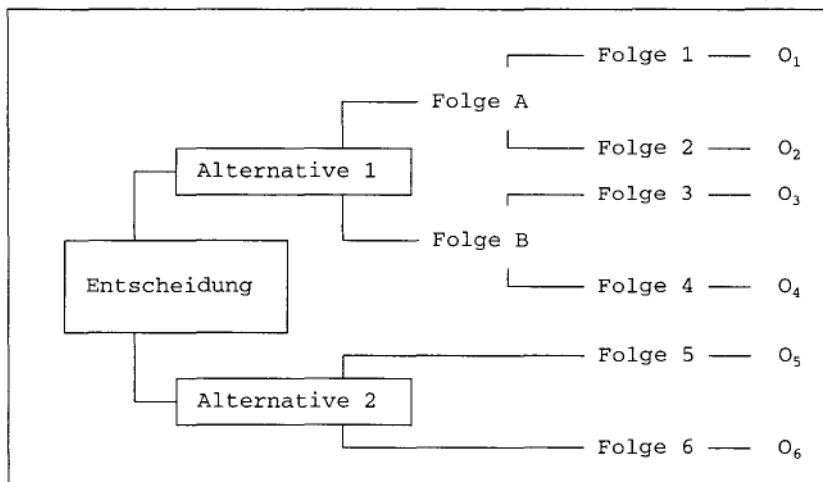
Das Diagramm in Tafel 3.2.h muß zeitlich von links nach rechts interpretiert werden. Eine Person befindet sich zum Zeitpunkt der Betrachtung im linken Feld 'Entscheidung' und sieht sich den Alternativen 1 und 2 gegenüber. Diesen beiden Alternativen wiederum können Folgen zugeordnet werden (hier die Folgen 1 bis 6). Diese Folgen wiederum führen zu jeweils einem Ergebnis. Die Ergebnisse sollen hier mit O (Outcome) bezeichnet werden, um Gesamtergebnisse vom Nutzen (U, utility) oder Erwartungsnutzen (EU, expected utility) abzugrenzen.<sup>209</sup> Die Alternativen können vom Entscheidungsträger bestimmt werden, während die Folgen nach der Entscheidung mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit in Abhängigkeit von der 'Natur', von 'Gesetzmäßigkeiten' oder von Gegenspielern eintreten. Je

<sup>208</sup> Zu Entscheidungsbäumen z.B. RAIFFA, H., 1973; REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.87.

<sup>209</sup> Zur Kennzeichnung der Ausgänge wird in der Literatur oft die Kennzeichnung U (Utility) benutzt. Allerdings wird damit nicht zwischen Nutzen von Handlungsalternativen und den Produkten aus Nutzen und Wahrscheinlichkeiten unterschieden.

nach Ausprägung der Wahrscheinlichkeiten spricht man von sicheren, unsicheren oder riskanten Entscheidungen.

**Tafel 3.2.h: Das Entscheidungsfeld als Entscheidungsbaum**



### 3.2.5 Informationen, Strategien und Lösungen

Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten muß sich ein Entscheidungsträger fragen, wieviel Informationen er besorgen muß oder will, um eine anstehende Entscheidung treffen zu können. Die meisten Informationen kosten etwas. Es gilt zu klären, welche Informationen für eine Entscheidung notwendig und sinnvoll sind. Alternativ könnten Entscheidungen intuitiv gefällt werden.<sup>210</sup> Auch für kriminelle Entscheidungen stellt sich das Informationsproblem. Der Täter muß entscheiden, ob und wie er sich über die Tat, über Folgen, Durchführung usw. informiert. Es kann für viele Delikte bestritten werden, daß systematisch Informationen eingeholt werden. Aber das Informationsproblem braucht nicht buchhalterisch gesehen werden. Man kann die Informationssuche bei Straftaten auch mit der Informationssuche vor einem Kaufakt vergleichen. Je größer das zu kaufende Objekt, um so wahrscheinlicher ist es, daß sich ein Käufer Gedanken um den Kauf

<sup>210</sup> Zum Stichwort 'Information': MENGES, G., 1974, S.95f; BLÜMLE, G., 1990.

macht. Vermutlich werden auch die meisten Straftaten, die materiellen Gewinn bringen, im Vorfeld 'ausgekundschaftet', 'ausbaldowert' oder 'abgeklärt'. Hierzu beschreiben CLARKE und CORNISH (1985) einige sequentielle Entscheidungsabfolgen von Straftätern. Für unterschiedliche Delikte erstellen sie typische Ablaufschemata, nach denen Täter Informationen suchen und sequentiell entscheiden. So beschreiben sie z.B. die Entscheidungsschritte eines Einbrechers beim Einbruch in eine Vorortvilla oder die Informationssuche eines Bankräubers.

Informationssammlungen führen im günstigen Fall zu Kenntnissen über Folgen von Aktionen. Informationen sind um so gehaltvoller, je klarer die Folgen von Handlung den Handlungsalternativen (Strategien) zugeordnet werden können. Liegen einem Entscheidungsträger mehrere Handlungsalternativen vor und kennt er aufgrund seiner Informationssammlung mögliche Folgen seines Handelns, so kann er die Lösung des Entscheidungsproblems, bzw. die Entscheidung, herbeiführen. Es sind mehrere Varianten möglich, wie Entscheidungsprobleme einer Lösung zugeführt werden können. Handlungsalternativen können über mathematische Modelle, über subjektive Auswahlverfahren oder über Zufallsentscheidungen ausgewählt werden. REHKUGLER und SCHINDEL (1981) bezeichnen alle Verfahren, die es ermöglichen, aus dem gesamten Handlungsraum eine Alternative auszuwählen, als Lösungsverfahren.<sup>211</sup>

Wenn z.B. ein Drogenhändler in Südamerika, der Kuriere zum Transport von Drogen nach Europa anwirbt, mit einem 'Ausfall' von 10% der angeworbenen Kuriere rechnet und deshalb eine entsprechende Zahl von Kurieren zusätzlich einsetzt, dann ist diese Gewinnkalkulation schon einem mathematischen Modell nahe. Sie läßt sich prinzipiell mit einer Investitionsentscheidung vergleichen, in die eine kalkulierbare Annahme über den Produktionsausschuß einfließt.

### 3.3 Klassifikation von Entscheidungssituationen

Die allgemeine Entscheidungssituation ist durch einige Hauptmerkmale und Elemente gekennzeichnet: Akteure, Handlungsalternativen, Ausgänge der Entscheidungen, Umweltzustände und Präferenzen des Akteurs, Ziele, Gewichtungen, Wahlakte, Strategien usw. Die allgemeine Entscheidungssituation kann weiterhin in verschiedene Klassen eingeteilt werden. Eine

---

<sup>211</sup> REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.72f.

der gängigsten Einteilungen erfolgt nach dem Wissen des Akteurs über die Reaktionen der Natur oder der Gegenspieler.<sup>212</sup>

**a) Sicherheit:** Entscheidungen unter Sicherheit sind dadurch gekennzeichnet, daß der Akteur die Situationen, in denen er die Entscheidung trifft, in allen relevanten Details mit Sicherheit überblickt.<sup>213</sup> Die Ergebnisse sind exakt kalkulierbar, und der Handelnde weiß, was auf seine Handlungen folgt.<sup>214</sup> In der Literatur werden Entscheidungen unter Sicherheit teilweise nicht zu den Entscheidungen gezählt, weil es für den Akteur im Grunde nichts zu wählen gibt. Die beste Handlungsvariante muß lediglich berechnet und durchgeführt werden.<sup>215</sup> Wie die Konsequenzen verschiedener Handlungsalternativen bewertet werden, ist Gegenstand der Nutzen- und Präferenztheorie.<sup>216</sup> Risiko spielt hierbei keine Rolle, und die Wahlhandlungen sind Ausdruck der Bewertungen und Präferenzen des Akteurs. Die Handlungen geben Auskunft darüber, was den Akteuren die Auszahlungen wert sind. Hierbei spielen Wertmaßstäbe und Ziele, Motive und Einstellungen eine wesentliche Rolle.<sup>217</sup> Ein Beispiel: Person P findet einen Hundertmarkschein auf der Straße. Niemand hat P gesehen. Bringt P das Geld zum Fundbüro?

Alternative 1: Ja - der Ertrag für P ist 10% Finderlohn, also 10 DM.

Alternative 2: Nein - der Ertrag für P ist 100 DM, keine Strafe.

P kann mit Sicherheit die Konsequenzen des Handelns prognostizieren. Es besteht kein Risiko. Nur der Nutzen der Handlungen ist unterschiedlich. Wird das Geld zurückgegeben, dann ist der monetäre Nutzen offensichtlich gering. Personen, die von sich sagen, daß sie das Geld zurückgäben, bemessen offensichtlich den nichtmonetären Nutzen der Alternative 2 höher als den Gewinn von 100 DM. Dieser Nutzen kann z.B. in der Einhaltung von Wertorientierungen, in Ansprüchen an Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit oder in starker Normbindung gesucht werden. Es ist hierbei aber schwierig, festzulegen, wie der Nutzen der Einhaltung von Werten gemessen werden soll.<sup>218</sup>

**212** Zur Einteilung von Entscheidungssituationen z.B. LAUX, H., 1982; MENGES, G., 1974; KRELLE, W., 1968.

**213** Vgl. zu Entscheidungen unter Sicherheit u.a. LEE, W., 1977; WERBIK, H., 1978; REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981; LAUX, H., 1982; BARON, J. und HERSHEY, J.C., 1988.

**214** Vgl. LAUX, H., 1982, S.63.

**215** Vgl. KRELLE, W., 1968, S.115.

**216** Vgl. KRELLE, W., 1968, S.115f.

**217** Vgl. z.B. KRELLE, 1968, S.4f.

**218** Vgl. zur Nutzenmessung VARIAN, H.R., 1989, S.52.

Die im Rahmen der normativen Modellen als 'optimal' angesehene Lösung von Entscheidungsproblemen bei Sicherheit besteht darin, daß der Akteur, je nach seinen Präferenzen und Wertvorstellungen, die Werte der Handlungen bestimmt und jene wählt, die für ihn den größten Wert annimmt. Dem 'Homo Ökonomicus' wird zugeschrieben, daß er in dieser Hinsicht eine optimale Wahl trifft.

b) **Risiko:** Individuelle Entscheidungen unter Risiko zu treffen, bedeutet, daß der Akteur mögliche Ergebnisse, Folgen und Ausgänge seiner Entscheidung kennt, aber nicht sicher ist, ob die Ergebnisse auch eintreten.<sup>219</sup> Diese Art von Entscheidungssituationen ist unter realen Bedingungen am häufigsten anzutreffen. Der Akteur kennt den möglichen Gewinn bzw. den Nutzen oder die Kosten seiner Handlungen. Über das Eintreten der Folgen sind ihm aber nur Wahrscheinlichkeitsangaben oder Wahrscheinlichkeitsurteile verfügbar. Ein potentieller Einbrecher weiß z.B., daß in einer Ladenkasse 10.000 DM liegen und er leicht an das Geld herankommen kann. Wenn er erwischt werden sollte, droht ihm wegen seiner Vorstrafen eine einjährige Haftstrafe. Die Polizei ist womöglich selten in dem betreffenden Gebiet präsent, und der Laden ist nicht mit einer Alarmanlage ausgestattet. Die Handlungsalternativen kann sich der potentielle Täter folgendermaßen konstruieren:

- Gewinn aus der illegalen Handlung G = 10.000 DM
- Mögliche Erfolgswahrscheinlichkeitp(G) ~ 1 (geht gegen 1)
- Entdeckungsrisiko (Strafe) R = sehr niedrig
- Kosten der Strafe K = 1 Jahr Haft

Auf diese Informationen kann der potentielle Täter seine Entscheidung aufbauen. Er weiß, was passieren kann, ist aber nicht sicher, ob es passieren wird. Eine Kalkulation in der beschriebenen Form braucht nicht mit Papier und Bleistift durchgeführt zu werden, und der Täter muß keine expliziten Berechnungen anstellen. Von einer solchen Entscheidung kann schon gesprochen werden, wenn ein potentieller Täter sich vage überlegt, was z.B. die Polizei tut, wieviel Geld wohl in der Kasse sein wird oder was er wohl an Strafe zu erwarten hat.

Verglichen mit sicheren Entscheidungen sind die Ausgänge bei Risiko durch Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtet. KRELLE (1968) nennt Produkte aus Werten und Wahrscheinlichkeiten 'Chancen'. Entscheidungs-

<sup>219</sup> Zu Entscheidungen unter Risiko: LEE, W., 1977; ENGELKAMP, P., 1980; LAUX, H., 1982; zu Entscheidungsregeln unter Risiko: REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.144.

situationen bei Risiko sind dann durch Chancenbündel gekennzeichnet. In der normativen Entscheidungstheorie sind Vorstellungen darüber entwickelt worden, wie optimale Lösungen für solche Entscheidungsprobleme aussehen. Es werden vier Modelle diskutiert, je nachdem, ob für die 'Chancenbündel' (Erwartungswerte) objektive oder subjektive Größen eingesetzt werden (Erwartungswertprinzip-Modelle). Tafel 3.3 gibt einen Überblick über die vier Modelle.

**Tafel 3.3:** Vier Erwartungswertprinzip-Modelle (Vgl. LEE, W., 1977, S.52-53; ENGELKAMP, P., 1978, S.74f)

Wert		
Wahr- schein- lichkeit	objektiv	subjektiv
objektiv	EW oder EV	EN oder EU
subjektiv	SEW oder SEV	SEN oder SEU

EW	= Erwartungswert
EN	= Erwartungsnutzen
SEW	= subjektiver Erwartungswert
SEN	= subjektiver Erwartungsnutzen
EV	= expected Value
EU	= expected Utility
SEV	= subjective expected Value
SEU	= subjective expected Utility

Das dominante und wohl am häufigsten untersuchte Modell ist das SEU-Modell. Den Ergebnissen von Handlungen liegen im SEU-Modell die Produkte aus subjektiven Wahrscheinlichkeiten und subjektiven Werten zugrunde. Nach dem SEU-Modell werden alle Ausgänge einer Handlung gemäß dem Erwartungswertprinzip zusammengefaßt. Als normatives Modell gibt das SEU-Modell vor, daß ein Akteur die Alternative mit dem höchsten Wert zu wählen hat.<sup>220</sup> Den anderen Modellen wird in der Literatur geringerer Stellenwert eingeräumt.<sup>221</sup>

**220** Es taucht hier allerdings wieder das Problem auf, wie die subjektiven Wahrscheinlichkeiten interpretiert werden, ob als 'Ersatz' für mangelnde Informationen über statistische Wahrscheinlichkeiten oder als subjektive Überzeugungen. Im Vorgriff auf Kapitel 5 wird weiterhin unter den subjektiven Wahrscheinlichkeiten der subjektive Glaube an das Eintreten von Einzelereignissen verstanden.

**221** Zu dieser Einschätzung des SEU-Modells z.B. CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V., 1987; vgl. auch ENGELKAMP, P., 1978, S.74f.

c) Unsicherheit: Individuelle Entscheidungen bei Unsicherheit oder Unkenntnis sind dadurch charakterisiert, daß sich der Akteur keine Wahrscheinlichkeitsurteile über das Eintreten von Ereignissen bilden kann.<sup>222</sup> Die Welt, die Natur oder die Gegenspieler handeln nach ihren Gesetzmäßigkeiten, aber der Akteur kann darüber nichts aussagen. Es liegen bei diesen Situationen nur Aussagen über den Nutzen verschiedener Alternativen vor. Das Problem der Entscheidungen unter Unsicherheit liegt vor allem darin, Unsicherheiten in Risikogrößen umzuwandeln. LAUX (1982) räumt dem Konstrukt der Unsicherheit nur geringe praktische Bedeutung ein, da die Unsicherheiten bzgl. der Risiken durch subjektive Wahrscheinlichkeiten und Annahmen über Eintrittswahrscheinlichkeiten auf dem Hintergrund allgemeiner Erfahrungen ersetzt werden können, wodurch diese Probleme zu Entscheidungen unter Risiko werden.<sup>223</sup> Der Homo Öconomicus wählt auch hier die Alternative mit dem größten Nutzen.<sup>224</sup>

Die Zuordnung einzelner Situationen zu den Situationstypen ist manchmal schwierig. Vor allem sind die Übergänge zwischen Risiko und Unsicherheit fließend. Die Einordnung von Entscheidungssituationen als Entscheidungen unter Sicherheit, Risiko oder Unsicherheit hängt vom Akteur und seinem Wissen über die Reaktionen der Natur ab. Wie können nun Straftaten zugeordnet werden? Eine Zuordnung ist natürlich nicht generell möglich. Aber es ist für eine begrenzte Klasse von Delikten anzunehmen, daß sich potentielle Straftäter Gedanken darüber machen, welchen Nutzen sie aus der Tat ziehen können und wie groß das Risiko ist, entdeckt zu werden. Weil Straftäter meist gewisse Vorstellungen vom möglichen Gewinn haben, weniger aber vom Risiko, entdeckt zu werden, handelt es sich im Grunde um Situationen unter Unsicherheit. Mangelnde Informationen über Risiken müssen potentielle Täter durch vage subjektive Schätzungen ersetzen. Diese mögen zwar meist falsch sein und der Realität nicht entsprechen, aber subjektive Vermutungen und der Glaube an Ereignisse werden wohl immer dann handlungsleitend sein, wenn die Realität keine besseren Informationen zur Verfügung stellt. Nimmt man also an, daß sich potentielle Täter zumindest vage Gedanken um den Gewinn und um die

<sup>222</sup> Vgl. zu Entscheidungen unter Unsicherheit u.a. LEE, W., 1977; WERBIK, H., 1978; REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981; LAUX, H., 1982.

<sup>223</sup> LAUX, H., 1982, S.124.

<sup>224</sup> Verschiedene Entscheidungskriterien und Entscheidungsregeln diskutiert z.B. LAUX, H., 1982, S.115f; vgl. auch KRELLE, W., 1968.



Risiken von Straftaten machen, dann kann man von Entscheidungen unter Risiko sprechen und sie entsprechend behandeln.

### 3.4 Modelle der deskriptiven Entscheidungstheorie

In vielen empirischen Studien hat sich herausgestellt, daß Menschen meist anders handeln, als es die normativen Modelle von den Akteuren annehmen.<sup>225</sup> Aus dem Konflikt zwischen den Anforderungen der formalen Modelle und dem realen Verhalten von Individuen ist die deskriptive Entscheidungstheorie entstanden.<sup>226</sup> Aufgrund unzähliger Untersuchungen zum realen Entscheidungsverhalten liegen Einzelergebnisse nur sehr verstreut vor. Von einem Gesamtmodell ist die deskriptive Entscheidungstheorie weit entfernt.<sup>227</sup> Im Spannungsfeld zwischen den optimalen Lösungen der normativen Modelle und dem real meist suboptimalen Verhalten von Entscheidungsträgern erwuchs z.B. ein breites Feld für Entscheidungstrainings und Entscheidungshilfen bei praktischen Problemen.<sup>228</sup> Vielen Praktikern und Entscheidungsträgern können Trainingsmaßnahmen zu 'besseren' Entscheidungen verhelfen, wenn ihr Entscheidungsverhalten systematischen Analysen unterzogen wird und Abweichungen von optimalen Strategien aufgedeckt werden können.<sup>229</sup>

REHKUGLER und SCHINDEL (1981) zeichnen ein vereinfachtes allgemeines Modell individueller Entscheidungsprozesse (vgl. Tafel 3.4), in dem die Vielfalt möglicher Einflüsse sichtbar wird. Ausgehend von wahrgenommenen Stimuli kommen kognitive Prozesse in Gang, die von Werten, Überzeugungen und Attitüden bestimmt sind. Entscheidungsprozesse beginnen mit der Problemwahrnehmung. Die Problemerkennung führt zu Aktivitäten des kognitiven Apparates. Suchprozesse setzen ein, Informationen werden aufgenommen. Nach der Verarbeitung und Bewertung einiger ausgewählter Informationen trifft ein Akteur eine Entscheidung. Die einbezogenen Informationen können die Ergebnisse des Abwägens mehrerer

225 Hierzu: REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.198. Vgl. zu verschiedenen Kritikpunkten am formalen Modell zusammenfassend SLOVIC, P., FISCHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S., 1977.

226 Mehrere Untersuchungen zu Abweichungen des realen Entscheidungsverhaltens vom formalen Modell liegen vor. Vgl. z.B. KAHNEMANN, D. und TVERSKY, A., 1973; TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D., 1974; TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D., 1981 u.a. .

227 Hierzu: REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.199.

228 Zum Entscheidungstraining z.B. BORCHERDING, K., 1983.

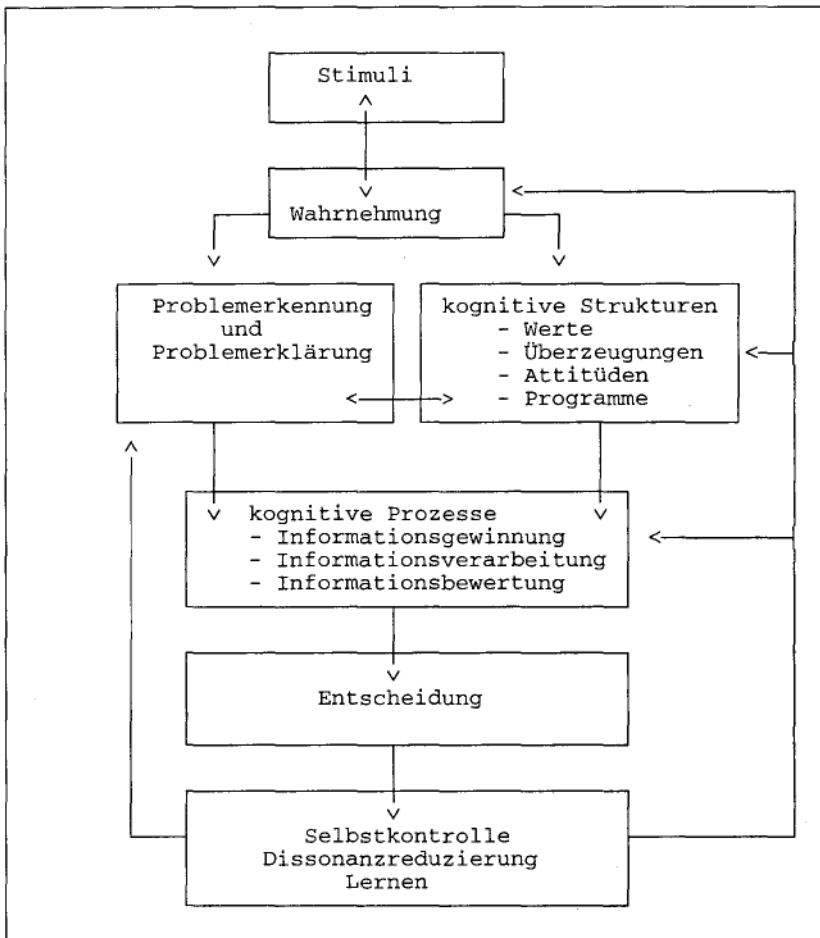
229 Vgl. auch EDWARDS, W., 1986.

Alternativen sein, Vorstellungen über optimale Lösungen oder intuitive Eingebungen. Der Entscheidung nachgeordnete Regulationsprozesse wirken auf neue Entscheidungen zurück.

Dieses Modell führt Entscheidungen auf Informationsverarbeitungsprozesse und Problembearbeitungen zurück, die wesentlich durch die kognitiven Strukturen der Entscheidungsträger beeinflusst sind. Im Gegensatz hierzu führt das formale oder normative Modell Entscheidungen auf die Logik von Problemstrukturen zurück.

**Tafel 3.4: Ein Modell individueller Entscheidungsprozesse**

(Vgl. REHKUGLER und SCHINDEL 1981, S.202)



### 3.4.1 Der Entscheidungsprozeß

Bei SCHMIDT (1984) sind, auf betriebliche Investitionen bezogen, Entscheidungen in fünf Phasen eingeteilt: 1. Problemerkennung, 2. Problemanalyse, 3. Informationssammlung, 4. Zielwirksamkeitsprüfung, 5. Wahlhandlung. Die realen Entscheidungsprozesse folgen allerdings nicht dieser logischen Ordnung, sondern schwanken, gehen vor und zurück, stagnieren und zirkulieren.<sup>230</sup> Die Phaseneinteilung von SCHMIDT läßt sich mit anderen Modellen vergleichen. Die einzelnen Schritte enthalten meist ähnliche Prozesse.<sup>231</sup> Ein erster Schritt ist von Wahrnehmungsprozessen gekennzeichnet. Das Entscheidungsproblem wird definiert. REHKUGLER und SCHINDEL (1981) sprechen von einer Anregungsphase. SCHMIDT (1984) ordnet ihr die Problemwahrnehmung und Problemerkennung zu. Ein zweiter Schritt führt zur Problemanalyse, zu Suchprozessen und Bewertungen, in denen die möglichen Lösungen und Handlungsalternativen ausgelotet werden. Definitionen der Situation und der Handlungsmöglichkeiten finden in dieser Phase statt. Zielzustände werden formuliert. Ein dritter Schritt führt in die Optimierungsphase. Bei SCHMIDT ist sie in zwei Phasen geteilt (Informationssammlung und Zielwirksamkeitsprüfung). Die Alternativen werden bewertet und auf ihre Möglichkeiten hin untersucht. Ein vierter Schritt, die Realisation der besten Alternative, auch 'Finalakt' oder 'Wahlhandlung', folgt der Prüfung der Handlungsalternativen. An die Entscheidung können sich, Schritt fünf, Entscheidungskontrollen anschließen, d.h. Prüfungen darüber, ob das Entscheidungsproblem einer Lösung zugeführt worden ist.

Im Falle einer kriminellen Entscheidung kann der Weg vom Problem bis hin zur Wahl einer legitimen oder illegitimen Handlung ebenfalls in vergleichbare Stufen unterteilt werden.<sup>232</sup>

a) Problemerkennung: Ein Problem muß als Entscheidungsproblem erkannt werden. Bei Entscheidungen zu Straftaten, die der materiellen Bereicherung dienen, finden in dieser Phase Wahrnehmungen von Wünschen nach Besitz und Reichtum statt. Dieses Erkennen erfolgt im Vorfeld einer

<sup>230</sup> REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.222f.

<sup>231</sup> Hierzu: REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.221; SCHMIDT, R.B., 1984, S.41-45; TUNNEL, K., 1989; als Anleitung zur Durchführung einer 'vernünftigen' Entscheidung auch LINDLEY, D.V., 1985, S.59f.

<sup>232</sup> Die fünf Schritte zu einer Investitionsentscheidung oder anderen logischen Entscheidungsproblemen vergleichen mit kriminellen Entscheidungen z.B. FEENEY, F., 1986; vgl. auch KUBE, E., 1990.

Straftat aufgrund von Notlagen, drängenden finanziellen Problemen, hohen materiellen Bedürfnissen oder anderen denkbaren Motiven.<sup>233</sup>

b) Problemanalyse: SCHMIDT ordnet diesem Stadium die Suche nach Handlungsalternativen und die Bestimmung von Entscheidungszielen zu. Werden von potentiellen Straftätern Defizite zwischen Wünschen und realen Einkommensmöglichkeiten festgestellt, folgen wohl auch hier Überlegungen, wie die gegebenen Situationen verändert werden können. Es folgt die Analyse möglicherweise illegaler Vorgehensweisen. Dieser Prozeß ist nicht notwendig ein kompliziertes Vorgehen.

c) Informationssammlung: Bei betrieblichen Entscheidungen folgt eine Phase der Informationssammlung. Vergleichbares kann auch bei potentiellen Straftätern angenommen werden, die die gefundenen Möglichkeiten genauer betrachten und z.B. Informationen über Gewinnmöglichkeiten, Durchführbarkeit, mögliche Strafen usw. suchen. Informationsbeschaffungsmaßnahmen sind z.B. bei Drogengeschäften die Suche nach Geschäftspartnern, Analyse der Absetzbarkeit von Drogenmengen, das Auskundschaften von Schmuggelwegen usw.

d) Zielwirksamkeitsprüfung: Betriebliche Entscheidungen werden an dieser Stelle auf ihre Zielwirksamkeit geprüft. Vergleichbares kann auch für eine Straftat angenommen werden. Potentielle Drogenhändler werden die ausgekundschafteten Möglichkeiten und die gesammelten Informationen zu einer Gesamtbeurteilung zusammenfügen und versuchen vorauszubestimmen, was ein Deal 'bringt'.

e) Wahlhandlung, Finalakt: Als fünfter Schritt findet die Bestimmung der Handlung statt. Die Durchführung der festgelegten Handlung schließt diese Phase ab. KUBE (1990) trennt hier den Entschluß zur Handlung noch von der Durchführung der Tat.<sup>234</sup>

f) Kontrolle: Man kann sich im Anschluß an die Tat eine Kontrollphase vorstellen, in der ein Täter die 'Beute' beurteilt und sein Anspruchsniveau mit dem erzielten Gewinn vergleicht.

Die Phasen werden nicht notwendig hintereinander durchschritten. Rückkopplungen, Wiederholungen vorangegangener Stufen oder Abbrüche des Prozesses sind für reale Entscheidungen kennzeichnend. Es ist aber möglich, eine sachliche Ordnung in der Abfolge zu sehen, die auch bei Entscheidungen zu krimineller Bereicherung anzunehmen ist.

<sup>233</sup> Vgl. hierzu die Motive für Bereicherung und Wünsche nach Geld, Abschnitt 2.1.2.

<sup>234</sup> Vgl. KUBE, E., 1990, S.563-564.

### 3.4.2 Einflüsse auf den Entscheidungsprozeß

Es ist kaum möglich, alle Einflüsse, die auf Entscheidungsprozesse direkt oder indirekt einwirken, zu überschauen. Daher ist es notwendig, sie zumindest grob zu ordnen und zu klassifizieren. Eine Einteilung kann z.B. nach der Quelle des Einflusses vorgenommen werden. Die Quelle kann im Akteur oder in der Situation liegen.<sup>235</sup>

a) Einflüsse seitens des Akteurs umfassen alle Merkmale, die die Entscheidungsträger mitbringen. Persönlichkeitsmerkmale, Lernerfahrungen, Skills, kognitive Strukturen, Präferenzen, Ängste, Wünsche, Motive, Lebensstile, Normbindungen und vieles mehr. Diese Merkmale bestimmen die Voraussetzungen, mit denen ein Akteur in eine Entscheidungssituation eintritt.

b) Einflüsse aus der Situation sind die Restriktionen und Möglichkeiten, denen eine Person ausgesetzt ist. Es existieren z.B. nur begrenzte Möglichkeiten, Gewinne zu erlangen. Ein Akteur ist mit bestimmten Risiken oder Strafandrohungen konfrontiert, und es steht nur eine begrenzte Zahl legaler Alternativen offen. Die Chancen oder Gelegenheiten setzen Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich ein Akteur bewegen kann.

c) Situation und Akteur: Zusätzliche Einflüsse ergeben sich aus dem Kontakt von Personen mit bestimmten Situationen. Suchprozesse, Problemlöseprozesse, Regulations- und Informationsverarbeitungsprozesse setzen ein.<sup>236</sup> Suchprozesse bestimmen z.B. die Art, wie ein Akteur seinen Handlungsraum festlegt, welche vorhandenen Alternativen er wahrnimmt oder welche ausgeblendet werden.

### 3.5 Spezielle Modelle der deskriptiven Entscheidungstheorie

Ebenso zahlreich wie die vielen verstreuten Ergebnisse zu Abweichungen menschlichen Verhaltens vom normativen Modell sind entscheidungstheoretische Modelle zu einzelnen Verhaltensbereichen. Modelle der Motivations-theorien, Leistungsmotivationsmodelle, Erwartungs-mal-Wert-Ansätze

<sup>235</sup> Bei SILBERBERG, E., 1982, entsprechen die beiden Bereiche den Gleichungselementen  $\alpha$  und  $\beta$ , den Präferenzen und Restriktionen; vgl. zu Einflüssen auf den Entscheidungsprozeß auch REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981, S.197f.

<sup>236</sup> Vgl. z.B. HUBER, O., 1982; zu verschiedenen Einflüssen auf den Entscheidungsprozeß auch LEE, W., 1977.

und andere Modelle fließen ineinander über. Trennungslinien sind nur noch schwer zu ziehen.<sup>237</sup>

FREY und FOPPA (1986) beschreiben ein zweistufiges Modell, in dem in einer ersten Phase durch verschiedene Restriktionen die allgemeinen Möglichkeiten eines Individuums eingeschränkt werden, während in einer zweiten Phase aus dem eingeschränkten Möglichkeitsraum eine Alternative ausgewählt wird.

Zwischen einem persönlich relevanten und einem objektiven Möglichkeitsraum unterscheiden FREY und HEGGLI (1989), wobei sie davon ausgehen, daß diese beiden Handlungsräume systematisch differieren. Ein weiterer Ansatz, der zu den Erwartungs-mal-Wert-Modellen zählt, stammt von VROOM (1964). VROOM teilt die Ergebnisse, auf die Handeln ausgerichtet ist, in mehrere Stufen ein. Ein erstes Ergebnis wird danach beurteilt, ob es zur Erreichung eines zweiten Ergebnisses relevant (instrumentell) ist.<sup>238</sup>

Für die deskriptive Entscheidungstheorie sind weiterhin Regressionsmodelle bedeutsam, da sie die Art und Weise beschreiben können, wie Individuen Informationen gewichten und kombinieren. Regressionsmodelle sind vielfach die angemessenen Modelle. Allerdings ist die Beschreibung der Daten durch Regressionsmodelle nur ein erster Schritt zu weitergehenden Analysen grundlegender kognitiver Mechanismen.<sup>239</sup> Regressionsmodelle sind Modelle, die den Daten angepaßt werden.<sup>240</sup>

Die umfangreiche Diskussion weiterer Modelle kann hier nur angedeutet werden. Im folgenden wird vor allem auf die deskriptive Verwendung des SEU-Modells und auf Regressionsmodelle Bezug genommen.<sup>241</sup> Das SEU-Modell ist ein Erwartungswertmodell, in welchem sowohl die Werte als auch die Erwartungen durch subjektive Größen ausgedrückt werden. Es ist

---

**237** Einige Modelle und Probleme diskutiert z.B. GACHOWETZ, H., 1974; vgl. auch WRIGHT, G., 1984, 1985.

**238** VROOM, V.H., 1964, in Anlehnung an GEBERT, D. und ROSENSTIL, L.v., 1981, S.47-51.

**239** Hierzu: SLOVIC, P., FISCHHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S., 1977, S.11.

**240** GIGERENZER (1988) weist in diesem Zusammenhang auf die Gefahr hin, daß aus den Methoden, Daten zu beschreiben, oft Theorien werden. Die 'besten' Modelle, also jene, die die Daten am besten reproduzieren, werden zu Theorien der zugrundeliegenden kognitiven Prozesse umgewandelt. Diese Gefahr besteht wohl am meisten bei Regressionsmodellen. Im Vorgriff auf das in Kapitel 5 untersuchte Modell muß daher betont werden, daß in der Regressionsvariante des Modells eine Datenanpassung vorgenommen wird und qualitative Unterschiede zum ursprünglichen SEU-Modell bestehen.

**241** Für normative Zwecke und zur Entscheidungsfindung ist nach LINDLEY (1985) das SEU-Modell das beste denkbare Modell. .

das Entscheidungsmodell, das nicht nur zu normativen, sondern auch zu deskriptiven Zwecken wohl am häufigsten untersucht worden ist. Es beschreibt Verhalten so, als ob Personen die Summe der Produkte aus Nutzen und Wahrscheinlichkeit maximieren.<sup>242</sup> Das Modell beinhaltet, daß die besten Entscheidungen getroffen werden, wenn ein Akteur die Ergebnisse aus den verfügbaren Handlungsalternativen bewertet, sich dann eine Vorstellung davon macht, mit welcher Wahrscheinlichkeit die Ergebnisse wohl eintreten werden und dann die Handlung mit dem größten Erwartungswert wählt. Die Anwendung des SEU-Modells zu deskriptiven Zwecken zielt darauf ab, reales Handeln so abzubilden, als ob es nach dem normativen Modell verläuft.

Untersuchungen zeigen, daß das Modell für einfache Spiele eine gute Annäherung an reales Verhalten bietet. Bei komplexeren Anwendungen tritt allerdings das Problem subjektiver Wahrscheinlichkeiten auf bzw. die Frage, wie der Begriff mit Inhalt gefüllt wird. Hierdurch bekommen verschiedene Auslegungen des SEU-Modells unterschiedliche Bedeutung.

Subjektive Wahrscheinlichkeiten werden im folgenden als Überzeugungen und subjektive Sicherheiten, nicht als Schätzungen für relative Häufigkeiten von Ereignissen betrachtet.<sup>243</sup>

---

<sup>242</sup> SLOVIC, P., FISCHHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S., 1977, S.9; das SEU-Modell diskutiert z.B. auch KRAUSE, B., 1977.

<sup>243</sup> Vgl. Abschnitt 3.2.3.

---

## KAPITEL 4: KRIMINELLE ENTSCHEIDUNGEN

In Kapitel 4 werden die Entscheidungstheorie und individuelle kriminelle Entscheidungen in Verbindung gebracht. Die Abschnitte 4.1 und 4.2 behandeln Merkmale gewinnorientierter krimineller Entscheidungen. In Abschnitt 4.3 werden kriminelle Entscheidungen in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt. Gewinne, Kosten von Strafe, Risiken und moralische Kosten werden einzeln betrachtet. Abschnitt 4.4 ist der Frage gewidmet, wie die Elemente wieder zusammenfließen.

### 4.1 Merkmale krimineller Entscheidungen

In der Kriminologie werden entscheidungstheoretische Modelle meist unter anderem Namen gehandhabt, z.B. als Modelle der Generalprävention oder als Abschreckungsmodelle. In den gängigen kriminologischen Lehrbüchern findet sich daher zu den Stichworten 'Entscheidung', 'kriminelle Entscheidung', 'Entscheidungstheorie', 'Wahlakt', 'Wahlverhalten' usw. wenig.<sup>244</sup> Von vielen Autoren wird die grundsätzliche Anwendbarkeit des ökonomischen Modells und damit der entscheidungstheoretischen Erklärungsweise auf kriminelles Verhalten gar grundsätzlich bestritten.<sup>245</sup> Dieser Umstand hat einige nachvollziehbare Gründe. Vor allem wegen den Annahmen über das Rationalverhalten von Straftätern sind die entscheidungstheoretischen Modelle nicht in der soziologisch dominierten Kriminologie der 60er und 70er Jahre vertreten. Seit Anfang der 80er Jahre ändert sich aber mit zunehmender Attraktivität des ökonomischen Modells auch die Rolle der Entscheidungstheorie in der Kriminologie.<sup>246</sup> Dem zuvor wenig beachteten Modell von BECKER (1968) kommt hierbei wesentliche Bedeutung zu. Grundgedanken dieses Modells werden auch im fol-

---

244 Vgl. KAISER, G., 1988, 1989; SCHNEIDER, H.J., 1987; EISENBERG, U., 1990.

245 So z.B. TUNNEL, K., 1987.

246 Neuerdings z.B. KUBE, E., 1990, zum Entscheidungsverhalten von Straftätern; aktuell auch VILSMEIER, M., 1988.



genden aufgegriffen. Zunächst sollen jedoch einige Besonderheiten der kriminellen Entscheidung betrachtet werden.<sup>247</sup>

Wesentliche Kennzeichen krimineller Entscheidungssituationen sind die möglichen Aktivitäten von Verfolgungsorganen und, je nach Normensystem, in dem sich der Akteur befindet, das Eintreten des Ereignisses 'Strafe'.

Entscheidungen treffen bedeutet, sich mit Handlungsmöglichkeiten auseinanderzusetzen, sich die Folgen des Handelns zu überlegen und diese gedanklich vorwegnehmen, sich Nutzen und Wahrscheinlichkeiten zu vergewärtigen und die Folgen mit eigenen Zielen zu vergleichen, abzuwägen und eine Wahl zu treffen.<sup>248</sup> Um von einer Entscheidung sprechen zu können, bedarf es allerdings keiner expliziten Ausführung der Gedanken und Erwartungen. Die Abwägung von Konsequenzen des Handelns kann einerseits in kurzer Zeit, in Form von Gedankenblitzen oder vage geäußerten Vermutungen erfolgen. Die Abwägung kann andererseits mit aufwendigen und zeitraubenden Aktivitäten verbunden sein. Zwischen diesen Extremen sind viele Varianten denkbar.<sup>249</sup>

Aus der Sicht ökonomischer Kriminalitätstheorien unterscheidet sich eine kriminelle Entscheidung nicht von sonstigen Entscheidungen. Nur die einfließenden Kosten und Nutzen setzen sich anders zusammen. Eine kriminelle Entscheidungssituation kann aus dieser Sicht wie jede andere beschrieben werden. Eine Person befindet sich in einer Situation, in der sie mehrere Handlungsalternativen offen hat. Eine oder mehrere Handlungsalternativen sind mit der Übertretung bestehender rechtlicher Normen verbunden. Den Handlungen können Konsequenzen zugeordnet werden. Wenn illegale Varianten gewählt werden, muß eventuell mit Strafe gerechnet werden. Die legale Variante hat keine Strafe zur Folge.<sup>250</sup> Eine Entscheidung wird dadurch zu einer kriminellen Entscheidung, daß eine normwidrige Handlung gewählt wird. Der Wahlakt, nicht die Struktur der Entscheidungssituation vor der Wahl, macht eine Entscheidung zu einer krimi-

**247** Neuere Literatur zur kriminellen Entscheidung z.B. CARROLL, J.S., 1982 (The offender's decision); FEENEY, F., 1986 (Robbers as decision-makers); JOHNSON, E. und PAYNE, J., 1986 (The decision to commit a crime); LATTIMORE, P. und WITTE, A., 1986 (Models of decision-making under uncertainty: the criminal choice); LINDSAY, J.S., 1987 (Decision strategies of adult offenders in uncertain situations) u.a.

**248** Vgl. z.B. RAIFFA, H., 1973; LAUX, H., 1982 u.a.

**249** Vgl. LINDLEY, D.V., 1985.

**250** Vgl. zur Struktur einer Entscheidungssituation z.B. REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V., 1981; zur Strukturierung krimineller Entscheidungen: BLINKERT, B., 1981.

nellen Entscheidung. Kriminalität ist eine Definitionsfrage, und Entscheidungen können nur deshalb kriminell sein, weil bestimmte Handlungsmöglichkeiten strafrechtlich umschrieben und mit Strafe belegt sind.

Um von einer Handlung als einer Entscheidung sprechen zu können, muß die Wahl der Alternativen frei erfolgen können. Ist nun ein Verbrecher frei, eine Straftat zu begehen oder nicht? Diese Freiheit wird vielfach bestritten.<sup>251</sup> Im deutschen Strafrecht baut die Schuldfähigkeit eines Menschen auf dessen angenommener Willensfreiheit auf.<sup>252</sup> Ohne diese Willensfreiheit ist die Zumessung von Strafe nicht vertretbar. Gegen die Annahme der Freiheit des Straftäters werden vielfach Argumente angeführt, die die Verbrechensursachen im Umfeld des Täters vermuten, wie z.B. in Familie, Gesellschaft, Milieu und Berufsleben.<sup>253</sup> Man kann das Problem der Entscheidungsfreiheit des Straftäters aber auch unter entscheidungstheoretischen Aspekten bedenken. Freiheit kann dann als der Zugang zu Handlungsmöglichkeiten interpretiert werden. Der Zugang bestimmt sich nicht durch die Kosten, sondern durch die zur Verfügung stehenden Optionen. Die Freiheit der Wahl entsteht mit der Verfügbarkeit von Möglichkeiten. Kosten von Strafe schränken die Handlungsmöglichkeiten nicht ein, sondern beeinflussen den Wert der Konsequenzen. Freiheit der Wahl ist so gesehen eine Frage der Vielfalt der Handlungsmöglichkeiten, der Klarheit der Handlungsfolgen und der Transparenz der Kostenstruktur, aber keine Frage der Höhe der Kosten. Die freie Wahl wird vielfach durch das Fehlen legaler Alternativen eingeschränkt. Auch die subjektive Wahrnehmung kann der Grund für Unfreiheit sein, wenn Möglichkeiten objektiv gegeben sind, diese aber nicht im Wahrnehmungsfeld des Entscheidungsträgers erscheinen. Die mangelnde Wahrnehmung legaler Alternativen kann wohl bei weit mehr Straftaten angenommen werden als der Fall, daß diese gar nicht vorhanden sind. Es trifft wohl zu, was SCHNEIDER (1987) zur Freiheit des Straftäters ausführt: "Der Mensch ist nicht so frei, wie er sich fühlt, und er ist nicht so unfrei, wie er befürchtet. Der Kriminelle ist weder zu seinen Straftaten unmittelbar gezwungen, noch wählt er sie völlig frei."<sup>254</sup>

---

251 Vgl. zur Diskussion um die Freiheit von Straftätern z.B. SCHNEIDER, H.J., 1987, S.368; KAISER, G., 1989, S.86f.

252 Vgl. EISENBERG, U., 1990, S.200.

253 Vgl. z.B. KAISER, G., 1989, S.86f.

254 SCHNEIDER, H.J., 1987, S.368.

## 4.2 Die Struktur krimineller Entscheidungen

Die Entscheidungstheorie setzt nun bei der Festlegung und Strukturierung bestimmter Situationen an. Vorausgehende Abläufe und Prozesse und die Frage der Freiheit sind nicht Gegenstand der Entscheidungstheorie. Situationen und Freiheiten werden angenommen.<sup>255</sup> Aussagen und Erklärungen sind im folgenden an die zugrundegelegte Struktur der Entscheidungssituation gebunden. Jede Änderung der Struktur kann die Überlegungen, die für die daraus folgenden Entscheidungen maßgeblich sind, völlig verändern. Dies bedeutet, daß Unsicherheiten bzgl. der Angemessenheit entscheidungstheoretischer Modelle vor allem auf unvollständige Strukturierungen der Realität zurückgeführt werden können.

Tafel 4.2 zeigt nun ein Ablaufschema, das die Entscheidung eines potentiellen Straftäters in einem möglichst breiten Umfeld einzuordnen versucht. Die Felder 1, 2 und 3 kennzeichnen gesellschaftliche und individuelle Voraussetzungen, während den Feldern 4 bis 12 Konsequenzen zugeordnet sind.  $O_1$  bis  $O_{11}$  sind Ergebnisse der Entscheidung.

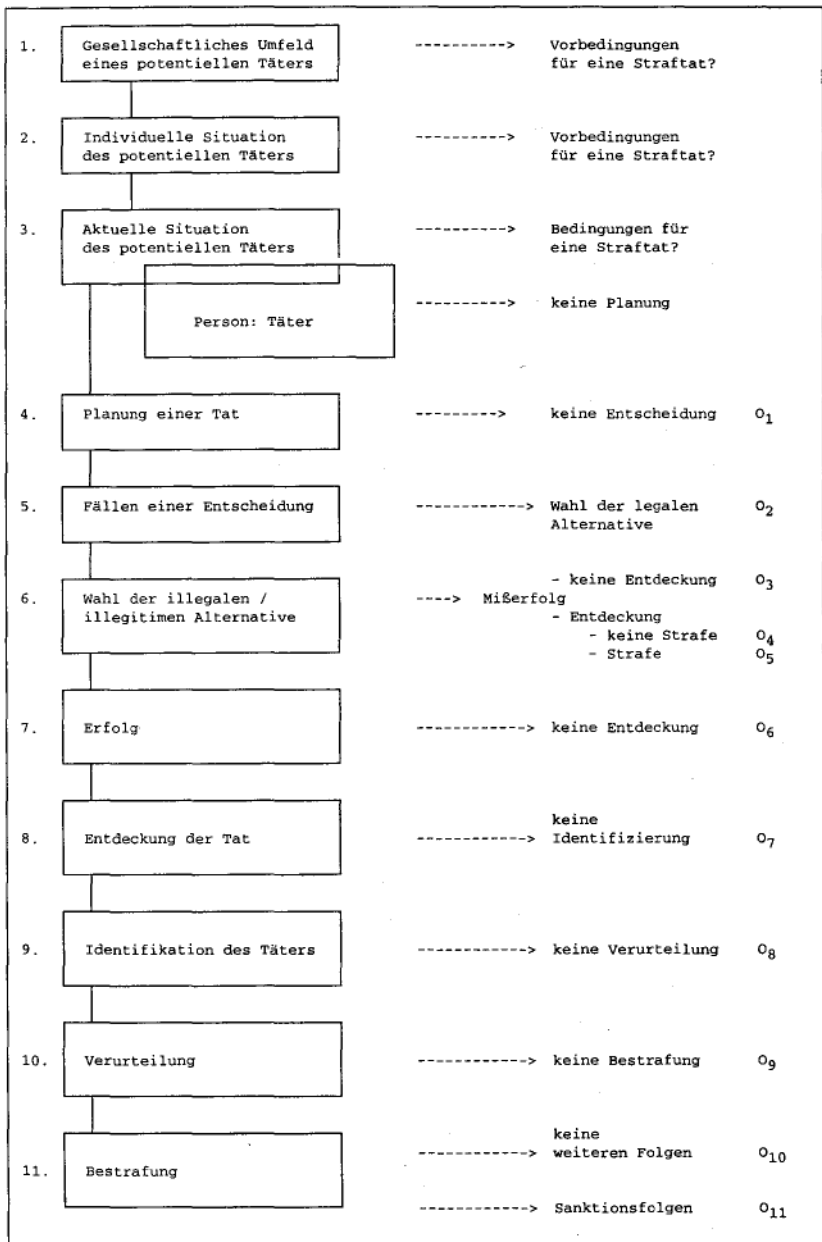
Tafel 4.2 dient vor allem der Einordnung des im empirischen Teil untersuchten Modells krimineller Bereicherung in den Gesamttablauf einer kriminellen Entscheidung. Bei dem Versuch, das Umfeld einer Tat zu klären und wesentliche Gegebenheiten einer aktuellen Entscheidungssituation zu strukturieren, lassen sich verschieden große gedankliche Einheiten zusammenfassen. Tafel 4.2 enthält eine von vielen möglichen Einteilungen dieser gedanklichen Einheiten. Eine speziell untersuchte Situation kann immer nur eine Annäherung an die Realität sein, niemals aber alle Details enthalten.<sup>256</sup>

Tafel 4.2 beginnt bei Situationsmerkmalen in einem breiten gesellschaftlichen Umfeld eines potentiellen Täters. Jede Straftat kann vor einem solchen breiten Hintergrund gesehen werden (Feld 1). Soziologische Theorien setzen bei der Erklärung von Kriminalität in dieser Stufe an. Sie erklären Kriminalität durch Gesellschaftsstrukturen, Normensysteme, Schichtung usw. Diese vom Individuum weit entfernte Sichtweise läßt sich einengen.

<sup>255</sup> Vgl. zur Situation als Hauptproblem: LINDLEY, D.V., 1985, S.60, zur Reduktion von Situationen S.10.

<sup>256</sup> Zur Modellierung krimineller Entscheidungen auch TUNNELL, K., 1989; CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B., 1985.

Tafel 4.2: Struktur einer kriminellen Entscheidung



Die nächste Stufe ist durch Strukturmerkmale eines näheren sozialen Umfeldes potentieller Täter gekennzeichnet. Diese Perspektive wird vor allem von sozialpsychologischen Theorien beschrieben. Feld 2 steht für mittelfristige Einflüsse aus dem Bereich der Familien-, Gruppen- und Paarbeziehungen, für engere persönliche oder berufliche Bindungen. Diese Stufe umfaßt z.B. auch Zugangsmöglichkeiten zu illegitimen Mitteln oder die Verfügbarkeit von Ressourcen im engeren Handlungsfeld. Die weitere Zusammenfassung der Strukturmerkmale führt zu Feld 3, zur aktuellen Situation, in der sich eine Person befindet. In der aktuellen Situation treffen äußere aktuelle Umstände und die Persönlichkeit des potentiellen Täters aufeinander. Feld 3 steht für kurzfristige Umstände. Diese Stufe beschreibt die aktuelle Anreizstruktur und aktuelle Angebote aus dem sozialen Umfeld, einmalige Chancen und spezielle situative Konstellationen. Theorien, die sich bei der Erklärung von Kriminalität auf dieses Feld beziehen, gehen auf die aktuellen Wechselbeziehungen zwischen Personen und Situationen ein. Psychologische Entscheidungstheorien sind hier zuzuordnen. Die Felder 1 und 2 sind aufgrund der Rückschau in die Entstehungsgeschichte der Vorbedingungen durch eine zeitliche Dimension gekennzeichnet. Feld 3 ist ohne diese rückwärtige Perspektive verstehbar.

Der Versuch, delinquentes Verhalten über Kosten und Nutzen zu erklären, über den materiellen Vorteil einer Tat, führt zur Untersuchung von Zukunftsperspektiven. Nicht mehr Vergangenheit, Herkunft, Lerngeschichte und Sozialisationsprozeß sind ausschlaggebend für die Begehung einer Tat, sondern die Gegenwart, die Möglichkeiten und Chancen, die sich einem Täter aktuell bieten. Einflüsse aus der Vergangenheit werden in Feld 3 aber nicht völlig ignoriert. Sie wirken indirekt, durch die Art der Bewertung und Gewichtung von Handlungsfolgen, die in der Zukunft liegenden. Ein Individuum kann die Möglichkeiten, die sich ihm bieten, immer nur auf dem Hintergrund seiner gewachsenen und aktuell vorhandenen Bewertungsstrukturen einschätzen.

Um mögliche Schlußfolgerungen und Konsequenzen geht es in Feld 4. Feld 4 geht der Tat voraus. Auf dieser Stufe findet die Selektion und Verarbeitung wahrgenommener Informationen statt. Potentielle Täter fassen hier die Möglichkeit von Straftaten ins Auge oder lassen sie fallen. Es findet eine Verdichtung der Argumente und Informationen für oder gegen eine Straftat statt. Die Planung mündet in eine Entscheidung ein. Der Kontakt von Personen mit den aktuellen Gegebenheiten bestimmter Situationen erzeugt Reaktionen im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten. Die nächste

Stufe, Feld 5, steht für diese Entscheidung, für die Wahl einer Handlungsalternative. Die Felder 6 bis 11 beschreiben unterschiedliche Konsequenzen. Eine Situation endet jeweils mit einem Ergebnis ( $O_1$  bis  $O_{11}$ ).

Die zugeordneten Konsequenzen lassen sich noch weiter untergliedern. Wie umfangreich das betrachtete Spektrum von Entscheidungsfolgen allerdings sein soll, ist eine Frage des gewählten Abstraktionsniveaus. Bei Berücksichtigung zu vieler Details besteht die Gefahr, die wesentlichen Elemente aus den Augen zu verlieren. Andererseits bedeutet jede Reduktion ein Stück Realitätsverlust. Die Gliederung einer Entscheidungssituation in der dargestellten Form geht schon weit über alltägliche Informationsverarbeitungsmöglichkeiten von Individuen hinaus. Viele mögliche Konsequenzen sind aufgrund mangelnder Vorausssehbarkeit nicht einordenbar und nicht bewertbar. Aus den vielen möglichen Gesichtspunkten, die in das Flußschema in Tafel 4.2 einfließen, müssen daher für eine empirische Untersuchung einige herausgegriffen werden. Die umfassende Situation aus Tafel 4.2 muß reduziert und auf eine kleine Zahl von Einflüssen verdichtet werden.<sup>257</sup>

Das in den folgenden Kapiteln untersuchte Modell krimineller Bereiche bezieht sich auf die beiden Felder 4 und 5. Dies sind die wichtigsten Felder in Tafel 4.2, weil an dieser Stelle die Abwägung und Kalkulation von Kosten und Nutzen aktuell stattfindet. An dieser Stelle ist die Verknüpfung zwischen Gewinnen und Straftaten, zwischen Geld und kriminellen Entscheidungen zu suchen. Am Ende eines Entscheidungsprozesses, wie er in Kapitel 3 beschrieben ist, steht Feld 5, die Entscheidung. Wird die Entscheidung in Feld 5 von den Konsequenzen beeinflusst, so müssen Rückkopplungen von den Ausgängen der folgenden Felder zu Feld 5 bestehen. Veränderungen der Konsequenzen müssen sich auf die Planung und Entscheidung auswirken.<sup>258</sup> Wie das zentrale Feld 5 genauer aussieht und welche Einflüsse hier zusammentreffen, ist Gegenstand der folgenden Abschnitte.

---

257 Man kann das Flußschema in Tafel 4.2 z.B. auch dazu verwenden, Theoriebereiche der Kriminologie logisch zu ordnen. Viele der vereinzelten kriminologischen Theorien könnten in diesem Rahmen klassifiziert werden. Diese Möglichkeit kann hier allerdings nur angedeutet werden und muß zukünftigen Untersuchungen überlassen bleiben.

258 Vgl. zu den Grundlagen: zielgerichtete Aktivitäten beinhalten die Antizipation von Ereignissen; vgl. z.B. LEE, W., 1977; KRELLE, W., 1968; MENGES, G., 1974.

### 4.3 Elemente krimineller Entscheidungen

In Entscheidungsmodellen tauchen immer wieder ähnliche Elemente auf.<sup>259</sup> Auf einige dieser Elemente soll näher eingegangen werden. Es sind dies Gewinne (G), Kosten (K) und Risiken (R). Hinzu kommt die Bewertung legaler Alternativen ( $V_l$ ). Die Kostengröße wird in zwei getrennten Komponenten behandelt, als Kosten von Strafe (K) und als moralische Kosten (M). Kosten von Strafe können noch weiter unterteilt werden. Es werden u.a. Kosten gewinnabschöpfender Maßnahmen ( $G^-$ ) als Teile der Kosten von Strafe verstanden. Die Bewertungen der legalen Alternativen, auch 'Opportunitätskosten', stehen für den Wert des 'legalen Astes' eines Entscheidungsbaumes.

Um Wirkungen einzelner Elemente auf kriminelles Verhalten untersuchen zu können, müssen nun die jeweils anderen Elemente als konstant angesehen werden (*ceteris paribus*).<sup>260</sup>

#### 4.3.1 Kriminalität und Gewinn

a) Geld und Geldnutzen (Begriffe): In der Literatur geht die Bezeichnung von Gewinnen, Nutzen und der Produkte aus Gewinnen und Risiken etwas durcheinander. Unter Gewinnen werden überwiegend nominale Erträge, auch 'objective values', nach Abzug von Aufwendungen verstanden.<sup>261</sup> Als kriminelle Gewinne werden aber auch oft die gesamten Einnahmen aus illegalen Geschäften bezeichnet. Uneinheitlich ist weiterhin die Verwendung der Nutzenbegriffe. Zum einen wird unter Nutzen der subjektive Gewinn verstanden, zum andern aber auch der mit dem Risiko multiplizierte Gewinn. In Entscheidungsdiagrammen werden den Ausgängen von Entscheidungen oft 'Utilities' (U, Nutzen) zugeordnet, die sich aus Gewinnen und Risiken zusammensetzen, also Risikonutzen sind. Bei KRELLE (1968) werden Produkte aus Werten und Wahrscheinlichkeiten 'Chancen' genannt.

<sup>259</sup> Vgl. Kapitel 3 zur Standardsituation; zum Vergleich verschiedener Modelle krimineller Entscheidungen: SCHMIDT, P. und WITTE, A.D., 1984.

<sup>260</sup> Die 'Ceteris-Paribus-Annahme' besagt, daß alle übrigen Bedingungen als unverändert angenommen werden. So müssen Variationen in den abhängigen Variablen auf die Variation der unabhängigen zurückzuführen sein; vgl. z.B. SCHLICHT, E., 1977.

<sup>261</sup> Viel Mühe bereitet z.B. in diesem Zusammenhang die Berechnung der Aufwendungen und Erträge von Straftätern, um die Voraussetzungen der Anwendung der §§ 73, 74 StGB, (Verfall und Einziehung) zu schaffen; vgl. MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R., 1989.

Für die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Geld und Straftaten sind Bezeichnungen der Produkte nach den Einteilungskriterien der Erwartungswert-Modelle sinnvoll: EU, SEU, OEV oder SEV.<sup>262</sup> Wenn weiterhin von Gewinn oder Nutzen die Rede ist, dann sind nicht die Produkte gemeint, sondern die Gewinne oder Nutzen ohne Risikoanteile. Als Gewinne sollen die materiellen Anreize verstanden werden, die eine Tat verspricht.

Wenn man den Gewinn oder Profit einer Tat über den monetären Aspekt hinaus ausdehnt und auch andere Anreize als Gewinne ansieht, dann kann jedes Delikt Gewinn oder Nutzen bringen. Der Nutzen einer Schlägerei kann z.B. in persönlicher Befriedigung durch Aggressionsabfuhr gesucht werden. Diese Ausdehnung läßt die Begriffe Nutzen und Motiv verschwimmen. Um die beiden Begriffe weiterhin trennen zu können sollen Gewinne im folgenden nur Geldbeträge bezeichnen und Nutzen die subjektive Bewertung der Gewinne. Diese Einschränkung engt das Spektrum der betrachteten Delikte auf jene ein, bei denen Gewinne in Form von Geld erzielt werden können.<sup>263</sup> Für die meisten Eigentumsdelikte oder Wirtschaftsstraftaten, auch für Drogengeschäfte von Nichtsüchtigen, kann davon ausgegangen werden, daß dies zutrifft.<sup>264</sup>

b) Die Bewertung krimineller Gewinne: Es stellt sich die Frage, womit der Nutzen krimineller Gewinne variiert. Mit steigendem nominalen Gewinn ist anzunehmen, daß auch der Nutzen kriminellen Gewinns steigt. Allerdings kann der Anstieg bei unterschiedlichen Personen unterschiedlich verlaufen und nach oben begrenzt sein.<sup>265</sup> Naheliegend ist die Vermutung, daß die materiellen Verhältnisse, die Einkommens- und Vermögensverhältnisse des Akteurs dessen subjektive Bewertung von Geld beeinflussen. Von Bedeutung sind auch Werthaltungen, Einstellungen, die Intensität materieller Wünsche und die Art, wie Gewinn erzielt wird.

Im folgenden werden einige Merkmale berichtet, die in der Literatur mit der Bewertung von Geld in Zusammenhang gebracht werden.

---

262 EU (expected utility), SEU (subjective expected utility), OEV (objective expected value), SEV (subjective expected value); vgl. LEE, W., 1977, S.53; ENGELKAMP, P., 1980, S.74.

263 Aus diesem Grund werden auch Aspekte multi-attributen Nutzens (MAUT) nicht weiter behandelt, vgl. z.B. LEE, W., 1977, S.30.

264 Zu Nutzenbegriffen auch ARROW, K.J., 1963; DORSCH, F., 1987; LINDLEY, D.V., 1985, S.71; EISENBERG, U., 1990, S.81f; FIREY, W., 1969, zur Mehrdimensionalität von Nutzen S.73.

265 Vgl. zu grundlegenden Nutzen- und Grenznutzenbetrachtungen einführend: VARIAN, H.R., 1989.



**Krimineller Gewinn, Anspruchsniveau (A) und Vermögen (V):** Eine Einflußgröße, die bei der Bewertung von Geld eine Rolle spielt, ist wohl auch bei der Bewertung krimineller Gewinne beteiligt, das Anspruchsniveau.<sup>266</sup> Vermutlich sinkt der Nutzen von Geld mit dem Anspruchsniveau. Diese Haltung läßt sich einfach umschreiben: 'Je mehr einer will, desto weniger ist ihm das wert, was er hat'. Die Beurteilung von Geld als 'viel Geld' oder 'wenig Geld' hängt nach GÖPEL (1969) in gleicher Weise von einem Adaptionsniveau oder Anpassungsniveau einer Person ab, wie andere Bereiche der Wahrnehmung auch. Das Weber'sche Gesetz und Geldzuwachs verbindet in diesem Sinne KRIECHBAUM (1969). KRIECHBAUM kommt zu dem Schluß, daß die Vermehrung von Geldbesitz von den Besitzern nicht absolut beurteilt wird, sondern relativ zum schon vorhandenen Vermögen. Nach dem Konzept des Deprivationsgrades wirken sich das Vermögen einer Person (V) und das Anspruchsniveau (A) gemeinsam auf das Ausmaß materieller Deprivation aus.<sup>267</sup> Die Deprivation wiederum kann in Zusammenhang mit Aktivitäten zu legalem oder illegalem Gelderwerb gesehen werden. BLINKERT (1981) berichtet von geringen legalen Anstrengungen jugendlicher Probanden bei sehr hohem und sehr niedrigem Deprivationsgrad, von mittleren Anstrengungen bei mittlerer Ausprägung.

**Deliktbewertung:** Naheliegend ist auch, daß die Bewertung krimineller Gewinne um so niedriger ist, je mehr die Delikte, durch die kriminelle Gewinne erzielt werden, moralisch mißbilligt werden. Die moralische Mißbilligung von Delikten kann wiederum als ein Persönlichkeitsmerkmal gesehen werden, das mit der Bindung an gesellschaftliche Normen in Zusammenhang steht. Steht eine Person in enger Verbundenheit mit gegebenen Normen, so 'kostet' die Übertretung dieser Normen mehr, als wenn diese Normen geringere Verbindlichkeit haben. Mit steigender Bindung an gesellschaftliche Normen müßte folglich die Bewertung krimineller Gewinne sinken.<sup>268</sup>

**Lebensstil:** Die Bewertung von Geld und kriminellen Gewinnen kann weiterhin in Zusammenhang mit dem Lebensstil gesehen werden, z.B. mit den Lebensstilkonzepten nach INGELHARDT (1987). Materialistisch ori-

<sup>266</sup> Vgl. zum Anspruchsniveau und Deprivationsgrad bereits Abschnitt 2.2.2.

<sup>267</sup> Vgl. KAISER, G., 1989, S.228-229; zu den Konzepten 'Deprivationsgrad' und 'Anspruchsniveau': BLINKERT, B., 1981; das relative Bedürfnis nach Geld betont z.B. auch REPPETTO, T.A., 1974, S.22. Vgl. auch Abschnitt 2.2.2 zum Deprivationsgrad.

<sup>268</sup> Ähnlich: DICKENS, W., 1986, S.98f.

enterte Personen messen materiellen Werten höhere Bedeutung zu als Personen, die materielle Werte für eher nebensächlich erachten. Demzufolge müßten kriminelle Gewinne von Materialisten höher bewertet werden als von weniger materiell orientierten Personen.<sup>269</sup>

**Machiavellismus:** Ein weiteres Persönlichkeitsmerkmal, das in diesem Zusammenhang interessant erscheint, ist der Grad machiavellistischer Tendenzen. Machiavellismus ist als eine Mischung aus Egoismus, materieller Orientierung, Perfektion der Anpassung und Opportunismus beschreibbar.<sup>270</sup> Es ist anzunehmen, daß mit steigendem Grad dieser persönlichen Eigenschaft eines Täters die Bedeutung und damit der Nutzen krimineller Gewinne zunimmt.

c) Geldnutzen und Kriminalität: Wie steht nun Geldnutzen mit der Bereitschaft zu kriminellem Verhalten in Verbindung? Das ökonomische Modell prognostiziert, daß jene Handlungen gewählt werden, die den meisten Nutzen bringen, gleichgültig, ob es sich um kriminelle Gewinne handelt oder nicht. MINKENDORFER (1975) geht auf den umgekehrten Zusammenhang zwischen Straffälligkeit und Wertschätzung von Geld ein. Bei Strafgefangenen besteht demnach eine deutlich höhere Wertschätzung von Geld und Gewinnen als bei Vergleichspersonen. Der Zusammenhang ist aber plausibler, wenn die Wertschätzung der Gewinne als Handlungsursache gesehen wird. Es ist anzunehmen, daß bei steigendem Nutzen krimineller Handlungen die Kriminalitätsneigung steigt.<sup>271</sup> Auch FARRINGTON und KIDD (1977) untersuchten in Feldexperimenten, ob kriminelle Entscheidungen von Kosten und Nutzen der Tat abhängen. Es wird von zufällig ausgewählten Passanten berichtet, die unter hohen und niedrigen Nutzenbedingungen, kombiniert mit hohen und niedrigen Kostenbedingungen, vermeintlich verlorene Geldmünzen annehmen sollten. Sie wurden gefragt, ob sie nicht eine Münze verloren hätten. Dabei bekamen sie von der fragenden Person eine Münze entgegengehalten. Es stellte sich heraus, daß zwar unehrliches Verhalten (Annahme von Münzen, 10pence und 50pence) bei niedrigen Kosten öfter gezeigt wurde, daß aber der Nutzen keinen einheitlichen Effekt hatte. Hoher Nutzen (50pence) schaffte nur bei niedrigen Kosten höhere Raten unethischen Verhaltens. Bei hohen Kosten trat der Effekt nicht auf. Niedrige und hohe Kosten unter-

269 Vgl. zum Konzept des Materialismus und Postmaterialismus: INGELHARDT, R., 1987.

270 Vgl. Abschnitt 2.2 zur Tätercharakterisierung.

271 Vgl. ebenso z.B. CARROLL, J.S., 1982, S.1518; COHEN, J., 1970.

schieden sich dadurch, daß Experimentatoren die Versuchspersonen unterschiedlich ansprachen: 'Excuse me, I think you dropped this' (niedrige Kosten) und 'Excuse me, did you drop this?' (hohe Kosten).<sup>272</sup> Kriminelles Verhalten nimmt demnach mit steigendem Gewinn zu, der Zusammenhang gilt aber nur bei geringen Kosten.

PELZMANN (1987) geht davon aus, daß jede Person einen individuellen Anspruch an Wohlstand und Einkommen hat. Ein solches 'Niveau' kann auch bei Eigentümsdelinquenten angenommen werden, die ein bestimmtes Maß an krimineller Aktivität nicht überschreiten, sondern sich an ihrem 'Level' orientieren (Satisficing).<sup>273</sup> Mit steigendem Gewinn nimmt dann kriminelles Verhalten zu, steigt aber nur bis zu einer bestimmten Obergrenze. Auf diesen Zusammenhang aufbauend argumentiert TUNNELL (1989), daß mit zunehmendem Gewinn kriminelles Verhalten abnimmt, denn wenn Straftäter nur ein bestimmtes Niveau bzw. Geldpolster anstreben, enden kriminelle Aktivitäten, sobald das Polster erreicht ist. Je mehr Gewinn ein Täter aus einzelne Straftaten erhält, um so weniger Straftaten müssen von ihm begangen werden, damit er das angestrebte Geldpolster erreicht.<sup>274</sup>

### 4.3.2 Kriminalität und Kosten

Als Kosten von Strafe können jene Einflüsse bezeichnet werden, die dem Täter bei Entdeckung und Bestrafung unangenehme Folgen bereiten. Die Abschreckungshypothese besagt, daß mit steigender Strafandrohung, mit steigenden Kosten, die Zahl der Gesetzesbrüche sinkt.<sup>275</sup> Es gilt aber, neben der Strafandrohung noch weitere Kräfte zu berücksichtigen, die aus der Sicht des Täters gegen die Tat sprechen. Aus entscheidungstheoretischer Sicht bietet sich ein vierteiliges Kostenkonzept an: Tatkosten, moralische Kosten, Kosten von Strafe und Opportunitätskosten. Tafel 4.3 gibt einen Überblick über das vierteilige Kostenkonzept.<sup>276</sup>

272 Vgl. FARRINGTON, D.P. und KIDD, R.F., 1977.

273 Vgl. PELZMANN, L., 1985, S.VIII; auch REPPETTO, T.A., 1974, S.22.

274 Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.20.

275 Vgl. CARROLL, J.S., 1978, S.1518; vgl. zur Abschreckungshypothese und zu kontroversen Diskussionen um die Wirkung von Strafe z.B. CAMERON, S., 1988; CHIRICOS, T. und WALDO, G., 1970; KERNER, H.J., 1987; PALMER, J., 1977; PATERNOSTER, R., 1987.

276 Vgl. zu verschiedenen Kosteneinteilungen auch BROWN, W. und REYNOLDS, M., 1973; COOK, P.J., 1989; COOTER, R., 1984; GRAY, C.M., 1979; zu Kontrolltheorie und Kosten: HIRSCHI, T., 1969; Anomie und Kosten: FREY, B.S. und OPP, K.D., 1979; OPP, K.D., 1981; BRELAND, M., 1975, S.52.

**Tafel 4.3: Vier Kostenarten kriminellen Handelns**

Kosteneinteilung	Eintrittswahrscheinlichkeit	Entstehungsursache
a) Tatkosten	Tatwahrscheinlichkeit	Aufwendungen
b) Kosten von Strafe	Strafrisiko	Sanktionsfolgen
c) moralische Kosten	Tatwahrscheinlichkeit	Täterpersönlichkeit
d) Opportunitätskosten	Tatwahrscheinlichkeit	Wert der legalen Alternativen

Diese Kostenarten ergeben sich durch Zuordnung von Kostenfaktoren zu den Ausgängen oder Alternativen einer einfachen Entscheidungssituation. Diese Kosteneinteilung ist nicht zwingend, einzelne Kostenfaktoren können noch weiter unterteilt werden. Die Entscheidungstheorie liefert für diese Einteilung allerdings sinnvolle Gesichtspunkte: Tatkosten sind im Zusammenhang mit den äußeren Umständen bei der Begehung der Tat zu sehen. Es sind Aufwendungen, die zur Tatbegehung notwendig sind. Eine Einteilung in diesem Sinne nimmt KERNER (1987) vor. Die in dieser Einteilung enthaltenen Kosten entsprechen den Produktionskosten eines Unternehmens: Material, Werkzeuge, Betriebsstoffe, Fahrzeuge, Zeit usw. Diese Kosten verringern den Gewinn. Kosten von Strafe: Während Tatkosten bei der Begehung der Tat auftauchen und als Aufwendungen im betriebswirtschaftlichen Sinne zu verstehen sind, entstehen Kosten von Strafe nur bei Aktivitäten der Verfolgungsorgane. Strafe tritt nur ein, wenn die Tat entdeckt und sanktioniert wird. Die Höhe bestimmt sich z.B. nach der strafrechtlich festgelegten Zumessung. An die Entdeckungswahrscheinlichkeit sind aber auch soziale Folgen geknüpft, z.B. in bezug auf soziale Bindungen in Familie oder Beruf.<sup>277</sup> Auch Gewinnabschöpfung gehört als Sanktion unter diesen Punkt, da Gewinnabschöpfung als Kostenfaktor nur auftritt, wenn die Verfolgungsorgane aktiv und erfolgreich geworden sind. Gewinnabschöpfung stellt als Sanktion eine Erhöhung der Kosten dar, weil

<sup>277</sup> Vgl. zu Sanktionsfolgen: TUNNELL, K., 1989, S.85.

angenehme Folgen einer Tat entzogen werden. Gewinnabschöpfung senkt nicht die Gewinnerwartung im Vorfeld der Tat, auch nicht die Differenz zwischen Tatkosten und Gewinnen. Moralische Kosten haben einen anderen Charakter und sind nicht den äußeren Umständen, sondern den Täterpersönlichkeiten zuzuordnen. Dieses Kostenkonzept ist die wesentliche Schnittstelle zwischen ökonomischen und psychologischen Aspekten der entscheidungstheoretischen Erklärung krimineller Bereicherung. Aus diesem Grund ist für die moralischen Kosten ein gesonderter Abschnitt vorgesehen.<sup>278</sup> Aus entscheidungstheoretischer Sicht ist der Unterschied zwischen moralischen Kosten und Kosten von Strafe der, daß die moralischen Kosten immer auftreten, wenn ein Delikt begangen wird. Diese Kosten sind somit immer der Wahl der illegalen Alternative zuzuordnen, unabhängig von den Aktivitäten der Verfolgungsorgane. Opportunitätskosten: Auch diese Kostenart ist nicht mit den Verfolgungsorganen verbunden. Opportunitätskosten entstehen aus dem Vergleich von Handlungsfolgen mit den Folgen anderer Alternativen. Im Falle einer Straftat sind dies die legalen Alternativen des Täters.<sup>279</sup> Opportunitätskosten sind nicht direkt als Verluste verstehbar, sondern als entgangene Gewinne oder Erträge des legalen Verhaltens. Sie entstehen nicht direkt als erfaßbare Kosten, nur als Möglichkeiten, die als Vergleichsbasis dienen.

#### 4.3.2.1 Strafe und Kriminalität

Die Abschreckungshypothese besagt nun, daß Kriminalität mit zunehmender Strafe sinkt. POGUE (1986) fand bei der Analyse von Sekundärstatistiken heraus, daß Kriminalitätsraten aber nicht in Zusammenhang mit dem aktuellen Strafmaß stehen, sondern stärker mit der wahrgenommenen Sanktionshöhe, die unter anderem mit dem Strafniveau aus früheren Betrachtungsperioden zusammenhängt.<sup>280</sup> Zur Untersuchung der Wirkung von Strafe in einer Gesamtkalkulation potentieller Täter bedarf es somit der Trennung zwischen Strafhöhe und Wahrnehmung der Strafe. Wenn z.B. die Zahl der Haftjahre steigt, die Bedeutung für den Gefangenen aber sinkt,

278 Zur Bedeutung psychischer und sozialer Kosten bei der Erklärung kriminellen Verhaltens z.B. SCHNEIDER, H.J., 1987, S.368.

279 Vgl. GABLER, 1988, Band 4, S.723; McKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984; auch hier wegen gesondertem Kostencharakter Abschnitt 4.3.5 zum legalen Verhalten.

280 POGUE, T.F., 1986; ähnliche Ergebnisse über den Zusammenhang zwischen Strafhöhe und Kriminalitätsrate: CHIRICOS, T. und WALDO, G., 1970.

können die Gesamtkosten konstant bleiben. Neue Untersuchungen zur Wirkung von Strafe stammen von VILSMEYER (1988, 1990). VILSMEYER kommt zu dem Ergebnis, daß sich bei steigender Strafe die Abschreckungswirkung asymptotisch einer oberen Grenze annähert. Die Obergrenze, ab der die Wirkung von Strafe nicht mehr differenziert werden kann, liegt demnach bei etwa drei Jahren Haftstrafe. Darüber hinaus ist keine Steigerung der Abschreckungswirkung mehr ersichtlich.<sup>281</sup> Damit kann so etwas wie 'Grenzscha-den' im Vergleich zum Grenznutzen angenommen werden. Der Grenzscha-den von Strafe ist abnehmend. Zum Vergleich von Strafen mit Gewinnen aus Straftaten schlußfolgert TUNNELL (1989) aus Interviews mit Straftätern, daß aber den Gewinnen deutlich mehr Gewicht zukommt als den Strafen.<sup>282</sup> Strafgefangene äußern in diesen Interviews überwiegend, daß sie für den Fall einer Verhaftung nur kurze Haftstrafen erwartet hätten. Straftäter gehen demnach von einer geringeren Straferwartung aus als Nichttäter. Höhere Bedeutung von Gewinnen als von Strafen vermutet auch CARROLL (1978). Demnach steigt und sinkt die Straffälligkeit mit steigenden und sinkenden Gewinnen stärker als mit steigenden und sinkenden Strafen.<sup>283</sup>

#### 4.3.2.2 Strafbewertung

Es stellt sich weiterhin die Frage, mit welchen Einflüssen die Höhe der Kostenbewertung variiert. Zu verschiedenen Einflußfaktoren liegen Untersuchungen vor:

**Tatsächliche Strafhöhe:** Zum einen variieren die Bewertungen von Strafe, wie in den Untersuchungen von VILSMEYER (1990) gezeigt wird, mit der Höhe der Strafe. Diese Variation ist aber begrenzt. Ab einer bestimmten Obergrenze nimmt die Bewertung nicht weiter zu.

**Ignorieren von Strafe:** Es liegen mehrere Untersuchungen zu dem Phänomen vor, daß Straftäter Kosten von Strafe vor einer Straftat aus ihren Überlegungen ganz oder teilweise ausblenden.<sup>284</sup> Dies hat Folgen für die Tatwahrscheinlichkeit. Aber es muß wohl zwischen verschiedenen Strafarten unterschieden werden. Haftstrafen wirken sicher auf andere Art ab-

<sup>281</sup> Vgl. VILSMEYER, M., 1988 und 1990. Die Wirkung von Strafe wird auch im Zusammenhang mit Risiko untersucht.

<sup>282</sup> Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.83, S.89.

<sup>283</sup> Vgl. CARROLL, J.S., 1978, S.1512.

<sup>284</sup> Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.153, S.84. Vor allem soll dies bei Drogendelikten der Fall sein.

schreckend als Geldstrafen, selbst wenn diese z.B. in monetären Einheiten gleich hoch zu bewerten wären.

**Zeitverzögerung** bis zum Eintritt von Strafe kann die Wirkung von Strafe reduzieren. Diese entspricht den Erkenntnissen der Lerntheorie über zeitliche Verzögerungen von Verstärkern.<sup>285</sup> STEWART und HEMSLEY (1984) berichten auf dem Hintergrund empirischer Vergleiche von Straftätern mit einer Kontrollgruppe, daß Straftäter von verzögerten Strafen weniger beeinflusst sind als Nichttäter. Potentielle Straftäter sind von Strafandrohungen weniger abgeschreckt, wenn die Strafe verzögert wird. Dies kann aber auch damit zu tun haben, daß Straftäter insgesamt von Strafe weniger beeinflusst sind als Vergleichspersonen.

In der Entscheidungstheorie tritt der Zeitaspekt in den Hintergrund. Die Entscheidungstheorie ist eher statisch und läßt die Zeitperspektive außer acht. Verzögerungen spielen daher auch im folgenden keine weitere Rolle.

**Alter:** Es kann weiterhin angenommen werden, daß Bewertungen der Kosten von Strafe mit dem Alter variieren.<sup>286</sup> Mit variierenden Kosten lassen sich eventuell die starken Zusammenhänge zwischen Kriminalität und Alter erklären. Mit zunehmendem Alter werden die Kosten womöglich auch deshalb höher, weil die Anstrengungen bei der Tat (Tatkosten) steigen und weil die Sicherung des Erreichten Vorrang vor anderen, neuen materiellen Zielen bekommt. Der Wert von Gewinnen kann dadurch sinken.

**Strafvermeidung:** Eine Tendenz, Strafe zu vermeiden, kann dazu führen, die Wirkung von Strafe höher zu bewerten. In Untersuchungen von CARROLL (1978) waren 1/3 der untersuchten Personen in ihren Entscheidungen für oder gegen kriminelle Handlungen von Strafandrohungen dominiert und von der Wahrscheinlichkeit, mit der die Strafe eintritt. Bei Personen, die weniger zur Vermeidung von Strafe neigten, fand sich diese Dominanz nicht. Gewinne, Risiken und andere Faktoren bekamen gleiches Gewicht.

**Anspruchsniveau:** Ähnlich wie bei der Bewertung von Gewinnbeträgen kann angenommen werden, daß die Bewertung von Verlustbeträgen (bei Geldstrafe) vom Anspruchsniveau und vom Vermögen der bewertenden Personen abhängt. Mit steigendem Anspruchsniveau müßte dann die Be-

<sup>285</sup> Vgl. zu Verstärkerplänen z.B. LEFRANCOIS, G.R., 1976.

<sup>286</sup> Vgl. zu Alter und Verbrechen vor allem HIRSCHI, T und GOTTFREDSON, M., 1983; KAISER, G., 1989, S.290ff.

wertung von Geldstrafen sinken. Wirkungen der Variablen 'Anspruchsniveau' sind bislang allerdings nicht durch Datenmaterial bestätigt.<sup>287</sup>

**Einkommen:** Vergleichbare Vermutungen können zum Einkommen formuliert werden. Demnach muß die subjektive Bewertung von Geldstrafe mit steigendem Einkommen sinken, weil sich die Zu- oder Abnahme von Besitz nach dem Weberschen Gesetz nur relativ zum vorhandenen Vermögen bemerkbar macht.<sup>288</sup>

**Straferfahrung:** Einflüsse auf die Bewertung von Strafe durch Gewohnheit und Erfahrung sind ebenfalls naheliegend. Wenn Personen bereits Haftstrafen hinter sich haben werden sie, so ist zu vermuten, Drohungen erneuter Haft geringer bewerten, als wenn sie keine Hafterfahrung haben. Diese Vermutung liegt nahe, da die Kosten für Stigmatisierung, soziale Bewertung, Gefahr des Unbekannten usw. bei Personen mit Straferfahrungen geringer angenommen werden können als bei Personen ohne vergleichbare Erfahrungen.

### 4.3.3 Kriminalität und moralische Kosten

Moralische Kosten sind hervorzuheben, weil durch diese Kostenart eine Verbindung zwischen psychologischen und ökonomischen Kostenkonzepten entsteht. Die Verwendung des Begriffs 'moralische Kosten' ist allerdings mehrdeutig, weil er ein Sammelbegriff für verschiedene psychische Gegenkräfte gegen kriminelle Handlungen ist.<sup>289</sup> Ähnliche Bedeutung haben die Konzepte 'ethische Bedenken', 'Gewissensbisse', 'moralische Skrupel' usw. Ohne Quantifizierungsregel ist der Begriff schwer anwendbar. In Kapitel 6 wird auf Operationalisierungen der moralischen Kosten eingegangen. Deliktbewertungen zwischen den Polen 'ganz besonders schlimm' und 'überhaupt nicht schlimm' werden als Meßgrundlage herangezogen. In dieser Operationalisierung zeigt sich ein Aspekt des Begriffs, der als moralische Strenge bezeichnet werden kann. Damit wird eine gewisse Zweideutigkeit sichtbar. Einerseits beinhalten die moralischen Kosten eine Verpflichtung gegenüber Normen und Umgangsregeln als Respekt vor den Rechten anderer. Andererseits schließen die moralischen

<sup>287</sup> Vgl. KAISER, G., 1989, S.229.

<sup>288</sup> Vgl. hierzu Abschnitt 4.3.1.

<sup>289</sup> Vgl. zu moralischen Kosten und zu immateriellen Komponenten von Strafe: BROWN, W. und REYNOLDS, M., 1973; Anomie und Kosten: FREY, B.S. und OPP, K.D., 1979; Kontrolltheorie und Kosten: HIRSCHI, T., 1969.



Kosten die mögliche rigide Überbetonung und moralisierende Verurteilung fremder Normverstöße ein.

Maßnahmen zur Abschreckung sind Kosten, die vom Staat und von den Verfolgungsorganen beim Täter verursacht werden können. Dies sind Kosten, die durch Faktoren außerhalb der potentiellen Tätern anfallen. Moralische Kosten sind im Gegensatz hierzu Kosten, die in den potentiellen Tätern entstehen. Moralische Kosten können vor allem als jene Kosten verstanden werden, die beim Überschreiten internalisierter Normen auftreten.<sup>290</sup> Je höher der moralische Wert einer Handlung, um so höher sind die 'Kosten', diesen Wert zu verletzen. Wenn moralische Kosten mit der Überschreitung moralischer Grenzen im Täter zu tun haben, muß das Vorhandensein moralischer Grenzen ein Indikator für die Höhe dieser Kosten sein. Die Variation moralischer Kosten muß dann vor allem vom Grad der verinnerlichten Normen abhängen. Durch diese Interpretation moralischer Kosten fließen das soziologische und das ökonomische Paradigma im Sinne OTTOs (1982) ineinander. Mit steigenden moralischen Kosten muß bei konstanten Randbedingungen kriminelles Verhalten abnehmen. Im Vergleich mit Kosten von Strafe wirken moralische Kosten aber nicht im Zusammenhang mit dem Entdeckungsrisiko, sondern sind davon unabhängig.

Den moralischen Kosten kommt im empirischen Teil erhebliche Bedeutung zu. Sie können, wie noch zu zeigen sein wird, hohe Anteile krimineller Entscheidungen erklären.

#### 4.3.4 Kriminalität und Risiko

Erst die Kombination der Ergebnisse von Handlungsalternativen mit deren Auftretenswahrscheinlichkeit sagt etwas über die Folgen einer Handlung. Hohe Gewinne alleine bewegen noch keinen Menschen dazu, etwas zu tun, wenn die Wahrscheinlichkeiten gering sind, die Gewinne auch zu bekommen. Lotterien zeigen dies deutlich. Die möglichen Millionengewinne locken nur begrenzt zur Teilnahme. Wer für sich selbst keine Chance sieht, Gewinne zu bekommen, nimmt auch nicht an einer Lotterie teil. Für krimi-

---

<sup>290</sup> Zu Norminternalisierung und Anomietheorie zusammenfassend z.B. KAISER, G., 1989, S.220f.

nelles Verhalten kann ähnliches angenommen werden.<sup>291</sup> Wer eine Chance sieht, kriminelle Gewinne zu erzielen, aber keine Chance, unentdeckt zu bleiben, der wird den Wert krimineller Handlungsalternativen gering einstufen. Nicht die Ergebnisse von Straftaten allein, sondern Verknüpfungen mit den Risiken sagen etwas über den Gesamtwert von Straftaten aus.

Versucht man, sich den Anreiz von Straftaten durch die Kombination von Risiken und Gewinnen zu veranschaulichen, so sind hierzu zwei extreme Vorstellungen nützlich. Kleine Gewinne und kleine Entdeckungsrisiken beinhalten kleine Anreize für potentielle Täter, denn die kleinen Gewinne locken wenig. Große Gewinne und große Risiken, entdeckt zu werden, beinhalten ebenfalls kleine Anreize zu Straftaten, denn große Gefahr, entdeckt zu werden, läßt den Wert der Gewinne sinken. Steigende Gewinne können also nur dann steigende Anreize zu Straftaten bieten, wenn die Risiken, bestraft zu werden oder Gewinne wieder zu verlieren, nicht mitsteigen. Es ist allerdings auch möglich, daß bei hohem Risiko manche Personen die Risiken und Gewinne nicht kombinieren und die Anreize von Straftaten nicht weiter betrachten. Die Risiken von Strafe überlagern dann weitere Elemente der Entscheidungen. Straftäter scheinen umgekehrt dazu zu neigen, die Risiken von Strafe zu ignorieren. TUNNELL (1989) berichtet von offenen und halbstrukturierten Interviews mit 60 Wiederholungstätern, die mehrmals wegen Eigentums- und Vermögensdelikten bestraft wurden. TUNNELL kommt zu dem Ergebnis, daß diese Täter bei ihren Entscheidungen zu kriminellem Verhalten die Risikodimension überwiegend ignorieren. Die Ergebnisse von TUNNELL deuten darauf hin, daß sie ihre Risiken mehrfach falsch einschätzen und nur die Gewinne betrachten.

#### 4.3.4.1 Risikoarten

Es können verschiedene Risikoarten abgegrenzt werden. Im Flußschema in Tafel 4.2 ist jedem Ausgang der Entscheidung eine andere Wahrscheinlichkeit zuordenbar. Somit sind mit einer theoretisch unendlichen Zahl von Ausgängen auch unendlich viele Risikoarten oder Wahrscheinlichkeiten verbunden. In der Wahrnehmung von potentiellen Straftätern verdichtet

---

**291** Zum Zusammenhang zwischen Risiko und kriminellem Verhalten: DICKENS, W., 1986; KRAUSS, H.N., ROBINSON, I., JANZEN, W. und CAUTHEN, N., 1972; PATERNOSTER, R., SALTZMANN, L.E., CHIRICOS, T.G. und WALDO, G.P., 1982; RETTIG, S., 1964; RETTIG, S. und RAWSON, H.E., 1963; SCHWENKMETZGER, P., 1977, 1983; SHAPIRO, P. und VOTEY, H.L., 1984; SJOQUIST, D.L., 1973.

sich aber vermutlich das breitgefächerte Risiko auf eine geringe Zahl von Risikoarten oder nur auf eine Art, auf das Risiko, entdeckt zu werden. Einige der Risikogrößen, die unterschieden werden können, sind im folgenden aufgeführt:

**Erfolgswahrscheinlichkeit:** Eine Möglichkeit, kriminelles Risiko auszudrücken, bietet die Erfolgswahrscheinlichkeit.<sup>292</sup> Die Erfolgswahrscheinlichkeit sagt etwas darüber aus, mit welcher Gewißheit Gewinn eintritt. Als subjektive Wahrscheinlichkeit interpretiert gibt sie Aufschluß über den Glauben und die Überzeugung potentieller Täter, Gewinne aus Straftaten zu erzielen. Die Erfolgswahrscheinlichkeit kann von der **Bestrafungswahrscheinlichkeit** unabhängig sein. Trennt man den Erfolg krimineller Handlungen von Strafe ab, steht der Erfolgswahrscheinlichkeit als Komplement die **Mißerfolgswahrscheinlichkeit** gegenüber.<sup>293</sup> Man kann die Erfolgswahrscheinlichkeit aber auch als Komplement zur Strafwahrscheinlichkeit sehen, weil den Tätern Gewinne meist nur dann bleiben, wenn sie nicht entdeckt werden. Manchmal verbleiben allerdings Gewinne bei den Tätern, auch wenn diese entdeckt werden und z.B. aus Mangel an Beweisen kein Zusammenhang zwischen den Gewinnen und den Straftaten nachgewiesen werden kann. In diesem Fall sind das Entdeckungsrisiko und das Mißerfolgsrisiko unterschiedliche Wahrscheinlichkeitsgrößen.

Nach BLINKERT (1981) hängt die Erfolgswahrscheinlichkeit vom Zugang zu illegitimen Mitteln ab. Bei KUNZ (1976) steht die Erfolgswahrscheinlichkeit mit der Position in Zusammenhang, die eine Person einnimmt.<sup>294</sup> Die beiden Konzepte stimmen darin überein, daß die kriminellen Möglichkeiten wiederum von der sozialen Stellung der potentiellen Täter abhängen. STEWART und HEMSLEY (1979) berichten von Forschungsarbeiten zur Wahrnehmung von Erfolgswahrscheinlichkeit (Expectancy of Gain) und kriminellen Entscheidungen. Straftäter und nichtstraffällige Personen werden verglichen. Für Straftäter berichten sie einen Zusammenhang von  $r_{xy}=.71$  ( $p=.001$ ), für Nichtstraffällige von  $r_{xy}=.16$ . Sie sehen dies als Folge davon, daß Straftäter mehr am Gewinn interessiert sind und für nichtstraffällige Personen die Erfolgswahrscheinlichkeit kaum bedeutsam ist. Strafwahrscheinlichkeit ist im folgenden als die Wahrscheinlichkeit zu verstehen, daß ein Täter entdeckt wird und für die Tat mit Bestrafung zu rech-

<sup>292</sup> Vgl. zum Erfolgsrisiko z.B. BLINKERT, B., 1981; BRELAND, M., 1975, S.35.

<sup>293</sup> Von der Erfolgswahrscheinlichkeit als Komplement zum Strafrisiko geht z.B. auch das Modell von BECKER, G.S., 1968, aus; ebenso: BLINKERT, B., 1981.

<sup>294</sup> BLINKERT, B., 1981, S.106; KUNZ, H., 1976.

nen hat. Die Bestrafungswahrscheinlichkeit ist dem Entdeckungsrisiko zeitlich nachgeordnet. Entdeckte Täter werden nicht unbedingt verfolgt, wer verfolgt wird, bekommt nicht unbedingt eine Strafe.<sup>295</sup> Allerdings ist fraglich, ob im Vorfeld einer Tat diese verschiedenen Risiken in die Kalkulation potentieller Täter einfließen. Naheliegender ist es, einfache Risikogrößen anzunehmen, in denen mehrere Risikoaspekte zusammenfließen.

Von Untersuchungen über den Zusammenhang von Strafrisiko und kriminellem Verhalten berichtet z.B. SJOQUIST (1973). Strafrisiko steht demnach in engem Zusammenhang mit der Entscheidung, Vermögensdelikte zu begehen. Auch TITTLE und ROWE (1974) haben Zusammenhänge zwischen Bestrafungswahrscheinlichkeit und der Kriminalitätsrate untersucht. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die Bestrafungswahrscheinlichkeit einen kritischen Punkt überschritten haben muß, bevor sie wirksam werden kann. Sie sprechen vom "tipping-effect of deterrence".<sup>296</sup> Diese Schwelle sehen TITTLE und ROWE bei einer Wahrscheinlichkeit von 0,4. Alle Strafdrohungen, die mit geringerer Wahrscheinlichkeit verbunden sind, haben demnach keinen Abschreckungseffekt.

#### 4.3.4.2 Risikowahrnehmung

POPITZ (1968) schreibt dem 'Nichtwissen' große präventive Wirkung zu. Demnach nehmen viele Menschen ihre realen kriminellen Möglichkeiten gar nicht wahr, wodurch viele Straftaten nicht zustandekommen, die durchaus erfolgreich sein könnten. Systematische Fehler in der Wahrnehmung von Wahrscheinlichkeiten stellen auch KAHNEMANN und TVERSKY (1973) fest. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß Menschen systematische Fehler beim Schätzen von Wahrscheinlichkeiten machen. Die Fehler scheinen aber bei Straftätern und nichtstraffälligen Personen die gleichen zu sein. Hingegen differieren die subjektiven Überzeugungen, von den zu erwartenden Ereignissen betroffen zu sein.<sup>297</sup>

---

**295** Diese Rangfolge kann analog zum Trichtermodell von Entdeckung, Verfolgung und Aburteilung gesehen werden, vgl. KAISER, G., 1989, S.183; zum Strafrisiko und Strafe: VILSMAYER, M., 1988, 1990.

**296** Vgl. TITTLE, C.R. und ROWE, A.R., 1974, S.455f.

**297** Zu subjektiven Wahrscheinlichkeiten: BLUMSTEIN, A., FARRINGTON, D.P. und MOITRA, S., 1985; KRITZ, J., 1982; KUBE, E., 1990, S.566; MERGEN, A., 1970, S.28; PATERNOSTER, R., SALTZMAN, L.E., CHIRICOS, T.G. und WALDO, G.P., 1982; RICHARDS, P. und TITTLE, C.R., 1982; SLOVIC, P. und LICHTENSTEIN, S., 1968; STEWART, C.H. und HEMSLEY, D.R., 1979, 1984; TUNNELL, K., 1989, S.19.

CLASTER (1967) untersuchte Unterschiede in der Risikowahrnehmung zwischen delinquenten und nichtdelinquenten Jugendlichen. Drei Hypothesen wurden getestet: 1. Delinquente sehen die Effektivität der Verfolgungsorgane geringer an als nichtstraffällige Personen. 2. Delinquente geben in hypothetischen Situationen öfter an, straffällig zu sein. 3. Delinquente glauben in geringerem Maß, daß sie bei Straftaten entdeckt und verurteilt werden.<sup>298</sup> Ein Fragebogen, beantwortet von 42 straffälligen und 65 nichtstraffälligen männlichen amerikanischen Jugendlichen, wurde ausgewertet. Die Ergebnisse stützen die Hypothese zur Risikowahrnehmung nicht. Die Wahrnehmung der Verfolgungseffektivität, d.h. der Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden, ist bei beiden Gruppen gleich. Aber die delinquenten Probanden geben in deutlich höherem Maße eigene Kriminalitätsbereitschaft an. Bei gleich wahrgenommener Effektivität der Verfolgungsorgane glauben sie weniger, selbst entdeckt zu werden.

STEWART und HEMSLEY (1979) berichten ebenfalls über Risikowahrnehmungen von Straftätern und nichtstraffälligen Personen in bezug auf deren Tatwahrscheinlichkeiten. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß Straftäter eher zu riskantem Verhalten neigen als nichtstraffällige Personen.<sup>299</sup>

SCHWENKMEZGER (1983) beschreibt eine Befragung von 107 Straftätern, bei der die Hypothese untersucht wurde, daß Straftäter ein höheres personenspezifisches Risiko haben als nichtstraffällige Personen. SCHWENKMEZGER weist auf die Schwierigkeiten der verschiedenen Operationalisierungen des Risikoverhaltens hin, kommt allerdings zu dem Ergebnis, daß unterschiedliche Risikobereitschaft zwischen Straftätern und Kontrollpersonen bestehen: "Straftäter wählen vor allem dann höhere Risikoniveaus, wenn der Erfolg eher durch Glück und Zufall, jedoch nicht durch eine realistische Einschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit bestimmt wird."<sup>300</sup> Weiter berichtet SCHWENKMEZGER, daß kein Unterschied bei physischen Risikodimensionen bestünde, sehr hohe Differenzen allerdings hinsichtlich finanzieller Risikobereitschaft sichtbar werden und im Hinblick auf die Bereitschaft, Risiken bei Glücksspielen einzugehen.<sup>301</sup>

298 Vgl. CLASTER, D.S., 1967, S.80-81.

299 Vgl. STEWART, C.H. und HEMSLEY, D.R., 1979.

300 SCHWENKMEZGER, P., 1977, S.210; SCHWENKMEZGER, P., 1983.

301 Vgl. SCHWENKMEZGER, P., 1977, S.210.

### 4.3.5 Kriminalität und legale Alternativen

Den legalen Alternativen wurde in Abschnitt 4.3.2 bereits ein Platz im System krimineller Entscheidungen zugewiesen. Die Bedeutung legaler Alternativen geht aber über deren Kostenaspekte hinaus.<sup>302</sup> Mit dem Begriff 'legale Alternativen' sind Handlungsmöglichkeiten verknüpft, die keine Normverstöße beinhalten. Von den Ergebnissen dieser Handlungsalternativen ist das Entscheidungsverhalten der Straftäter mitbestimmt, denn nach der ökonomischen Grundhypothese wird das illegale Verhalten nur dann vorgezogen, wenn es dem Täter mehr Nutzen bringt als das legale. Wenn die legalen Alternativen steigen, verändert sich die 'Gesamtbilanz' des Täters. Nach Untersuchungen von TUNNELL (1989) scheinen aber Straftäter ihre legalen Verdienstmöglichkeiten in geringerem Umfang zu berücksichtigen und geben den Opportunitätskosten somit geringere Bedeutung als nichtstraffällige Personen.

Der Wert legaler Alternativen bestimmt sich z.B. über das legal verfügbare Einkommen. Direkte Beziehungen zwischen Einkommen und Kriminalität untersuchten PHILLIPS und VOTEY (1987). Sie gingen davon aus, daß mit steigendem Einkommen die Kriminalität sinkt.<sup>303</sup> Die Autoren berichten, daß ökonomische Möglichkeiten (zusätzliches Einkommen) die Neigung zu kriminellem Verhalten reduzieren. Dieses Ergebnis unterstützt zwar die These von Kriminalität als rationalem Verhalten. PHILLIPS und VOTEY gehen allerdings von Sekundärstatistiken aus und bewegen sich auf der Ebene aggregierter Daten. Aus diesem Grund sagen die Ergebnisse nichts über individuelle Entscheidungen aus.<sup>304</sup> Es liegen auch keine anderen Studien vor, die einen Zusammenhang zwischen legalem Einkommen und individuellen kriminellen Entscheidungen aufzeigen können. Auch in anderen Zusammenhängen konnte durch die Einkommensvariable Kriminalität nicht in nennenswertem Umfang erklärt werden. Viele intervenierende Variablen können eine Rolle spielen.<sup>305</sup>

---

302 Zu neutralen Alternativen / Opportunitätskosten: CARROLL, J.S., 1978, S.1519; PALMER, J., 1977; FRANK, J., 1987, S.59; LETKEMAN, P., 1973; PHILLIPS, L. und VOTEY, H., 1987.

303 Vgl. PHILLIPS, L. und VOTEY, H.L., 1987, S.261.

304 Vgl. zum ökologischen Fehlschluß, daß von Randsummen nicht auf Elemente innerhalb der Zellen geschlossen werden kann, z.B. KRITZ, J. und LISCH, R., 1988.

305 Vgl. zu Einkommen und Kriminalität z.B. KAISER, G., 1989, S.227f.

Stellt man legale und illegale Alternativen potentieller Straftäter einander gegenüber und unterscheidet jeweils positive und negative Ausprägungen der Gesamtwerte dieser Alternativen, so kommt man zu vier Kombinationen von Einflüssen. Die vier Fälle klassifizieren unterschiedliche Voraussetzungen für kriminelles Handeln.

a) (legal/positiv): Für die Wahl legaler Alternativen sprechen z.B. Gewinne und Nutzen legalen Handelns, Normtreue, Identifikation mit gegebenen Normen, leichter Zugang zu legitimen Einkünften.

b) (legal/negativ): Gegen die Wahl legaler Alternativen sprechen z.B. Notlagen oder aussichtslose Situationen, ungenügende Chancen auf legale Einkünfte bei hohem Anspruchsniveau, Unzufriedenheit mit den gegebenen Umständen ohne Änderungsmöglichkeiten.

c) (illegal/positiv): Für die Wahl illegaler Alternativen sprechen z.B. hohe kriminelle Gewinne, Spaß an der Illegalität, Verbrechen als Abenteuer, Wünsche nach schnellem Reichtum.

d) (illegal/negativ): Gegen die Wahl illegaler Alternativen sprechen z.B. drohende Strafen, soziale Stigmatisierung, Bindungsverluste, drohender Gewinnverlust (Gewinnabschöpfung), Zeitbedarf und technischer Aufwand krimineller Handlungen.

Man kann nun die legalen und illegalen Alternativen nicht nur als momentane Gegebenheiten in umschriebenen Entscheidungssituationen betrachten, sondern auch als überdauernde, die sozialen Lebensumstände eines Menschen kennzeichnende Merkmale. Die Aufteilung von legalen und illegalen Alternativen in vier Fälle ist dann geeignet, soziale Felder entlang einer situativen Kostenstruktur grob zu klassifizieren. Ein umfassendes Bild aller möglichen Bestandteile der legalen und illegalen Alternativen könnte im Sinne einer Kosten- und Nutzenliste erstellt werden. Auf weitere Differenzierungen der legalen Alternativen soll hier allerdings nicht eingegangen werden, da im folgenden die illegalen Komponenten der Entscheidung untersucht werden.

#### **4.4 Zusammenspiel der Elemente**

Nachdem nun die wichtigsten Elemente einer Entscheidungssituation genannt und deren Positionen im Rahmen krimineller Entscheidungen zumindest ansatzweise umrissen sind, gilt es, die einzelnen Teile zusammenzufügen. Je mehr wichtige Einflußfaktoren ermittelt werden können,

und je genauer deren Zusammenspiel erfaßt ist, um so genauer kann Kriminalitätserklärung und Kriminalitätsprognose sein.<sup>306</sup> Kriminalitätsprognose steht wiederum in engem Zusammenhang mit Kriminalitätskontrolle, die nur dann wirksam werden kann, wenn es möglich ist, auf Bedingungen einzuwirken, die Kriminalität entstehen lassen. Der Analyse von Entscheidungsprozessen wird bei der Identifikation dieser Bedingungen zunehmend Bedeutung eingeräumt.<sup>307</sup>

MANSFIELD, GOULD und NAMENWIRTH (1974) berichten z.B. von einem sozioökonomischen Prognosemodell, das Quoten von Eigentumsdelikten aufgrund der ökonomischen Bedingungen im Umfeld der Täter vorhersagen soll. Daten aus fünf Ländern werden einbezogen. In ihren Sekundäranalysen können sie über das Preisniveau der Autos und über das Angebot an legalen Wagen hohe Anteile des Autodiebstahls in unterschiedlichen Ländern vorhersagen. Sozioökonomische Modelle können häufig Gesamtquoten, z.B. durch Marktgegebenheiten, erklären. Allerdings ist damit noch kein Rückschluß auf einzelne Täter möglich. Hierzu braucht es Kriminalitätsmodelle, die auf der Basis von Individualdaten arbeiten. Es liegen einige entscheidungstheoretische Untersuchungen vor, in denen die genannten Elemente einbezogen werden. Diese Untersuchungen sind vor allem auf dem Hintergrund von Fragen zur Generalprävention durchgeführt worden. Sie sind meist nicht als entscheidungstheoretische Untersuchungen konzipiert. Oft steht auch nur ein Faktor, z.B. Strafe oder Risiko, im Vordergrund. In den meisten dieser Studien wird versucht, direkte Beziehungen zwischen der Kriminalitätsrate und einzelnen Elementen der Entscheidung herzustellen.<sup>308</sup>

Eine frühe zusammenfassende Untersuchung, die mehrere der genannten Elemente integriert, stammt von RETTIG und RAWSON (1963). Die Autoren gehen von der Hypothese aus, daß unethisches Verhalten mit wahrgenommenem Risiko variiert. Sie untersuchen sechs weitere Verhaltensdeterminanten: Gewinnerwartung, Verstärkungswert des Gewinns, Erwartung von Zurechtweisungen, Verstärkungswert der Zurechtweisungen, Schwere der Tat und die Bezugsgruppe. Die Autoren stützen ihre

306 Zu verschiedenen Modellen kriminellen Verhaltens: OPP, K.D., 1976; GNAHS, D. und JANNEK, R., 1979; zu Problemen der Kriminalprognose: KAISER, G., 1989, S.503f.

307 Vgl. CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B., 1985; vgl. zu Entscheidungstheorie und kriminalpolitische Planung auch KUBE, E., 1990.

308 SCHMIDT, P. und WITTE, A.D., 1984, geben einen vergleichenden Überblick über mehrere ökonomische Modelle kriminellen Verhaltens. PALMER, J., 1977, gibt einen Überblick über Untersuchungen zur Abschreckung von Strafe.



Ergebnisse auf die Beantwortung hypothetischer Entscheidungen durch 136 Versuchspersonen. RETTIG und RAWSON kommen zu dem Ergebnis, daß der Verstärkungswert der Zensur (d.h. Risiko von Strafe) die meiste Varianz erklärt.<sup>309</sup>

SLOVIC und LICHTENSTEIN (1968) berichten von 2 Experimenten, die zur Beantwortung der Frage durchgeführt wurden, wie sich Individuen entscheiden, wenn die relevanten Wahrscheinlichkeiten und Auszahlungsbeträge einer Entscheidungssituation bekannt sind. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die Probanden aufgrund von nur einer Dimension entscheiden. Die Wahrscheinlichkeiten von Gewinnen seien bedeutsamer als die Wahrscheinlichkeiten von Verlusten. CARROLL (1978) kommt zu dem Schluß, daß Individuen für eine kriminelle Entscheidung im Grunde nur eine Dimension berücksichtigen. CARROLL berichtet von einer Untersuchung, in der 79 straffällige und nichtstraffällige männliche Jugendliche befragt wurden, wie sie sich in Situationen mit kriminellen Möglichkeiten verhalten würden. Die zu beurteilenden Situationen bekamen die Probanden durch Kreisdiagramme vorgestellt, in denen die Grundgrößen durch Kreisabschnitte symbolisiert waren. In einem 8x3x3-Design bekam jede Versuchsperson 72 Kombinationen vorgelegt. Die Entscheidungen für oder gegen kriminelle Alternativen fällten die Probanden durch Nennung von Zahlen zwischen 10 und 90. Die Untersuchung berücksichtigte vor allem die Größen 'Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Straftat', 'erwarteter Geldbetrag', 'erwartete Strafhöhe' und die 'Entdeckungswahrscheinlichkeit'. Die Entscheidung zu kriminellem Verhalten stellte sich hier nicht als eine überlegte und umfassend kalkulierte Handlung dar, sondern als eine nach individuellen Vorzügen variierende Betonung der einen oder anderen Informationsquelle. Geld bzw. der durch die Tat zu erwartende Gewinn erklären den größten Anteil der berichteten Kriminalität. CARROLL zieht daraus die Schlußfolgerung, daß Individuen mehr von den positiven Folgen einer Tat beeinflußt werden als von den Kosten der Strafe oder vom Risiko, entdeckt zu werden. Als Kritik an CARROLLs Untersuchung muß aber festgehalten werden, daß die abstrakte Darbietung krimineller Möglichkeiten über Kreisdiagramme reduzierte Entscheidungen erst erzeugen kann. Doch diese Ergebnisse werden von Untersuchungen TUNNELs (1989) gestützt. TUNNELL fand eine reduzierte Informationsverarbeitung bei der

---

309 RETTIG, S. und RAWSON, H.E., 1963.

Befragung von Wiederholungstätern.<sup>310</sup> Vor allem Karrieretäter denken demnach, daß sie nicht gefaßt würden, und wenn doch, daß sie dann nicht lange in Haft seien. Außerdem sei für Karrieretäter die Haft keine besonders harte Strafe.<sup>311</sup>

LINDSAY (1987) faßt Ergebnisse von Laborexperimenten mit 147 Straftätern zusammen. Die Probanden sollten Fragen zu kriminellen Entscheidungen beantworten. Gewinn- und Risikobedingungen wurden variiert. Auch LINDSAY gab den Probanden Situationsvariationen als Kreisdiagramme vor. Straftäter, so die Ergebnisse, orientieren sich mehr am Gewinn und weniger am Abschreckungswert von Strafen. Straftäter seien eher Gewinnmaximierer, während nichtstraffällige Personen eher Gewinn sichern wollen.

BURSIK und BABA (1986) untersuchten Entscheidungsstrategien, Bearbeitungsweisen und Informationsselektionen von Straftätern. Sie berichten von einer Panelstudie mit 281 Jugendlichen. Die Effekte der Strafhöhe und Effekte der moralischen Kosten (bei BURSIK und BABA 'moral wrongness')<sup>312</sup> variieren demnach vor allem mit dem Selbstwert (Self-esteem) der Probanden.

PHILLIPS und VOTEY (1987) untersuchten, wie ein rationaler Entscheidungsprozeß von Jugendlichen durch abschreckende Kräfte und ökonomische Möglichkeiten beeinflußt werden kann. Durch die Rekonstruktion von Entscheidungsfolgen über Markovprozesse konnte der Haupteinflußfaktor 'wahrgenommene Bestrafungswahrscheinlichkeit' beschrieben werden.

Mit einer umfangreichen Panelstudie von BISHOP (1984) kann die Abschreckungshypothese gestützt werden, wonach steigende Kosten die Kriminalitätsrate senken. Als Haupteinfluß identifiziert BISHOP internalisierte Werte und Normen.<sup>313</sup>

Die Liste der hier zu nennenden Untersuchungen könnte noch erweitert werden. Zusammenfassend muß gesagt werden, daß sich die Gewichtungen der Einflüsse und Aussagen über die als wesentlich ermittelten Variablen vielfach widersprechen. CORNISH und CLARKE (1985) ziehen daraus die Schlußfolgerung, Modelle nur deliktspezifisch zu formulieren.<sup>314</sup> Es bietet

**310** Zur Reduktion der Entscheidung auf nur eine Dimension auch EBBESEN, E.B., PARKER, S. und KONECNI, V.J., 1977.

**311** Vgl. TUNNELL, K., 1989, S.155.

**312** Vgl. BURSIK, R.J. und BABA, Y., 1986, S.71.

**313** Vgl. BISHOP, D., 1984. Besonders anzumerken ist die umfangreiche Stichprobe von 3028 Studenten.

**314** Vgl. CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B., 1985, S.165.

sich auch an, und diese Schlußfolgerung wurde hier gezogen, nach integrierenden Modellen bei speziellen Deliktclassen zu suchen. Hierzu wird auf Erwartungswertmodelle zurückgegriffen. Diese bilden im folgenden die Grundlage der Erklärung krimineller Bereicherung.

Wie bereits in Kapitel 3 beschrieben, sind die Erwartungswert-Modelle die in der Entscheidungstheorie dominierenden Modelle.<sup>315</sup> Je nachdem, ob die Werte und Wahrscheinlichkeiten subjektive oder objektive Größen sind lassen sich vier Varianten unterscheiden (EU, SEU, OEV, SEV).<sup>316</sup> Unter diesen Modellen hat sich, trotz aller Kritik und Einschränkungen, das SEU-Modell als das geeignetste Modell herausgestellt.<sup>317</sup> In diesem Modell werden beide Größen, Gewinne und Risiken, als subjektiv angenommen. Die Werte können als Nutzen interpretiert werden, die Risiken als subjektive Wahrscheinlichkeiten.

Ex W - Produkte fließen z.B. auch in Instrumentalitätstheorien ein.<sup>318</sup> Zusätzlich zur Orientierung am Produkt wird in den Instrumentalitätstheorien Abhängigkeit des Verhaltens von der instrumentellen Nützlichkeit der Produkte angenommen. Ein Produkt aus Erwartung und Wert ist demnach nur dann verhaltensbestimmend, wenn durch dessen Erreichung auch ein instrumentell verknüpftes Ziel näherrückt, wenn z.B. von mehr Arbeitslohn größere Zufriedenheit erwartet wird. Wenn Lohn keine derartige Zufriedenheit in Aussicht stellt, ist Verhalten, das die Wahrscheinlichkeit von Lohnerhöhungen steigert, nicht zu erwarten. FEATHER und NEWTON (1982) berichten, daß über Produkte von Werten und Wahrscheinlichkeiten bessere Verhaltensprognosen möglich sind als über die beiden Bausteine getrennt. FEATHER und NEWTON untersuchten Werthaltungen mit dem Rokeach Value Survey, einem Fragebogen zur Erfassung von individuellen Wertsystemen<sup>319</sup> und bringen diese mit Einschätzungen von sozialen Organisationen in Verbindung. Hypothetische und tatsächliche Handlungen von Probanden für die Organisationen können durch das Produkt aus Erwartung

**315** Vgl. Kapitel 3; zu Erwartungswertmodellen z.B. AMELANG, M., 1986; FEATHER, N.T. und NEWTON, J.W., 1982 (Kritik hierzu: ANDREASSEN, P.B., 1986); LINDLEY, D.V., 1985; LEE, W., 1977; RÜTTINGER, B., ROSENSTIEL, L.v. und MOLT, W., 1974.

**316** Vgl. zur Beschreibung der Varianten: LEE, W., 1977; ENGELKAMP, P., 1980; s. auch Abschnitt 3.3.

**317** Vgl. zur Gegenüberstellung von acht verschiedenen Entscheidungsregeln: JUNGGERMANN, H., ENGEMANN, A., ISERMANN-GERKE, M., MAY, R.S., RADTKE, M. und SACHS, S., 1977; zum SEU-Modell: ENGELKAMP, P., 1980; KRAUSE, B., 1977; LEE, W., 1977; SLOVIC, P., FISCHHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S., 1977.

**318** Vgl. z.B. WEINERT, A.B., 1981; GEBERT, D. und ROSENSTIEL, L.v., 1981.

und Wert besser vorhergesagt werden als durch die Komponenten Wert und Erwartung getrennt.

Ausdrücklich auf der Basis des SEU-Modells untersucht VILSMEYER (1990) kriminelles Verhalten. Seine Ergebnisse, die allerdings auf einer kleinen Stichprobe beruhen, stützen das SEU-Modell. 15 Straftäter und 5 Kontrollpersonen führten Paarvergleiche zwischen Delikten durch. VILSMEYER kommt zu dem Ergebnis, daß das Verhalten von nichtstraffälligen Personen überwiegend über Risiko und Strafe vorhergesagt werden kann, während für gleich hohe Verhaltensprognosen bei Straftätern Gewinne herangezogen werden müssen. Daß über SEU-Modelle kriminelles Verhalten gut prognostiziert werden kann, berichten auch FARRINGTON und KNIGHT (1980). Es werden 4 Studien erwähnt, die für die Tragfähigkeit des SEU-Modells sprechen. Im Zentrum der Studien von FARRINGTON und KNIGHT stehen hauptsächlich Diebstähle.<sup>320</sup>

Einiges spricht dafür, daß Voraussetzungen für die Anwendung des SEU-Modells nicht gegeben sind.<sup>321</sup> Der Grund, weshalb das SEU-Modell dennoch häufig untersucht wird, ist wohl darin zu suchen, daß es theoretisch gut fundiert ist. Es lassen sich gute Gründe finden, zu behaupten, daß es keine bessere Möglichkeit gibt, Entscheidungen zu treffen, als auf der Basis des SEU-Modells.<sup>322</sup> Im realen Verhalten zeigen sich hingegen mannigfaltige Abweichungen von diesen optimalen Entscheidungen. Es muß weiterhin festgestellt werden, daß SEU-Modelle auf der Basis individueller Daten nicht exakt prüfbar sind, weil die Nutzentheorie keine ausreichende Grundlage zur Berechnung der in die Modelle einfließenden Nutzenwerte bereitstellt. Die Modelle können im Grunde nicht widerlegt werden, es können aber auch keine völlig überzeugenden Belege für ihre Tragfähigkeit gefunden werden. Auch die oben genannten Studien müssen sich zwangsläufig auf abgeschwächte Variationen, meist auf Regressionsmodelle, beziehen.<sup>323</sup>

---

319 Vgl. ROKEACH, M., 1973.

320 Zum SEU-Modell und kriminellen Entscheidungen auch: CIMLER, E. und BEACH, L.R., 1981; COHEN, J., 1970; FARRINGTON, D.P. und KNIGHT, B.J., 1980; OPP, K.D., 1976; VILSMEYER, M., 1990.

321 Vgl. Kapitel 3, zur deskriptiven Entscheidungstheorie und Kritik an den normativen Modellen. Hierzu vor allem KAHNEMANN, D. und TVERSKY, A., 1973.

322 Ein massives Votum in dieser Hinsicht: LINDLEY, D.V., 1985.

323 Auch z.B. VILSMEYER (1988, 1990) geht von Regressionsvarianten aus.

Im folgenden Kapitel wird ebenfalls eine Variante des SEU-Modells vorgestellt, wodurch Entscheidungen zu krimineller Bereicherung erklärt werden sollen. Weil die Voraussetzungen zur empirischen Prüfung nicht vollständig gegeben sind, wird zusätzlich ein Regressionsmodell formuliert, in welches die gleichen Elemente einfließen, die auch im SEU-Modell enthalten sind. Dieses durch Gewichtungszprozeduren den Daten angepaßte Regressionsmodell kann Auskunft geben, ob zumindest die in Frage kommenden Variablen kriminelles Verhalten erklären können. Es gibt allerdings keine Auskunft darüber, ob die Verknüpfungsregeln nach dem SEU-Modell gelten.

## KAPITEL 5: ZWEI-STUFEN-MODELL

Kapitel 3 und 4 geben einen Überblick über die Entscheidungstheorie und über einige Elemente, die zur Erklärung kriminellen Verhaltens bedeutsam scheinen. Kapitel 5 beschreibt nun ein Modell, das die wesentlichen Aspekte krimineller Bereicherung zusammenfaßt. Dieses Modell wird in der empirischen Untersuchung (Kapitel 6, 7 und 8) anhand von Datenmaterial genaueren Analysen unterzogen. Das untersuchte Modell krimineller Bereicherung ist zweistufig. Auf der ersten Stufe wird das SEU-Modell zur Erklärung von Entscheidungsverhalten herangezogen. Moralische Kosten werden in das Modell eingefügt. Die erste Modellstufe wird zusätzlich mit einem Regressionsmodell untersucht, in welches die gleichen Variablen wie in das SEU-Modell einfließen. Das Regressionsmodell stellt geringere Anforderungen an die Daten. Die darin enthaltenen Gewichte werden den Daten angepaßt. Verrechnungsprinzipien des SEU-Modells werden aufgegeben. Die zweite Stufe versucht, Variationen in den Bewertungen von Kosten, Gewinnen, Risiken und moralischen Kosten zu erklären.

Im Überblick über die vorangegangenen Kapitel sind fünf Punkte nochmals hervorzuheben, die die Erklärungsweise des Modells genauer kennzeichnen und die beschreiben, worauf es sich bezieht.

a) Definition einer Entscheidungssituation: Bei einer Straftat lassen sich zwei Handlungsalternativen abgrenzen. In den meisten realen Entscheidungen sind mehrere Alternativen offen. Eine Straftat läßt sich in legale und illegale Ausgänge trennen, den Ausgängen können Gesamtwerte zugeordnet werden.<sup>324</sup> Die Entscheidungssituation kann dann durch Gleichung 5.a beschrieben werden:

Gleichung 5.a:  $P(I) + P(L) = 1$

mit  $P(I)$  = Wahrscheinlichkeit der illegalen Handlung

$P(L)$  = Wahrscheinlichkeit der legalen Handlung

<sup>324</sup> Die Gesamtwerte werden auch als Valenzen bezeichnet. Zum Begriff 'Valenz': DORSCH, F., 1987, S.720. Valenz wird dort als Wertigkeit, Gewichtigkeit, auch Eindrucksstärke beschrieben. Valenz steht hier für 'Gesamtwert' oder 'Wertigkeit' der legalen oder illegalen Alternative.

Gleichung 5.a besagt, daß eine Person in einer Situation keine anderen Möglichkeiten hat, als legale oder illegale Handlungsalternativen zu wählen.

b) Der Wert eines Ausganges: Die geeignete Berechnung der Ausgänge einer Entscheidung scheint die Bildung von Produkten aus Werten und Wahrscheinlichkeiten zu sein.<sup>325</sup> ExW-Modelle haben sich in verschiedenen empirischen Untersuchungen als brauchbare Grundlage zur Handlungsprognose herausgestellt.<sup>326</sup>

c) Der Wert einer Handlungsalternative: Als geeignete Berechnungsweise eines Gesamtwertes bietet sich die AU-Regel (Adaptive Utility) an. Danach wird der Wert einer Handlung als Summe aller möglichen Ausgänge berechnet. Alle Produkte aus Werten und Wahrscheinlichkeiten werden addiert.<sup>327</sup> Gleichung 5.b beschreibt die Berechnung des Gesamtwertes einer Handlung nach dieser Regel:

$$\text{Gleichung 5.b:}^{328} \quad V_i = \sum u_m \cdot p_m$$

mit  $V_i$  = Wert bzw. Valenz einer illegitimen Handlung  
 $u$  = Nutzen bzw. Utility einer einzelnen Handlungsfolge  
 $p$  = subjektive Wahrscheinlichkeit einer Handlungsfolge  
 $m$  = eine der Handlungsfolgen, die der illegalen Handlung zuzuordnen sind, mit  $m=1$  bis  $n$  ( $n$ =Zahl der Konsequenzen)

d) Die Erklärung von Handlung: Die legale und die illegale Alternative werden abgewogen, und der Handlungsträger macht sein Handeln vom Ergebnis der Abwägung abhängig.<sup>329</sup> Die Wahl einer illegalen Handlungsalternative durch einen potentiellen Täter (Akteur) wird um so wahrscheinli-

<sup>325</sup> Vgl. zu Erwartungswertmodellen und zur Gegenüberstellung mit anderen Berechnungsweisen z.B. JUNGERMANN, H., et al., 1987; LEE, W., 1977.

<sup>326</sup> Hierbei sind die Modelle, die von den subjektiven Werten ausgehen, die dominanten Modelle. Hierzu z.B. WRIGHT, G., 1984; ENGELKAMP, P., 1980.

<sup>327</sup> Vgl. zur AU-Regel vor allem JUNGERMANN, H., 1976; JUNGERMANN et al. 1987; im Zusammenhang mit dem Erwartungs-Wert-Prinzip u.a. auch LEE, W., 1977, S.52f.

<sup>328</sup> Vgl. die Berechnung von Handlungsfolgen z.B. KRELLE, W., 1968; KRELLE bezeichnet die Produkte als 'Chancen'; vgl. auch LEE, W., 1977, S.52f.

<sup>329</sup> Vgl. z.B. die ökonomische Grundhypothese nach MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G., 1984, S.182 und S.193. Ein Akteur wägt Kosten und Nutzen einer Straftat ab und wählt die Alternative mit dem höchsten Gesamtwert. Aufgrund der Diskussion um den Homo Ökonomicus ist es allerdings naheliegend, nur abgeschwächte Formen der ökonomischen Thesen zu akzeptieren, z.B. als Wahrscheinlichkeitsaussagen.

cher, je höher deren Gesamtwert ist. Gleichung 5.c bringt die Wahrscheinlichkeit kriminellen Handelns mit der Abwägung legaler und illegaler Alternativen in Verbindung. Die Wahrscheinlichkeit kriminellen Handelns steigt mit steigendem Gesamtwert der illegalen Alternative ( $V_i$ ) und sinkt mit steigendem Gesamtwert der legalen Alternative ( $V_l$ ).

$$\text{Gleichung 5.c: } P(I) = f(V_i - V_l)$$

mit  $P(I)$  = Tatwahrscheinlichkeit mit I = illegale Alternative  
 $V_i$  = Valenz (Gesamtwert) der illegalen Handlung  
 $V_l$  = Valenz (Gesamtwert) der legalen Handlung

e) Die Wirkung von Elementen: Die Wirkung einzelner Elemente, die den Wert einer kriminellen Handlungsalternative mitbestimmen, muß sich im Gesamtwert der illegalen Alternative niederschlagen. Illegale Handlungsalternativen sind durch die vier Elemente: Kosten, Gewinne, Risiken und moralische Kosten bestimmt. Die Wirkung der Veränderung einzelner Elemente zeigt sich bei Konstanz aller anderen Faktoren. Entgegengesetzte Wirkungen können sich aufheben. Entscheidend für das Handeln von Individuen sind die subjektiven Ausprägungen der Elemente, nicht deren objektive Größen.

## 5.1 Die Entscheidungssituation

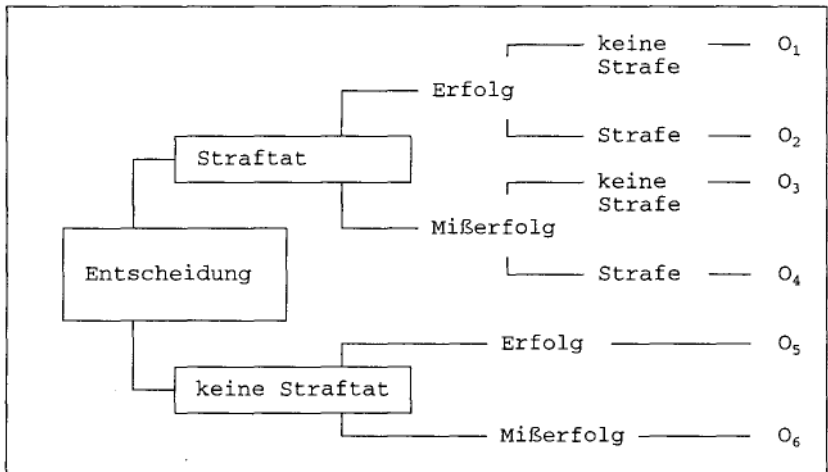
Die fünf Punkte sollten im Grunde auf alle Situationen anwendbar sein, in denen einem Akteur eine legale und eine illegale Handlungsvariante offenstehen. Eine solche Entscheidungssituation kann z.B. wie in Tafel 5.1.a strukturiert sein. Ein Akteur hat dort zwei Alternativen. Den Alternativen sind Konsequenzen zugeordnet ( $O_1$  bis  $O_6$ ). Handelt eine Person, die in eine solche Situation kommt, nach den obigen Annahmen, so kommt die Entscheidung aufgrund der Abwägung aller Ergebnisse zustande.

$O_1$  bis  $O_6$  sind Produkte aus Werten und Wahrscheinlichkeiten.  $O_1$  ist z.B. der Gewinn aus der Straftat mal der Erfolgswahrscheinlichkeit, mal dem Komplement zum Strafrisiko.  $O_2$  steht für Gewinn mal Erfolgswahrscheinlichkeit minus Kosten bei Strafe. Zur Erklärung und Prognose von Entscheidungen müssen Aussagen über die Werte der legalen und illegalen Alternativen gemacht werden können. Ob die legale oder die illegale Handlung gewählt wird, hängt dann davon ab, ob  $V_i > V_l$  oder  $V_l > V_i$  ist.



Dieser Zusammenhang läßt sich auch in abgeschwächter Weise formulieren. Es ist dann davon auszugehen, daß die Wahrscheinlichkeit der Wahl der einen oder anderen Alternative von der Höhe der Differenz abhängt.<sup>330</sup>

**Tafel 5.1.a: Entscheidungssituation mit zwei Alternativen, einer legalen und einer illegalen**



Eine empirische Prüfung der Zusammenhänge in einer Entscheidungssituation, wie sie in Tafel 5.1.a abgebildet ist, wäre sehr aufwendig. Wie noch zu zeigen sein wird, sind auch schon empirische Prüfungen von reduzierten Situationen mit erheblichem Aufwand verbunden. Es muß daher auf Möglichkeiten sinnvoller Reduktionen dieser Entscheidungssituation eingegangen werden.

Einschränkungen sind möglich, indem z.B. bestimmte Einflüsse als konstant angenommen werden. Diese Annahmen müssen so getroffen werden, daß wesentliche Bedingungen des zu erklärenden Verhaltens, 'kriminelle Bereicherung', erhalten bleiben. Es besteht hier ein Dilemma. Blendet man zu viel Realität aus, wird das zu erklärende Phänomen belanglos. Behält man zu viele Variablen im Erklärungssystem, dann ist das System nicht mehr handhabbar. Die hier gewählten Einschränkungen bestehen nun zum einen in der Reduktion der denkbaren Einflüsse auf die zentralen Elemente. Zusätzlich werden den legalen Alternativen neutrale Werte zugeordnet.

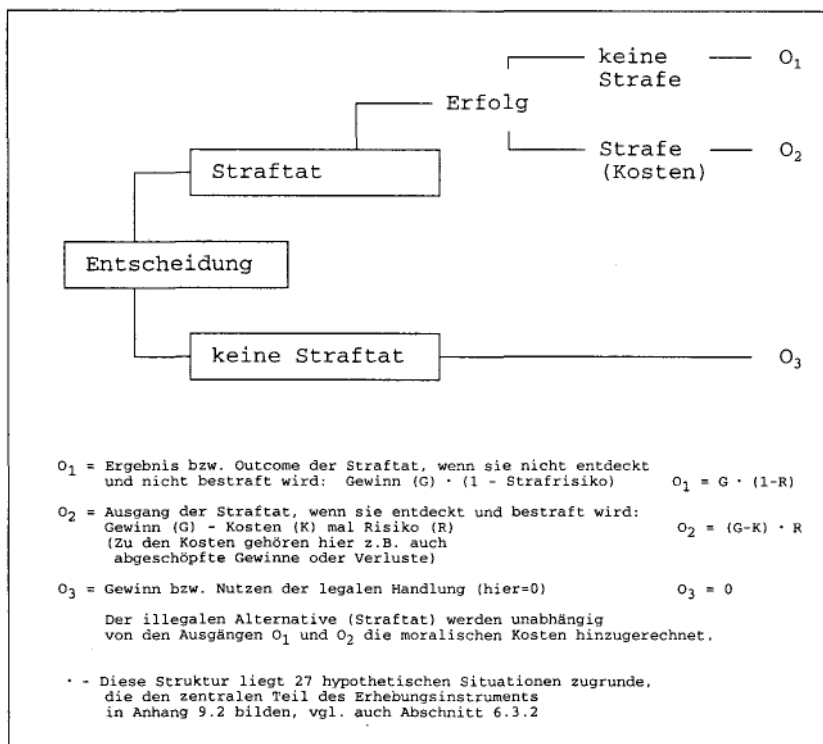
<sup>330</sup> In Tafel 5.1.a gilt für  $V_1$  und  $V_1$ :  $V_1 = O_1 + O_2 + O_3 + O_4$  und  $V_1 = O_5 + O_6$ .

Dies bedeutet, daß im weiteren Verlauf der Untersuchung nur Situationen betrachtet werden, für die gilt:  $V_1=0$ . Hiermit entfallen z.B. die Wirkungen von Schulden und Notlagen der Entscheidungsträger als Einflußfaktoren auf die kriminelle Entscheidung. Diesen Einflüssen kommt sicher Bedeutung im Rahmen krimineller Entscheidungen zu. In der vorliegenden Arbeit kann diese Bedeutung aber nicht untersucht werden. Die Tatwahrscheinlichkeit wird weiterhin nur in Abhängigkeit vom Wert der Tat untersucht.

Es ist aber noch eine weitere Einschränkung notwendig. Der illegale Ast wird nur bzgl. erfolgreicher Taten untersucht, d.h. die Erfolgswahrscheinlichkeiten betragen '1'. Es werden nur Straftaten erforscht, bei denen potentielle Straftäter davon ausgehen können, daß Erträge anfallen werden. Die gesamten Reduktionen führen zu einer Grundstruktur der Entscheidungssituation, wie sie in Tafel 5.1.b dargestellt ist.

Tafel 5.1.b zeigt die Grundstruktur von Entscheidungen, die im folgenden näher betrachtet werden. Weitere Reduktionen werden nicht vorgenommen. Auf diese Konstellation bezieht sich das Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung, und für diesen Geltungsbereich soll es auch einer empirischen Prüfung unterzogen werden. Diese Struktur der Entscheidungssituation kann bei vielen Delikten angenommen werden, weswegen sie sich auch als Untersuchungsgegenstand anbietet. So kann z.B. ein Drogenhändler, der den Drogenmarkt kennt, davon ausgehen, daß er Geld für seine Waren bekommt. Ob er das Geld behalten kann, hängt nicht vom Markt und von den Möglichkeiten ab, Handel zu treiben, sondern von den Aktivitäten der Polizei. Sein Gewinn ist sicher, nur die Frage der Entdeckung ist mit Risiko verbunden. Treibt er keinen Handel, bleiben seine sonstigen legalen Gewinnmöglichkeiten unbeeinflusst. Gleiche Bedingungen können für viele Fälle der Steuerhinterziehung, Betrug, Geldfälschung usw. angenommen werden. Die betrachteten Situationen sind also dann gegeben, wenn illegales Handeln Gewinn bringt und der Faktor 'Unsicherheit' nicht mit der Tat verbunden ist, sondern als eine Frage der Entdeckung und Verfolgung durch Polizei und Justiz gesehen werden kann. Da dies auch überwiegend bei Wirtschaftsstraftaten und anderen gewinnorientierten Straftaten wie illegalem Waffenhandel, Drogenhandel ohne Eigenbedarf usw. angenommen werden kann, wird auf die Untersuchung des 'Mißerfolg-Astes' verzichtet.

Tafel 5.1.b: Die reduzierte Entscheidungssituation\*



## 5.2 Zwei-Stufen-Modell (erste Stufe)

Aus der reduzierten Entscheidungssituation in Tafel 5.1.b kann man ein Modell ableiten, bei dem sich der Wert illegaler Bereicherung nach  $V_i = G - K \cdot R - M$  berechnet. Diese Gleichung entspricht normativen Vorgaben an eine Entscheidung in dieser speziellen Situation. Wenn ein potentieller Täter eine Situation vor Augen hat, in der er sicher kriminellen Gewinn erzielen kann, so beschreibt das Modell die Bewertung der illegalen Alternative. Kosten und Nutzen werden abgewogen. Dem sicheren Gewinn 'G' werden die Kosten von Strafe 'K', multipliziert mit dem Entdeckungs- oder Verurteilungsrisiko 'R', gegenübergestellt. Zu dieser Gleichung kommt man wie folgt: Man berechnet den Gesamtwert einer Alternative nach der AU-Regel und kommt so zur Gleichung 5.2.a. Die Gleichung besagt, daß

der Ausgang der illegalen Handlung bei Strafe und der Ausgang der illegalen Handlung ohne Strafe addiert werden und gemeinsam den Wert der illegalen Entscheidung bilden.

$$\text{Gleichung 5.2.a: } V_i = G \cdot (1-R) + (G-K) \cdot R = G - K \cdot R$$

mit  $G$  = Gewinn  $V_i$  = Gesamtwert der Straftat =  $O_1 + O_2$   
 $R$  = Risiko  $O_1 = G \cdot (1-R)$   
 $K$  = Kosten  $O_2 = (G-K) \cdot R$

Nimmt man allerdings nur kleine Umformulierungen vor, so kommt man zu  $V_i = G - G \cdot R + G \cdot R - K \cdot R$ , also zu  $V_i = G - K \cdot R$ . Diese Gleichung ist viel einfacher zu verstehen, und man kann sie sich leicht als Abbildung eines Denk- und Bewertungsprozesses vorstellen. Wenn ein Täter potentiellen Gewinn sieht und vom Gewinn ein Produkt aus Kosten und Risiko abzieht, dann entspricht sein Denken den Kriterien der normativen Entscheidungstheorie. Die Gleichung ist einfach und entspricht doch den Rechenvorschriften des normativen Modells. Normative und deskriptive Aspekte rücken in dieser Formel eng zusammen.

Gleichung 5.2.a enthält die bekannten Aussagen ökonomischer Modelle über die Wirkung von Gewinnen, Risiken und Kosten. Das Modell berücksichtigt aber noch keine moralischen Kosten.<sup>331</sup> Dies geschieht durch Addition der moralischen Kosten zu den illegalen Handlungsalternativen, gleichgültig, welches Ergebnis der Entscheidung folgt. Die Wahrscheinlichkeit dieser Kosten muß daher mit '1' angesetzt werden, wenn die illegale Handlung gewählt wird. Die moralischen Kosten treten je nach Straftat zwar in unterschiedlicher Höhe, jedoch sicher, auf, wenn die Wahl eines Akteurs auf die illegale Alternative fällt. Diese Kosten hängen nicht von der Entdeckung der Tat ab, sondern von moralischen Bewertungen, die im potentiellen Straftäter verankert sind. In vergleichbaren Modellen zur Erklärung krimineller Entscheidungen fehlen diese Kosten in dieser Zuordnung. Gleichung 5.2.b beschreibt die Zusammensetzung des Wertes einer Tat, wenn die moralischen Kosten in dieser Weise einbezogen werden.

<sup>331</sup> Vgl. hierzu die Aufteilung der Kosten in Kosten von Strafe und moralische Kosten, Kapitel 4, vgl. Tafel 5.1.a.

Gleichung 5.2.b:  $V_i = G - K \cdot R - M$

mit  $V_i$  = Wert der Straftat =  $O_1 + O_2 - M$  (vgl. Tafel 5.1.b)

G = Gewinn                      M = Moralische Kosten

R = Risiko                         $O_1 = G \cdot (1-R)$

K = Kosten                        $O_2 = (G-K) \cdot R$

Auch diese Gleichung 5.2.b kann man sich leicht als einen Denk- oder Entscheidungsprozeß vorstellen. Wenn ein potentieller Straftäter der Möglichkeit gegenübersteht, kriminelle Gewinne sicher bekommen zu können, dann stellt er dem subjektiv bewerteten Gewinn die subjektiv bewerteten möglichen Strafen gegenüber, die mit dem subjektiven Strafrisiko kombiniert werden. Dieses Produkt aus bewerteten Strafen und subjektiven Strafwahrscheinlichkeiten ergibt den Wert der Abschreckung, die von der Strafe ausgeht. Außerdem wirken moralische Bedenken seinem kriminellen Handeln entgegen. Je geringer die moralischen Kosten, um so geringer sind die Gegenkräfte. Je geringer der subjektive Gewinn, um so niedriger der Anreiz. Dies ist die dem Modell zugrundeliegende Vorstellung darüber, wie sich kriminelle Bereicherung erklären läßt. Das Modell entspricht im Grundverständnis dem Modell, das BECKER (1982) zur Definition des Erwartungsnutzens einer Straftat heranzieht.<sup>332</sup> Von BECKER abweichend werden allerdings die moralischen Kosten als ein generell der Wahl der illegalen Alternative hinzuzurechnender Faktor angesehen. Außerdem beschreibt das Modell individuelle Entscheidungen, und es bezieht subjektive Wahrscheinlichkeiten ein.

Kriminelles Verhalten wird so durch vier Einflüsse erklärt, durch subjektive Bewertungen von Gewinnen,<sup>333</sup> subjektive Bewertungen von Kosten, subjektive Bewertungen von Risiken und durch moralische Kosten. Die einzelnen Einflüsse könnten weiter unterteilt werden. Würde man die betrachteten Situationen erweitern, so müßten z.B. die Gewinnerwartungen wieder eingeführt werden. Die Kostengröße könnte in verschiedene Komponenten von Strafe unterteilt werden. Dies geschieht z.B. durch Abspaltung gewinnabschöpfender Maßnahmen als getrennte Kostengrößen. Alle Kosten, die mit der Aktivität der Verfolgungsorgane in Zusammenhang

<sup>332</sup> Vgl. BECKER, G.S., 1982, S.48, vgl. auch Abschnitt 2.3.2.

<sup>333</sup> Es wird zur Vereinfachung weiterhin von Gewinn gesprochen, obgleich im SEU-Modell subjektiver Gewinn, also Nutzen, enthalten ist, ebenso: Risiken und Strafen.

stehen, müßten mit der Entdeckungswahrscheinlichkeit oder mit der Strafwahrscheinlichkeit multipliziert werden.

Bei dem Versuch, das Modell (Gleichung 5.2.b) einer empirischen Prüfung zuzuführen, tauchen bereits im Vorfeld methodischer Überlegungen Probleme theoretischer Art auf. Um den Gesamtwert der illegalen Handlung ( $V_i$ ) berechnen zu können, muß man die Elemente des Modells addieren und subtrahieren können. Es gibt aber bislang keine Möglichkeiten, z.B. vom Nutzen von Geld die subjektiven Kosten von Strafe zu subtrahieren. Ökonomen umgehen bei ähnlichen Problemen diese Schwierigkeiten dadurch, daß allen Elementen Geldwerte zugeordnet werden. Nimmt man allerdings hier die moralischen Kosten noch hinzu, dann ist unmittelbar ersichtlich, daß Geldeinheiten keine adäquaten Verrechnungsgrößen für das Modell darstellen. Andere geeignete Verrechnungseinheiten stehen aber auch nicht zur Verfügung. Eine Modellprüfung kann daher nur mit begrenzter Reichweite durchgeführt werden. Es müssen abstrakte, dimensionslose Verrechnungseinheiten konstruiert werden, um die Kosten und Gewinne verknüpfen zu können. Einem Teil der Prüfung liegt daher die Annahme zugrunde, daß die einfließenden subjektiven Bewertungen zwischen 0 und 1 festgelegt werden können und das Nutzenspektrum eines Individuums repräsentieren. Diese Werte werden addiert und subtrahiert. Durch umfassende Skalenprüfungen kann die Verrechenbarkeit von Nutzensaussagen auf Intervallniveau untersucht werden. Die notwendigen Annahmen beschränken sich dann auf die Festlegung von oberen und unteren Grenzwerten, z.B. auf Werte zwischen 0 und 1. Diese Vorgehensweise ist nun aber nur bedingt aussagekräftig und muß darum ergänzt werden. Die Suche nach adäquaten Modellen führt dazu, einige Verrechnungsprinzipien aufzugeben und Regressionsmodelle heranzuziehen. Diese Modelle berücksichtigen zwar die geringere Qualität der z.Zt. verfügbaren Daten, stellen allerdings auch qualitativ neue Beschreibungen der Zusammenhänge dar.

### 5.3 Ein Regressionsmodell

Annäherungsmöglichkeiten an das Modell aus Gleichung 5.2.b bieten Regressionsmodelle, in welche die gleichen Elemente einfließen, die auch

das beschriebene Modell enthält.<sup>334</sup> Die Grundgrößen, die in das Modell 'V<sub>i</sub> = G·K·R·M' eingehen, können auch als gewichtete Variablen in ein Regressionsmodell aufgenommen werden. Die Gewinne, Kosten und Risiken sind ebenfalls als subjektive Werte interpretierbar. Subjektive Wahrscheinlichkeiten sollen ebenfalls im Sinne von Überzeugungen und Glauben an das Eintreten von Ereignissen interpretiert werden, nicht als Schätzungen für relative Häufigkeiten.<sup>335</sup>

Ein Gesamtwert, der den Anreiz oder die Valenz einer Handlung ausdrückt, läßt sich nun allerdings nicht mehr berechnen. Die Wirkungen der im SEU-Modell enthaltenen Elemente müssen einzeln im Zusammenhang mit kriminellem Verhalten bzw. mit Bereitschaft zu kriminellem Verhalten untersucht werden. Im Regressionsmodell geht die spezielle Art der Verrechnung der Kosten und Nutzen nach dem ökonomischen Modell verloren. Es lassen sich aber dafür über die Untersuchung korrelativer Zusammenhänge die isolierten Wirkungen einzelner Faktoren ermitteln. Es handelt sich hierbei um eine qualitativ neue Formulierung der Zusammenhänge. Gemeinsamkeiten mit dem Modell in Gleichung 5.2.b bestehen noch in der Auswahl der Elemente.

Das Regressionsmodell führt zu Gleichung 5.3.a. G, K·R und M sind in dieser Gleichung Variablen, die jeweils einen eigenen Regressionsbeitrag zur Erklärung krimineller Bereitschaft leisten.

$$\text{Gleichung 5.3.a: } B = \beta_1 G + \beta_2 (K \cdot R) + \beta_3 M + C$$

mit	B	=	Bereitschaft zu kriminellen Entscheidungen
	$\beta_1, \beta_2, \beta_3$	=	Regressionsgewichte
	G, K·R, M	=	Elemente aus Gleichung 5.2.b
	C	=	Regressionskonstante

Gleichung 5.3.a ist eine Regressionsgleichung, mit deren Hilfe Bereitschaft zu krimineller Bereicherung erklärt werden soll. Die abhängige Variable ist nun kein Gesamtwert der Tat mehr (V<sub>i</sub>), sondern eine neue Variable, die kriminelles Verhalten direkt zum Ausdruck bringt. Sie soll weiterhin kriminelle Bereitschaft (B) genannt werden.

<sup>334</sup> Zu methodischen Grundlagen der Regression und multiplen Regression: BOHLEY, P., 1991, S.687f, S.695, Modellannahmen S.704.

<sup>335</sup> Vgl. zu unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten hierzu: GIGERENZER, G., 1988, S.97.

Für die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Gewinnen und kriminellem Verhalten und für die Abwägung dieser Einflüsse gegen moralische und andere Kosten würde das Modell eigentlich genügen. Allerdings soll hier noch ein zusätzlicher Schritt vollzogen werden. Es geht um die Erfassung von Gewinnabschöpfung als Kostengröße.

Wie eingangs zum Thema berichtet, steht am Anfang der gesamten Untersuchung die Abschöpfung von Verbrechensgewinnen. Es stellt sich darum die Frage, wie gewinnabschöpfende Maßnahmen in diese Regression einfließen können. Dies kann dadurch erfolgen, daß die Kostengröße weiter aufgespalten wird. Die Kostengröße setzt sich aus den Kosten für Strafe mal dem Bestrafungsrisiko zusammen. In diese Größe fließt unter anderem Gewinnabschöpfung ein, ohne besonders erwähnt zu werden. Sie verschwindet quasi in K. Hebt man die Kosten der Gewinnabschöpfung gesondert hervor, so wie man jeden anderen Kostenpunkt separat aus dem Element 'K' abspalten könnte, dann kann man diesem Kostenteil ein getrenntes Regressionsgewicht zuordnen. Werden Kosten der Gewinnabschöpfung getrennt erfaßt, dann ergibt sich dadurch Gleichung 5.3.b.

$$\text{Gleichung 5.3.b: } B = \beta_1 G - \beta_2 (K \cdot R) - \beta_3 M - \beta_4 (G^- \cdot R) + C$$

G	= Gewinn	$\beta_1$	= Gewichtung des Gewinns
R	= Risiko	$\beta_2$	= Gewichtung des Produkts
K	= Kosten		aus Kosten und Risiko
M	= Moralische Kosten	$\beta_3$	= Gewichtung moralischer Kosten
G <sup>-</sup>	= Gewinnabschöpfung	$\beta_4$	= Gewichtung des Produkts aus
C	= Regressionskonstante		Gewinnabschöpfung und Risiko
B	= Bereitschaft zu kriminellen Entscheidungen (abhängige Variable)		

Jeder zusätzlich hervorgehobene Kostenpunkt, der mit der Wahrscheinlichkeit von Strafe auftritt, würde in weiteren Gleichungen eine eigene Gewichtung bekommen. Je mehr Kostenpunkte in K subsumiert werden, um so undifferenzierter ist das Modell. Die Aufspaltung der Kostengröße in ein, zwei oder mehr individuell gewichtete Größen ist eine theoretisch zu begründende Frage. Den Erfordernissen angepaßt, tauchen hier nur K und G<sup>-</sup> als getrennte Kosten auf.



## 5.4 Zwei-Stufen-Modell (zweite Stufe)

Die Elemente der ersten Stufe sind subjektive Bewertungen äußerer Gegebenheiten, bewertet durch die Individuen, die diesen Gegebenheiten gegenüberstehen. Hinzu kommen die moralischen Kosten. Neben dem Zusammenspiel der Elemente in der ersten Stufe werden auch die Variationen der subjektiven Bewertungen und deren Gewichtungen im Entscheidungsprozeß erklärungsbedürftig. Als Variationsquellen kommen die Entscheidungsträger selbst und die äußeren Umstände, die Situationen, in Frage. Bereits in Kapitel 4 sind daher die Elemente einer Entscheidungssituation im Zusammenhang mit Einflüssen diskutiert, die die subjektiven Bewertungen verändern können. Im folgenden sind einige Vermutungen darüber zusammengefaßt, wie die subjektiven Bewertungen der Elemente G, R, K, G<sup>-</sup> und M zustandekommen können. Alle Aussagen, die die Variationen von Modellvariablen (G, R, K, G<sup>-</sup> und M) oder deren Gewichtungen (Beta-Gewichte) erklären sollen, bilden zusammen die zweite Modellstufe.

a) Gewinn: Von Gewinnbewertungen kann angenommen werden, daß sie von nominalen Gewinnbeträgen abhängen. Weitere Einflüsse können im Zusammenhang mit dem Lebensstil, mit Vermögen, Anspruchsniveau, Deprivationsgrad und mit dem Ausmaß der materiellen Orientierung vermutet werden.<sup>336</sup>

b) Risiko: Von Bewertungen des Risikos kann angenommen werden, daß sie einerseits von Ausprägungen des realen Risikos abhängen, andererseits von Persönlichkeitsmerkmalen der bewertenden Personen überlagert sind. Als beeinflussende Merkmale können vor allem 'Risikoneigung' und 'Angst' vermutet werden. Je ängstlicher Personen sind, desto niedriger sind vermutlich die Risikoneigungen und desto höher sind die Einschätzungen realen Risikos.<sup>337</sup>

c) Kosten: Die Bewertung der Kosten von Strafe, so kann vermutet werden, ist einerseits von der tatsächlichen Höhe der Strafen abhängig, andererseits wird die Bewertung vermutlich von Merkmalen der betroffenen Personen überlagert. Erfahrungen mit Strafe und Aspekte, die auch bei der

<sup>336</sup> Vgl. zur Gewinnbewertung auch Abschnitt 4.3.1.

<sup>337</sup> Vgl. zur Bewertung von Risiko den Abschnitt 4.3.4.

Bewertung von Geldbeträgen eine Rolle spielen, sind hier zu berücksichtigen.<sup>338</sup>

d) Moralische Kosten: Die moralischen Kosten, so kann vermutet werden, hängen von der Normbindung der Entscheidungsträger ab. Mit zunehmender Normbindung steigen die moralischen Kosten, d.h. die Kosten, die bei Übertretung von gegebenen Normen entstehen und sich in Form von Selbstvorwürfen, Schuldgefühlen, Angst um soziale Bindungen und dergleichen niederschlagen.<sup>339</sup>

e) Gewinnabschöpfung: Für den Verlust von Gewinnen können ähnliche Zusammenhänge vermutet werden, wie für Strafe, da die Abschöpfung eine Sanktion darstellt. Je höher der Verlust, um so höher die Kosten und um so niedriger die kriminelle Bereitschaft. Allerdings ist auch die Höhe dieser Kosten im Zusammenhang mit dem Risiko von Strafe zu sehen. Das Besondere an Gewinnabschöpfung der hier untersuchten Form ist, daß angedroht wird, Gewinn zu entziehen, der vor der Tat noch nicht existiert. Dieser Sanktionsform entsprechen die strafrechtlichen Regelungen zu Verfall und Einziehung (§§ 73, 74 StGB). Allerdings werden z.B. in den USA auch andere Formen der Gewinnabschöpfung praktiziert. Es werden z.B. in großem Umfang Transportmittel (Flugzeuge beim Drogentransport, Fahrzeuge usw.) beschlagnahmt. Es wird auch Eigentum konfisziert, das nicht direkt in spezielle kriminelle Handlungen einbezogen ist. Die hier untersuchte Form der Gewinnabschöpfung bezieht sich auf Geldbeträge, die vor der Tat nicht im Besitz der Täter sind.

## 5.5 Zusammenfassung: Zwei-Stufen-Modell

Das Zwei-Stufen-Modell zur Erklärung krimineller Bereicherung orientiert sich im wesentlichen an einem entscheidungstheoretischen Grundmodell für zwei Handlungsalternativen. Es bezieht sich auf eine Entscheidungssituation mit einer legalen und einer illegalen Handlungsmöglichkeit. Zwei Modellstufen werden unterschieden. Die erste Stufe erklärt das Zusammenspiel von Gewinnen, Kosten, Risiken und moralischen Kosten, die zweite Stufe geht auf die Variation und Gewichtung der Modellelemente ein, die die erste Modellstufe bilden. Zur Erklärung dieser Variation werden Merkmale der Situationen und Merkmale und Eigenschaften der

338 Vgl. zu Erwartungen x Wert - Produkten und zur Relativierung von Kosten und Gewinnen durch deren Eintrittswahrscheinlichkeit Abschnitt 4.3.4.

339 Vgl. zu moralischen Kosten Abschnitt 4.3.3.

Handlungsträger herangezogen. Der Entwicklung des Modells liegt das SEU-Modell zugrunde. Moralische Kosten werden eingefügt. Die moralischen Kosten werden der Wahl der illegalen Handlungsalternative hinzuge-rechnet, unabhängig davon, welches Ergebnis die Tat für den Täter bringt. Es handelt sich somit um eine Verquickung von Variablen nach dem SEU-Modell (Kosten, Nutzen, Risiko) und nach Vorstellungen über moralische oder ethische Vorstellungen im potentiellen Täter (moralische Kosten). Das SEU-Modell ist ursprünglich ein normatives Modell, das hier, nach Erweiterung um die moralischen Kosten, zu deskriptiven Zwecken herangezogen wird. Dem Modell liegt die Vorstellung zugrunde, daß einer Handlungs-alternative ein Gesamtwert (Valenz) zugeordnet werden kann. Weil sich Nutzenwerte aber nicht auf genügend hohem Datenniveau messen lassen, kann nicht zwingend ein Gesamtwert berechnet werden. Mit einem Regres-sionsmodell, das durch Gewichtungsprozesse an gegebene Daten angepaßt werden kann, ist es zumindest möglich, den Beitrag einzelner Variablen zur Erklärung krimineller Bereicherung herauszufinden.

## KAPITEL 6: EMPIRISCHE PRÜFUNG - TEIL I

Der erste Teil der empirischen Prüfung behandelt die Frage, wie das in Kapitel 5 beschriebene Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung einer empirischen Kontrolle zugeführt werden kann. Das Kapitel gliedert sich in fünf Unterabschnitte. In Abschnitt 6.1 wird die Methode hypothetischer Situationen vorgestellt. Abschnitt 6.2 geht auf eine geeignete Untersuchungspopulation ein. Abschnitt 6.3 beschreibt die Konstruktion und Zusammensetzung eines Datenerhebungsinstruments. Zur Datenerhebung dient ein Fragebogen, in dem Entscheidungsverhalten über hypothetische Entscheidungen erfaßt wird. Abschnitt 6.4 widmet sich der Fehlerdiskussion, und in Abschnitt 6.5 wird die Operationalisierung nochmals im Hinblick auf die Fragestellung diskutiert.

### 6.1 Die Methode: Hypothetische Situationen

Wie läßt sich prüfen, ob das Modell aus Kapitel 5 aussagekräftig ist? Um individuelles Entscheidungsverhalten untersuchen zu können, werden individuelle Daten benötigt. "Moreover, we not only need information about the objective conditions in which people find themselves but we also need information about how they perceive their conditions and how they perceive the opportunities and costs of illicit activities."<sup>340</sup>

Zur Erfassung kriminellen Entscheidungsverhaltens stehen aber nur begrenzt Möglichkeiten offen.<sup>341</sup> Die hier gewählte Variante besteht darin, Probanden hypothetische Situationen zu beschreiben und sie hypothetische Entscheidungen treffen zu lassen. Hypothetische Situationen sind meist Verkürzungen realer Situationen, und sie verdichten die Gesamtheit der Informationen auf kurze und knappe Beschreibungen der wichtigsten Merkmale. Die Auswahl dessen, was relevant und wichtig ist, wechselt je nach Gesichtspunkt. Die Vorgabe hypothetischer Situationen kann mit juristischem Arbeiten an hypothetischen Fällen verglichen werden. Juristisch be-

<sup>340</sup> JACOB, H., 1978, S.585.

<sup>341</sup> Vgl. zu den Problemen der Kriminalitätsmessung z.B. SELLIN, T. und WOLFGANG, M., 1964.

deutsam sind z.B. alle Informationen, die die Anwendung aktueller rechtlicher Regelungen anbelangen. Zur Analyse des Entscheidungsverhaltens potentieller Straftäter sind jene Informationen wichtig, die in den Entscheidungsprozeß einfließen und diesen bestimmen.

Die Nähe der hypothetischen Situationen zu realen Lebensumständen des Entscheidungsträgers hat Einfluß auf die Konsistenz und Stimmigkeit möglicher Antworten. Je größer die Nähe zu realen Lebensumständen ist, um so konsistenter können die Antworten erwartet werden und um so näher rückt die hypothetische Entscheidung an reales Entscheidungsverhalten heran.<sup>342</sup> FRIEDRICHS (1982) sieht die Vorgabe hypothetischer Situationen dort als brauchbar an, wo eine schriftliche oder mündliche Befragung zur Hypothesenprüfung geeignet erscheint, aber auch eine Annäherung an reales Verhalten beabsichtigt ist. Hypothetische Situationen eignen sich nach FRIEDRICHS dann als Methode, wenn Informationen über reales Verhalten gesammelt werden sollen und dieses reale Verhalten nicht beobachtbar oder schwer zugänglich ist. FRIEDRICHS weist auf das Problem hin, daß eindeutige Antworten nur zu bekommen sind, wenn die angewandten hypothetischen Situationen nicht unterdeterminiert sind. Dies bedeutet, daß genügend Bedingungen der Situationen spezifiziert sein müssen.<sup>343</sup> In der vorliegenden Untersuchung ist der Grad der Ausdifferenzierung von entscheidungstheoretischen Gesichtspunkten bestimmt. Die wesentlichen Informationen beziehen sich auf Grundgrößen, die in das Zwei-Stufen-Modell einfließen. Ein weiteres Problem betrifft die Frage der Informationserfassung nach der Vorgabe der Situationen. Es sind hierzu offene und geschlossene Antworten denkbar. Offene Antworten dienen überwiegend der Erkundung unbekannter Gebiete. Für die Prüfung des Zwei-Stufen-Modells sind quantifizierbare Angaben über Kosten, Nutzen und Risiken erforderlich, weswegen die geschlossene Form vorzuziehen ist. Im Erhebungsinstrument haben die Probanden waagrechte Balken mit senkrechten Markierungen zu kennzeichnen. Diese Markierungen liegen zwischen zwei Polen, die verbal beschrieben sind. Risiken und Tatwahrscheinlichkeiten können so im Wertebereich zwischen 0 und 1 gemessen werden. Den Nutzen- und Kostenwerten lassen sich frei definierbare Skalenwerte oder Rangdaten zuordnen.<sup>344</sup>

342 Vgl. FRIEDRICHS, J., 1973; FRIEDRICHS, J., 1982. Zu Problemen hypothetischer Entscheidungen auch z.B. JENSEN, G.F. und STILL, G.B., 1982.

343 Vgl. zur Methode hypothetischer Situationen: FRIEDRICHS, J., 1974, 1982.

344 Vgl. zur Messung der subjektiven Bewertungen Abschnitt 6.3.2.

Der Methode hypothetischer Situationen wird meist die Projektionshypothese zugrunde gelegt.<sup>345</sup> Es wird dabei angenommen, daß Probanden, wenn sie das Verhalten fiktiver Personen in hypothetischen Situationen beschreiben, eigene Verhaltenstendenzen in die fiktiven Personen projizieren. Diese Hypothese ist allerdings umstritten.<sup>346</sup> Sie setzt voraus, daß sich ein Entscheidungsträger mit dem fiktiven Akteur identifiziert. Dies muß nicht der Fall sein. Es ist auch möglich, daß Entscheidungen anders getroffen werden, je nachdem, ob sie der Entscheidungsträger für sich selbst oder fiktiv für andere Personen trifft. Diesem Umstand kann dadurch Rechnung getragen werden, daß von Probanden mehrere Urteile zu einer Situation erbeten werden. Im Erhebungsinstrument finden sich darum drei verschiedene Fragen zum möglichen Handeln in hypothetischen Situationen. Eine Frage bezieht sich auf das Verhalten fiktiver hypothetischer Personen (Fremdurteil), eine zweite auf das Verhalten des Probanden (Tatbereitschaft) und eine dritte darauf, welches Verhalten im hypothetischen Falle der fiktiven Person nahegelegt oder empfohlen würde (Empfehlungen).<sup>347</sup>

Die Kritik, daß es sich bei hypothetischen Situationen eben nicht um reale, sondern um hypothetische Entscheidungen handelt und man darum nicht auf reales Verhalten schließen kann, ist nicht völlig zu entkräften. Die Gültigkeit von Schlußfolgerungen und die Verallgemeinerbarkeit von Ergebnissen ist ein besonderes Problem. Die Validitätsprüfung wird daher besondere Beachtung erfahren müssen.<sup>348</sup>

Da es in der Untersuchung um kriminelle Gewinne in verhaltensrelevanter Höhe geht, ist unmittelbar einsichtig, daß entsprechende Geldbeträge unmöglich in Experimenten behandelt werden können. Kriminelles Entscheidungsverhalten dieser Art ist vermutlich kaum einer anderen Methode als der Analyse hypothetischer Entscheidungen zugänglich. Als Alternative sind zwar experimentelle Situationen denkbar, in denen Versuchspersonen mit fiktiven Geldbeträgen operieren und kriminelle Entscheidungen nicht über einen Fragebogen, sondern im Experiment simuliert werden. Aber auch bei dieser Methode wäre die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf reale

345 Vgl. z.B. eine empirische Untersuchung von BRELAND, M., 1975; andere Anwendungen hypothetischer Situationen z.B. HAINS, A.A. und HAINS, A.H., 1987; LINDSAY, J.S., 1987.

346 Zu Projektionen, projektiven Tests z.B. DORSCH, F., 1987, S.508f.

347 Vgl. Anhang 9.2, die drei letzten Balken zu jeder Entscheidungssituation. Sie sind jeweils in der Reihenfolge: Fremdurteil-Tatbereitschaft-Empfehlung angeordnet.

348 Der Validitätsprüfung ist ein eigener Abschnitt gewidmet, Abschnitt 8.5.

Situationen ein schwieriges Problem. Die Methode hypothetischer Entscheidungen kann insgesamt als dem Problem angemessen beurteilt werden.

## 6.2 Die Untersuchungspopulation

Das Zwei-Stufen-Modell soll kriminelles Handeln immer dann erklären, wenn Bereicherung als Tatmotiv eine zentrale Rolle spielt. Es sollte, unter Berücksichtigung der speziellen Entscheidungsmöglichkeiten, für alle Personen mit Gewinnmotiven gelten und in allen Situationen, die kriminelle Bereicherungsmöglichkeiten bieten. Es ist allerdings sinnvoll, zur Modellprüfung Personen auszuwählen, die sich bereits durch kriminelle Entscheidungen auszeichnen, um diese mit Personen vergleichen zu können, die noch keine derartige Entscheidung getroffen haben. Um kriminelle Entscheidungsprozesse untersuchen zu können, werden Vergleichsmöglichkeiten zwischen kriminellen und nichtkriminellen Personen benötigt.<sup>349</sup>

Es ist sinnvoll, in Gruppenvergleiche überwiegend Männer aufzunehmen, da offizielle Statistiken belegen, daß die Kriminalität von Frauen insgesamt eine weit geringere Rolle spielt als die von Männern.<sup>350</sup> Aus diesem Grund soll sich auch die vorliegende Untersuchung auf Männer beschränken. Angesichts der ungleichen Verteilung von Männern und Frauen unter den Straftätern stellt sich die Frage, ob die Gleichstellung der Kalkulationsweisen bei Männern und Frauen, wie sie von den ökonomischen Modellen angenommen wird, gerechtfertigt ist. Aus der Sicht der ökonomischen Modelle kalkulieren Frauen und Männer gleich.<sup>351</sup> Die unterschiedlichen Kriminalitätsraten widersprechen dieser Annahme allerdings grundlegend. In der vorliegenden Arbeit ist der Aspekt aber wegen des niedrigen Anteils von Frauen unter Wirtschaftsstraftätern zurückgestellt.

Es sind noch weitere Einschränkungen der Untersuchungspopulation sinnvoll und notwendig. Wird kriminelles Verhalten mit entscheidungstheoretischen Modellen untersucht, so beinhaltet dies die Annahme, daß potentielle Täter zielorientiert handeln und sich gedanklich mit den Konsequenzen des Handelns auseinandersetzen. Dies bedeutet wiederum ein geringes Maß an affektiver Begründung der Tat. Es sollten daher nur Täter

<sup>349</sup> Ebenso z.B. CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B., 1985.

<sup>350</sup> Vgl. zu Geschlecht und Kriminalität z.B. KAISER, G., 1989, S.256f.

<sup>351</sup> Ökonomische Modelle handeln i.d.R. nicht von Personen- oder Gruppenunterschieden, beziehen sich daher auch nicht auf Geschlechtsvariablen, vgl. hierzu SILBERBERG, E., 1982.

und Delikte einbezogen werden, bei denen eine Kalkulation im Vorfeld der Tat als sehr wahrscheinlich angenommen werden kann. Die Feuerbachsche These, daß sich ein Individuum in freier Entscheidung gegen das Recht entscheidet und sich als freier Mensch für die freie Entscheidung rechtfertigen muß, trifft wohl am ehesten auf White-Collar-Criminals zu, die nicht aus materieller Not, sondern meist aus dem Wunsch nach Bereicherung gewinnorientierte Delikte begehen.<sup>352</sup>

Drei Personengruppen sind aufgrund der Überlegungen für die Überprüfung des Modells bedeutsam:

1. Personen, die mit dem Kalkulieren von Risiken und Gewinnen besondere Übung haben und häufig in Situationen kommen, in denen sie kriminelle Handlungen zur Bereicherung begehen könnten.  
(Geschäftsleute)
2. Personen, die schon entsprechende Entscheidungen getroffen haben.  
(Wirtschaftsstraftäter)
3. Vergleichbare Personen aus der Normalbevölkerung.  
(Telefongruppe)

Der Zugang zu den in Frage kommenden Personengruppen ist auf mehrere Arten denkbar. Geschäftsleute sind am geeignetsten über die Handelsregister der Amtsgerichte zu erreichen, in denen jeweils alle Gewerbetreibenden Personen einer bestimmten Region verzeichnet sind. Personen, die bereits kriminelle Entscheidungen getroffen haben, sind am sichersten über die Strafanstalten zu erreichen. Allerdings enthält dieser Weg bürokratische Hindernisse. Einfachen Zugang findet man hingegen zu Vergleichspersonen aus der Normalbevölkerung. Eine geeignete Stichprobe kann z.B. dem öffentlichen Telefonverzeichnis entnommen werden.

### 6.3 Der Untersuchungsplan

In Anhang 9.2 ist ein Fragebogen abgedruckt, der zur Prüfung des Modells aus Kapitel 5 konstruiert ist. Der Fragebogen besteht aus drei Teilen:

- Teil 1: Skalen und Persönlichkeitsmerkmale
- Teil 2: Hypothetische Entscheidungssituationen
- Teil 3: Demographische Daten

---

<sup>352</sup> Vgl. z.B. ADLER, P.A., 1985.



### 6.3.1 Datenfeld 1: Skalen und Persönlichkeitsmerkmale

Der Fragebogen in Anhang 9.2 enthält mehrere Skalen zur Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen aus früheren Untersuchungen und verschiedene Einstufungen materieller Werte. Erfasst werden:

a) 'Normbindung': Normbindung steht für die Bindungen einer Person an gesellschaftliche Normen und Regeln. Mit Items, die Normbindung erfassen sollen, konnten beträchtliche Anteile selbstberichteter Kriminalität erklärt werden. Sechzehn entsprechende Items des Erhebungsinstruments stammen aus einer Studie zur Generalprävention, die dort zur Erfassung von Normbindung verwendet worden sind.<sup>353</sup> Auch im ALLBUS<sup>354</sup> finden sich Items dieser Art. Die Items sind eine Auswahl von Aussagen, die eine Stellungnahme zu leichten, mittleren und schweren Delikten erfragen. Eine Aussage lautet z.B.: 'Jemand nimmt aus einer Gaststätte ein Bierglas mit'. Die Befragten können die 16 Aussagen auf vier Stufen beantworten: Das finde ich 1. 'überhaupt nicht schlimm', 2. 'weniger schlimm', 3. 'schlimm', 4. 'sehr schlimm'. Der Summenwert aus 16 Normbindungs-Items soll als Kennwert von 'Normbindung' in die Erklärung krimineller Entscheidungen eingehen.

b) 'Risikoneigung': Aus gleicher Quelle stammen auch einige Items, die eine grundsätzliche Haltung zu risikobeladenen Entscheidungen beinhalten.<sup>355</sup> Die Items sollen ein Konstrukt erfassen, das die Risikoneigung von Entscheidungsträgern als Persönlichkeitsmerkmal zum Ausdruck bringt. In der Entscheidungstheorie wird im Rahmen von Präferenzverläufen von Risikofreude, Risikoneutralität und Risikoscheu gesprochen.<sup>356</sup> Die zehn Risiko-Items sollen Risikoneigung als Persönlichkeitsmerkmal erfassen und sind von den Befragten mit 'stimmt' oder 'stimmt nicht' zu beantworten. Einige deuten auf Risikofreude hin, andere auf Risikoscheu.

c) 'Machiavellismus' wurde in Kapitel 2 als Charakteristikum nutzenorientierter Persönlichkeiten mit dem Streben nach Geld und der Bereitschaft zur Bereicherung mit kriminellen Methoden in Verbindung gebracht. Eine Messung dieses Charakteristikums bei einzelnen Personen und eine Be-

353 Vgl. Anhang 9.2, Item 1-16; Quelle: Unveröffentlichtes Arbeitspapier des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg, 1987.

354 ALLBUS: Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften 2473.0, Institut für angewandte Sozialwissenschaft, Bad Godesberg 1990.

355 Vgl. Anhang 9.2, die Items 17-26.

356 Vgl. z.B. KRELLE, W., 1968; LAUX, H., 1982.

stimmung des Ausprägungsgrades dieser Eigenschaft ist mit Hilfe einer Skala möglich, die von HENNING und SIX (1977) entwickelt worden ist. 18 Items sollen die machiavellistische Haltung erfassen.<sup>357</sup> Die Aussagen sind jeweils mit 'stimmt' oder 'stimmt nicht' zu beantworten. Das Untersuchungsinstrument enthält die Items in der Formulierung von HENNING und SIX in gleicher Reihenfolge. Die Summe der Antworten auf die Machiavellismus-Items soll einen Skalenwert zur Kennzeichnung dieses Persönlichkeitsmerkmals ergeben.

d) State-Angst/Trait-Angst: Zwei Skalen, die Informationen über aktuelle Angstzustände der Probanden verfügbar machen sollen, stammen aus dem State-Trait-Angstinventar (STAI).<sup>358</sup> State-Angst wird über 20 Aussagen erfaßt, von denen zehn einen angstfreien Zustand signalisieren, zehn auf das Vorhandensein aktueller Angst hindeuten.<sup>359</sup> Die Aussagen über Anspannung, Gelöstheit, Zufriedenheit usw. können durch die Wahl von einer aus vier Antworten ('überhaupt nicht', 'ein wenig', 'ziemlich' und 'sehr') beantwortet werden. Die 20 State-Aussagen sollen als Summenwert Auskunft über die Zustandsangst der Probanden geben. 20 weitere Items sollen Angst als Eigenschaft erfassen. Hierzu haben die Befragten Aussagen gleichen Typs wie bei State-Angst zu beantworten. Sieben Items deuten in Richtung Angstfreiheit, dreizehn Items in Richtung Angst als Eigenschaft.<sup>360</sup> Für die Trait-Angst-Skala werden, ebenso wie für die State-Angst-Skala, hohe innere Konsistenzen in verschiedenen Stichproben berichtet.<sup>361</sup> Die Summe aus 20 Items, teilweise umgepolt, soll einen Skalenwert 'Angst als Eigenschaft' ergeben.

e) Das Konstrukt 'Lebensstil' steht vor allem mit materiellen Wünschen und Ansprüchen in Verbindung. Eine materialistische Orientierung, so läßt sich annehmen, fördert das Streben nach Geld und Reichtum.<sup>362</sup> Zur Erfassung von 'Lebensstil' kann auf eine Einteilung zurückgegriffen werden, die sich bereits in der Marktforschung bewährt hat.<sup>363</sup> OPPITZ und v.ROSENSTIEL (1983) teilen das Spektrum der Lebensstile entlang zweier Dimensionen ein: 'Wunsch nach Wohlstand' und 'Wunsch nach Freizeit'. Beide Dimensionen werden durch je sechs Aussagen umschrieben. Die

357 Vgl. HENNING, H.J. und SIX, B., 1977; vgl. auch Anhang 9.2, Item 27-44.

358 LAUX, L., GLANZMANN, P., SCHAFFNER, P. und SPIEGELBERGER, C.D., 1981.

359 Vgl. Anhang 9.2, Item 45-64.

360 Vgl. Anhang 9.2, Item 65-84.

361 Vgl. LAUX, L. et al., 1981, S.24f.

362 Vgl. Abschnitt 2.2.

363 OPPITZ, G. und ROSENSTIEL, L.v., 1983, S.267f.

Autoren untersuchen generatives Verhalten von Paaren und deren Konsumverhalten. Die Dimension 'Freizeit' drückt sich durch freizeitbetonte Wünsche aus: Reisen machen wollen, abends ausgehen wollen, das Leben genießen. Der Wunsch nach materiellem Wohlstand ist demgegenüber durch Wünsche nach hohem Einkommen, Teilhabe am steigenden Wohlstand, genügend Geld haben usw. umschrieben. Im Untersuchungsinstrument erfolgt die Erfassung von 'Lebensstil' über die Items 85-96.<sup>364</sup> Es wird zur Vereinheitlichung der Messungen auf die senkrechte Markierung von Balken auf einem Kontinuum zurückgegriffen. Die Summe der Antworten von jeweils sechs zu einer Dimension gehörenden Items soll die Ausprägung des entsprechenden Wunsches auf einer Skala beschreiben.

f) 'Geldwert': Im Erhebungsinstrument finden sich sechs Items zur Bewertung unterschiedlicher Geldbeträge.<sup>365</sup> Diese Items sollen Anhaltspunkte für eine kontextunabhängige Geldebewertung der Probanden geben. Die Erfassung des Geldwertes dient der Überprüfung von Geldbeurteilungen bei unterschiedlichen Rahmenbedingungen.<sup>366</sup> Die Bewertung von unterschiedlichen Geldbeträgen kann zeigen, ob der Nutzen von Geld abhängig oder unabhängig von den jeweiligen Bedingungen ist, unter denen mit Geld umgegangen wird. Die Erfassung der Antworten erfolgt auch hier über einen waagrechten Balken, auf dem von den Probanden eine senkrechte Marke einzutragen ist.

g) 'Strafwert': In die im nächsten Abschnitt beschriebenen hypothetischen Situationen gehen als Kostengrößen Strafen in unterschiedlicher Höhe ein. Die Erfassung der Strafbeurteilung ohne einen situativen Kontext soll ermöglichen, Bewertungsverschiebungen in Abhängigkeit vom Bewertungsumfeld zu erkennen. Hierzu wird die deliktunabhängige Bewertung von Strafe in sechs Items erfragt.<sup>367</sup>

h) 'Attribuierung': Attribuierung oder Kontrollüberzeugung wurde in verschiedenen Varianten untersucht. Einer der bewährten Fragebogen zur Erfassung von Attribution ist der IPC-Fragebogen zur Kontrollüberzeugung (Intern, Personen, Chance).<sup>368</sup> Im Erhebungsinstrument sind die Items 111 bis 134 dem IPC entnommen.<sup>369</sup> Der IPC besteht aus drei mal acht Items.

364 Vgl. Anhang 9.2, Item 85-96.

365 Vgl. Anhang 9.2, Item 97-102.

366 Zur kardinalen Nutzenmessung wären mehrfache Vergleiche nötig. Diese ergibt sich hierdurch nicht. Vgl. zur kardinalen Nutzenmessung z.B. LINDLEY, D.V., 1985; VARIAN, R.H., 1989.

367 Vgl. Anhang 9.2, Item 103 - 107.

368 Vgl. KRAMPEN, G., 1981, vgl. auch KRAMPEN, G., 1980, 1989.

369 Vgl. Anhang 9.2, Item 111-134.

Die erste Gruppe bezieht sich auf interne Attribuierung, die zweite Gruppe erfaßt die Attribution auf andere Personen. Die dritte Gruppe betrifft Attributionen auf Glück und Zufall. Die Summe der Antworten je Gruppe soll die Ausprägung der jeweils zugrundeliegenden Dimension als Skalenwert kennzeichnen. Ebenso wie bei der Erfassung der vorangehenden Größen wird zur Beantwortung der Attributions-Items ein waagrechter Balken senkrecht markiert.

j) 'Offenheit' und 'Soziale Orientierung': Aus dem Freiburger Persönlichkeitsinventar<sup>370</sup> stammen zwei Skalen, die mit je sechs Items im Erhebungsinstrument enthalten sind. Die Skala 'Offenheit' und die Skala 'Soziale Orientierung' umfassen im FPI eine größere Zahl von Items, als in das Erhebungsinstrument aufgenommen worden sind. Um den Fragebogen möglichst klein zu halten, enthält der Fragebogen nur die je sechs Items mit den höchsten Faktorladungen.<sup>371</sup> Auch bei diesen Items erfolgt die Antwort durch Markierungen auf einem senkrechten Balken. Die Skala Offenheit soll vor allem zur Kontrolle der abhängigen Variablen 'Tatbereitschaft' herangezogen werden. Die Skala 'Soziale Orientierung' wird im Zusammenhang mit 'Lebensstil' und 'Machiavellismus' untersucht.

k) 'Einkommen': Im Erhebungsinstrument finden sich drei Fragen zum Einkommen der Probanden.<sup>372</sup> Die erste Frage bezieht sich auf das tatsächliche monatliche Einkommen. Um bei dieser sensiblen Frage keine großen Irritationen auszulösen, ist keine Differenzierung bzgl. Brutto- und Nettogehältern vorgesehen und eine Einteilung erfolgt nur in groben Kategorien. Die Probanden werden weiterhin gebeten, einen DM-Betrag anzugeben, den sie verdienen möchten, wenn sie frei wählen könnten. Dieser Betrag wird erfragt, um dem Konzept des Deprivationsgrades eine Berechnungsgrundlage zu geben. Aus den verschiedenen Angaben zum Einkommen können Kennziffern für das 'Anspruchsniveau' berechnet werden. Wie eine mögliche Berechnung dieser Kennwerte vorgenommen werden kann, zeigt BLINKERT (1981).<sup>373</sup> In diesem Zusammenhang steht auch die letzte der drei Einkommens-Fragen, die Frage nach dem angemessenen und für gerecht empfundenen Einkommen.

---

370 Der FPI ist ein Testinstrument zur Erfassung verschiedener Persönlichkeitsmerkmale, vgl. FAHRENBERG, J., 1973.

371 Im Erhebungsinstrument sind die Items aus dem Freiburger Persönlichkeitsinventar die Items 135-146, Anhang 9.2.

372 Vgl. Anhang 9.2, Item 108, 109 und 110.

373 Vgl. auch Abschnitt 2.2.1 zum Deprivationsgrad.

### 6.3.2 Datenfeld 2: Hypothetische Entscheidungen

Die wohl bekannteste hypothetische Entscheidung ist die sog. 'Sonntagsfrage'. Als Befragter soll man sich einen hypothetischen Umstand, den Wahltag, vorstellen und sich dann überlegen, welche Wahlentscheidung man fällen würde. Bei der Sonntagsfrage sind die Antworten auf eine einzige Antwortdimension 'Parteiwahl' reduziert. Außerdem ist der beschriebene hypothetische Umstand i.d.R. den Befragten gut bekannt. Im Falle krimineller Entscheidungen ist die Konstruktion hypothetischer Entscheidungssituationen etwas komplizierter. Die hypothetischen Situationen sollen hier Rückschlüsse auf reales kriminelles Verhalten zulassen und zugleich wesentliche Merkmale realer Entscheidungssituationen beinhalten. Werden die hypothetischen Situationen sehr realitätsnah konstruiert, so müssen sie umfassend beschrieben werden. Sollen nur kurze Umschreibungen vorgenommen werden, sind die hypothetischen Entscheidungen möglicherweise sehr realitätsfern. Die Konstruktion muß also irgendwo zwischen diesen beiden Polen liegen. Die Entscheidungssituationen im Erhebungsinstrument sind entlang des Zwei-Stufen-Modells konstruiert und nehmen eine Mittelposition ein. Zur Konstruktion konnte auf Fallmaterial aus verschiedenen Untersuchungen von Wirtschaftsstraftätern zurückgegriffen werden.<sup>374</sup> Aus diesem Fallmaterial wurden Details gesammelt und neu zusammengestellt. Bei der Konstruktion spielten juristische Kategorien keine Rolle. Im Zentrum standen Gewinne, Risiken und Kosten von Strafe. Die Delikte in den hypothetischen Situationen sind alle so ausgewählt, daß individuelle Gewinne für Einzelpersonen erfolgen. Nicht politische Ziele oder Gruppeninteressen, sondern individuelle materielle Interessen werden angesprochen. Die Hintergründe und Delikte differieren zwar, diese Informationen sollen allerdings möglichst unbedeutend bleiben.

Die Entscheidungsstruktur, die den insgesamt 27 hypothetischen Fällen zugrunde liegt, ist auf drei Konsequenzen beschränkt.<sup>375</sup> Ein Mann befindet sich in einer Situation, in der er einen bestimmten Geldbetrag bekommen

**374** Das zugrundeliegende Fallmaterial stammt aus verschiedenen Quellen: MEINBERG, V., 1985; REICH, F. und BEIERLE, B., 1987; KIEßNER, F., 1985; BRELAND, M., 1975. Die Fälle sind allerdings stark abgewandelt und den Bedürfnissen der Erhebung angepaßt, teilweise ohne Vorlage frei erfunden.

**375** Die Struktur der hypothetischen Situationen stimmt mit dem Entscheidungsbaum in Tafel 5.1.b überein. Vgl. das Erhebungsinstrument, Anhang 9.2, die Situationen 1-27, hierzu die Struktur aus Tafel 5.1.b, mit den drei Ausgängen O<sub>1</sub>, O<sub>2</sub> und O<sub>3</sub> als drei möglichen Konsequenzen aus zwei Handlungsalternativen.

kann, wenn er eine illegitime Handlung begeht. Die Handlung wird mit einem gewissen Risiko entdeckt. Das Risiko schwankt zwischen 'sehr gering' und 'sehr hoch'. Wenn sich die fiktive Person entscheidet, die illegitime Handlung nicht zu begehen, so geschieht nichts. Bleibt die Tat unentdeckt, bleibt auch der Gewinn im Besitz des Täters. Bei Entdeckung erfolgt eine festgelegte Strafe. Diese Struktur liegt allen 27 Situationen zugrunde.

Im Zwei-Stufen-Modell sind Nutzenwerte, subjektive Risiken, subjektive Kosten und moralische Kosten die Grundgrößen, die die Entscheidung potentieller Täter beeinflussen. Um Berechnungen mit diesen Grundgrößen durchführen zu können, müssen sie gemessen werden können. Allerdings können nicht die subjektiven Bewertungen, sondern nur die objektiven Bewertungsgrundlagen, Gewinne, Strafen und Risiken bei der Vorgabe von Fallmaterial variiert werden. Die wesentlichen Informationen in den 27 hypothetischen Situationen variieren deshalb in diesen drei Dimensionen. Ob die subjektiven Bewertungen den äußeren Variationen entsprechen, kann nur kontrolliert, nicht aber beeinflusst werden.

Jede Dimension ist in drei Stufen eingeteilt. Hierdurch ergeben sich  $3 \times 3 \times 3 = 27$  Kombinationen. Diese Einteilung kann als 'Minimallösung' verstanden werden. Eine Steigerung der Stufenzahl ist denkbar. Die drei Dimensionen, die den hypothetischen Entscheidungen zugrunde liegen, sind folgendermaßen gestaffelt:

- a) Gewinn:  $G_1$ : um 1000 DM  
 $G_2$ : 50.000 DM  
 $G_3$ : 120.000 DM
- b) Kosten:  $K_1$ : niedrig: geringe Geldstrafen oder Verwarnungen,  
 Gewinne bleiben auch bei Entdeckung  
 beim Täter  
 $K_2$ : mittel: Verlust des Gewinns / Gewinnentzug  
 (Gewinnabschöpfung + geringe Strafe)  
 $K_3$ : hoch: Gewinnentzug und Haft
- c) Risiko: In den hypothetischen Entscheidungssituationen  
 werden niedrige, mittlere und hohe  
 Risiken verbal umschrieben:  
 $R_1$ -niedrig,  $R_2$ -mittel,  $R_3$ -hoch

a) Die Variation der Gewinnhöhe erfolgt in drei Klassen. Als "niedriger Gewinn" sind Geldbeträge in der Größenordnung bis etwa 1000 DM anzusehen. Beträge in dieser Höhe können die materielle Situation eines Mitglieds der in Frage kommenden Grundgesamtheit nicht nachhaltig verändern und keine grundlegenden Wandlungen der Lebenssituation bewirken. Es kann darum angenommen werden, daß Beträge in dieser Größenordnung auch nur geringfügige Anreize für Straftaten bieten. Beträge im fünfstelligen Bereich, etwa um 50.000 DM, werden als "mittlerer Gewinn" bezeichnet. Beträge dieser Größenordnung ermöglichen Anschaffungen, die eine kurzfristige Veränderung der Lebenssituation bieten können, z.B. die Anschaffung von Fahrzeugen, Schmuck, große Reisen. Als "hoher Gewinn" werden Summen bezeichnet, die einen existentiellen Einschnitt in das Leben von mittleren Einkommensempfängern erbringen können. Die in dieser Größenordnung angesetzten 120000 DM sind eine Summe, die die Existenzhaltung einer Person oder eines kleinen Unternehmens oder die Abwendung einer existentiellen Notlage ermöglichen können.

Trotz der Wahl plausibler Geldbeträge muß die Einteilung der möglichen kriminellen Gewinne in jeder Hinsicht willkürlich bleiben. Im Vergleich zu den Millionengewinnen organisierter Banden handelt es sich nicht um bedeutsame Beträge. Durch das gewählte Spektrum kann allerdings ein breiter Bereich kleiner und mittlerer Delikte abgedeckt werden. Das gesichtete Fallmaterial zur Konstruktion der hypothetischen Situationen legte es nahe, diese Beträge zu wählen.

b) Abstufungen der Kostengröße: Diesen Abstufungen liegen zwei Überlegungen zugrunde. Zum einen muß diese Dimension zumindest ordinal gestaffelt sein. Die Kostenstufen müssen einer Rangordnung zuführbar sein. Zum andern muß diese Dimension die Sanktion 'Gewinnabschöpfung' beinhalten, um Aussagen über den Entzug von Gewinnen zu ermöglichen. Gewinnabschöpfende Maßnahmen können hier allerdings nicht mit den rechtlichen Möglichkeiten nach § 73 und § 74 StGB und den verschiedenen Eingriffstiefen in die Vermögensverhältnisse der Straftäter übereinstimmen. Eine Variation ist nur in groben Klassen denkbar. Den drei Kostenstufen liegen dementsprechend extreme Unterschiede zugrunde. In der ersten Stufe hat der potentielle Täter nahezu keine materiellen Folgen aus der Tat zu befürchten. Nur kleine Geldbeträge, die im Verhältnis zu den möglichen Gewinnen unbedeutend sind, oder symbolische Strafen in Form von Verwarnungen sollen die angedrohten Konsequenzen sein. Die mittlere Kostenstufe beinhaltet gleiche Konsequenzen wie Stufe 1, d.h. der poten-

tielle Täter hat keine ernsthaften oder einschneidenden materiellen Konsequenzen zu erwarten. Aber im Gegensatz zur ersten Stufe wird der Gewinn entzogen. Dies bedeutet, daß der potentielle Täter im zweiten Fall bei Entdeckung nur geringfügig mehr verliert, als er durch die Straftat gewinnen kann. Die dritte Stufe unterscheidet sich von den ersten beiden dadurch, daß zusätzlich zum drohenden Verlust des kriminellen Gewinns eine Haftstrafe in Aussicht steht, falls die Tat entdeckt wird.

c) Die Risiken, bestraft zu werden, sind in den hypothetischen Situationen hoch, mittel oder gering. Diese Risiken könnten weiter unterteilt werden nach der Wahrscheinlichkeit von Entdeckung, Verhaftung oder Verurteilung usw.<sup>376</sup> Die Wahl einer einzigen Größe für das gesamte Risiko ist willkürlich und reduziert auch die Aussagekraft der Ergebnisse auf weniger differenzierte Risikobetrachtungen. Auch das Risiko des Gewinns könnte differenzierter in die Situationen eingeführt werden, d.h. man könnte unterschiedliche Wahrscheinlichkeitsgrößen für Gewinnerwartungen und für Straferwartungen einführen. Hohe Risiken sind im Erhebungsinstrument z.B. durch hohe Präsenz der Verfolgungsorgane, intensive Suchaktivitäten bei der Fahndung oder durch hohe Auffälligkeit der Deliktfolgen gekennzeichnet. Mittlere Risiken werden durch Formulierungen ausgedrückt, in denen die drohenden Konsequenzen sowohl als auch möglich oder im mittleren Bereich wahrscheinlich sind. Niedrige Risiken sind mit Worten umschrieben, die Sicherheit vermitteln und die die Entdeckung als sehr unwahrscheinlich beschreiben oder als ein fast unmögliches Ereignis darstellen.

Die 27 Situationen im Fragebogen, Anhang 9.2, sind nach den drei Dimensionen Gewinn, Risiko und Kosten, gestaffelt. Der Fragebogen enthält somit  $3 \times 3 \times 3 = 27$  hypothetische Situationen. So entsteht ein Würfel, der die 27 Situationen in drei Dimensionen anzuordnen ermöglicht. Jede der 27 Entscheidungssituationen kann theoretisch einer Koordinate (einem schwarzen Punkt) des Würfels zugeordnet werden. Tafel 6.3.a zeigt diesen Würfel.<sup>377</sup>

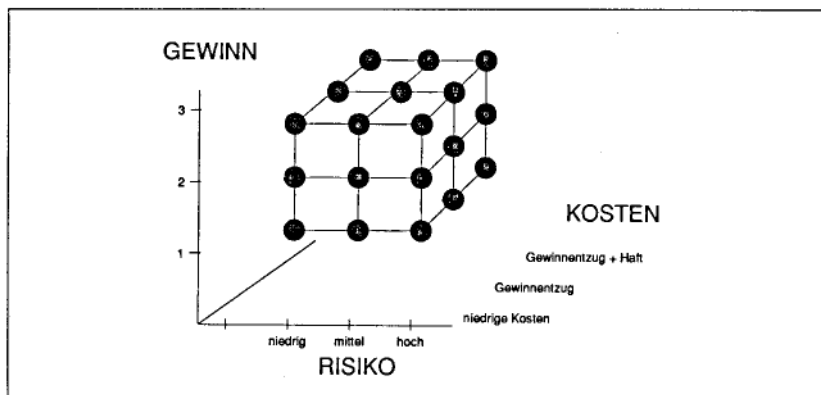
---

<sup>376</sup> Vgl. auch die Reduktion der Entscheidungssituation, Abschnitt 5.1.

<sup>377</sup> Wie die Situationen den Koordinaten des Würfels zugeordnet sind, ist in Anhang 9.1 der Tafel A-6.1 zu entnehmen. Vgl. auch die 27 Situationen, Anhang 9.2. Vgl. die Beschreibung des Instruments und die Anordnung der Situationen: SMETTAN, J.R., 1992.



**Tafel 6.3.a: Theoretische Anordnung von 27 hypothetischen Entscheidungssituationen**



Im Erhebungsinstrument sind die nach der beschriebenen Systematik eingeteilten Situationen in zufälliger Reihenfolge aufgeführt. Im Anschluß an die Vorgabe einer jeden Situation stellt sich die Frage, wie ein Proband, der den Fragebogen bearbeitet, diese Situation beurteilt. Seine Reaktionen und Bewertungen müssen erfaßt werden. Wie schon bei verschiedenen Skalen erwähnt, werden die Messungen über kontinuierliche Balken vorgenommen. Diese Balken sind 5 cm breit und 5 mm hoch. Die Antworten werden durch eine senkrechte Markierung gegeben. An den Enden sind die Balken verbal gekennzeichnet.<sup>378</sup> Nach jeder Situationsvorlage wird nacheinander die Einschätzung des Gewinns, des Risikos und der Kosten von Strafe abgefragt. Zu jeder Situation ist neben Gewinnen, Risiken und Kosten aber noch ein weiterer Balken zu markieren, auf dem ein Urteil über das in der Situation beschriebene Delikt abgegeben werden soll. Jede Situation ist von den Probanden auf der Dimension 'überhaupt nicht schlimm - ganz besonders schlimm' einzustufen. Diese Markierungen sind die Grundlage zur Erfassung der moralischen Kosten. Die moralischen Kosten werden gemessen, aber in den Fallkonstellationen nicht systematisch variiert.

Auch die Messungen der kriminellen Bereitschaft im Anschluß an die vier subjektiven Bewertungen erfolgen über waagrechte Balken. Es erfolgen drei verschiedene Messungen. Zusätzlich zur Tatwahrscheinlichkeit werden zwei weitere Aspekte erfaßt. Zum einen sollen die Probanden ihre Vermu-

<sup>378</sup> Vgl. die Balken im Anhang 9.2, Situation 1-27, mit Beispielen vor den Items 85 und 111.

tungen darüber äußern, wie die in den Situationen beschriebenen fiktiven Personen handeln werden. Zum andern sollen die Probanden mitteilen, welche Empfehlungen sie den fiktiven Personen geben würden, wenn diese sich als Freunde an sie richteten und um einen Rat bitten würden. Es ist anzunehmen, daß die Urteile über eigene und fremde Handlungsbereitschaft unterschiedlich ausfallen.<sup>379</sup> Urteile über fremde Personen und über deren Handlungsbereitschaft sind möglicherweise weniger von sozial erwünschten Antworttendenzen überlagert als Berichte der Probanden über ihr eigenes Verhalten. Die verschiedenen Messungen krimineller Bereitschaft müssen außerdem einigen Bedingungen genügen. Sie müssen zwischen Personen differenzieren können, die hohe und niedrige kriminelle Bereitschaft aufweisen. Sie müssen mit der Gruppenzugehörigkeit der Befragten in Zusammenhang stehen. Außerdem muß die gemessene kriminelle Bereitschaft auch mit den in den hypothetischen Situationen variierten Bedingungen zusammenhängen. Durch die drei Kriminalitätsmessungen müssen unterschiedliche Antwortmuster der Probanden identifizierbar sein.

Für die Anwendung nichtabgestufter Balken als Meßinstrument kann auf keine früheren Erfahrungen zurückgegriffen werden. Der Fragebogen ist darum auch gleichzeitig ein Test für diese Erhebungstechnik. Die Meßtechnik wird deshalb angewandt, weil Balken ohne Einteilungen den Probanden die größtmögliche Antwortfreiheit geben. Dies ist vor allem im Hinblick auf Angaben zur Kriminalitätsbereitschaft besonders bedeutsam. Andererseits sind Risikomessungen auf diese Weise tatsächlich intervallskaliert. Die gemessenen Risikogrößen können Werte zwischen 0 und 1 annehmen, ebenso die drei Messungen krimineller Bereitschaft. Es läßt sich eine intervallskalierte Aussage über die Ausprägungen dieser Werte treffen. Bei den Nutzenmessungen besteht allerdings das Problem, daß Nutzen nicht zwingend kardinal meßbar ist.<sup>380</sup> Die Meßwerte müssen willkürlich festgelegt werden. Durch eine angemessene Einteilung kann die Rangqualität der Daten zwar auf Intervallniveau interpretiert werden. Diese Interpretation ist allerdings durch Skalengkontrollen zu überprüfen. Wenn man die Interpretation nicht akzeptiert, dann können Nutzenwerte nicht addiert und subtrahiert werden. Festlegungen auf bestimmte Zahlenwerte ermöglichen außerdem keine Aussagen über maximale oder minimale

---

<sup>379</sup> Zu Unterschieden zwischen Fremd- und Selbsturteil vgl. z.B. SECORD, P.F. und BACKMAN, C.W., 1980, S.14f; Unterschiedliche Attributionen: KRAMPEN, G., 1980, 1989.

<sup>380</sup> Zur Nutzenmessung: KRELLE, W., 1968, S.8f.

Nutzen der Handlungen. Diese Problematik ist der Grund, weshalb SEU-Modelle einer exakten empirischen Prüfung nicht zugänglich sind.

### 6.3.3 Datenfeld 3: Demographische Daten

Im dritten Datenfeld werden demographische Daten erhoben.<sup>381</sup> Die demographischen Daten müssen eine grobe Personenbeschreibung ermöglichen. Fragen zur Person aus den allgemeinen Bevölkerungsumfragen (ALLBUS) bieten sich hierzu an.<sup>382</sup> Hauptzweck der Erfassung dieser Daten ist die Beschreibung der Probanden, die in die Stichprobe eingehen, um die Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse beurteilen zu können. Im demographischen Teil des Fragebogens werden erfaßt: Alter, Geschlecht, Religionszugehörigkeit, Familienstand, Kinderzahl, Schulabschluß, berufliche Abschlüsse, Berufsart, Art der ausgeübten Tätigkeit, Art der Wohnung. Außerdem wird die 'Sonntagsfrage' gestellt, die hypothetische Wahl einer politischen Partei, wenn Wahltag wäre. Die Angaben zum Beruf sind aufgesplittet. Erfragt wird die aktuelle Tätigkeit, der gelernte Beruf und ein Traumberuf. Diese Aufspaltung steht in Zusammenhang mit dem Deprivationskonzept.<sup>383</sup> Den Strafgefangenen werden zusätzliche Fragen nach der Haftdauer, Deliktart und nach der Zahl der Vorstrafen gestellt.<sup>384</sup>

### 6.4 Mögliche Fehlereinflüsse

Der Fragebogen muß Daten liefern, die benötigt werden, um die Fragestellung beantworten zu können. Die beschriebenen drei Datenfelder sollten dieser Aufgabe gerecht werden. Einige mögliche Fehlerquellen sind dennoch zu bedenken:<sup>385</sup>

a) Halo-Effekte sind Effekte, die durch die Position von Items im Erhebungsinstrument zustandekommen können. Bei den verwendeten Skalen können diese Effekte über einen Vergleich mit Itemkennwerten aus früheren Erhebungen kontrolliert werden. Halo-Effekte bzgl. der Situationen können auftreten, wenn die Beantwortungen der 7 Fragen je Situation von

<sup>381</sup> Vgl. Anhang 9.2, die beiden letzten Seiten des Erhebungsinstruments.

<sup>382</sup> Einige Fragen sind an die allgemeine Bevölkerungsumfrage, ALLBUS - 1990 - 2473.0, Institut für angewandte Sozialwissenschaft, Bad Godesberg, angelehnt.

<sup>383</sup> Vgl. zum Deprivationsgrad Abschnitt 2.2.2.

<sup>384</sup> Vgl. Anhang 9.2, die letzte Seite des Erhebungsinstruments.

<sup>385</sup> Vgl. zu Fehlerquellen bei der Datenerhebung über die Fragebogenmethode: MUMMENDEY, H.D., 1987; auch DORSCH, F., 1987.

vorangegangenen Situationen beeinflusst sind. Diesem Effekt kann durch Zufallsreihenfolge der 27 Situationen im Erhebungsinstrument begegnet werden. Die Reihenfolge der Situationen ist beliebig austauschbar.

b) Response-Sets (Ja-Tendenzen oder Nein-Tendenzen) können nicht völlig ausgeschlossen werden. Was die Skalen anbelangt, ist allerdings auch hier der Vergleich mit Itemkennwerten aus den Testhandbüchern aussagekräftig. Das breite Antwortspektrum der 'Balken-Methode' kann diese Tendenzen ebenfalls mildern.

c) Soziale Erwünschtheit kann teilweise über die aus dem Freiburger Persönlichkeitsinventar übernommene Skala 'Offenheit' kontrolliert werden. Am bedeutsamsten sind mögliche Einflüsse der sozialen Erwünschtheit auf die Antworten zu den Fragen nach kriminellm Verhalten. Verzerrungen dieser Antworten sollen durch mehrfache Messungen der Kriminalität (Fremdurteil, Tatbereitschaft, Empfehlungen) kontrolliert werden.

d) Versuchsleitereffekte sind nicht zu erwarten, weil zwischen den Probanden und den Versuchsleitern keine Kontakte bestehen. Alle Probanden beantworten die Fragebogen nach eigener Zeiteinteilung und unabhängig von Versuchsleitern.

e) Soziodemographische Effekte sollen vor allem über die Erfassung wichtiger soziodemographischer Kennziffern kontrolliert werden. Ausgeschlossen werden können sie nicht vollständig. Die demographischen Unterschiede zwischen Strafgefangenen und nichtstraffälligen Personen gehen sicher über die hier erfaßbaren Merkmale hinaus. Einige der wichtigsten Kennziffern sollen kontrolliert werden.

f) Auswahlverzerrungen können durch den Rücklauf der Fragebögen zustandekommen. Allerdings kann im Hinblick auf Gruppenvergleiche davon ausgegangen werden, daß bei vergleichbarer Erhebungsweise auch vergleichbare Verzerrungen des Rücklaufs zustandekommen. Selbstselektion läßt sich nicht beseitigen, wenn man die Teilnahme an einer Befragung freistellt. Die Freiheit der Teilnahme ist in diesem Falle deutlich höher zu bewerten als die Beseitigung aller möglichen Verzerrungen beim Rücklauf der Fragebögen.

## 6.5 Beurteilung der Methode

Die Untersuchung hat das Ziel, die Rolle krimineller Gewinne in Entscheidungsprozessen vor Straftaten aufzudecken. Die engere Fragestellung betrifft die Überprüfung des Zwei-Stufen-Modells und das Zusammenspiel

der Elemente des Modells bei der Entscheidung für oder gegen kriminelle Bereicherung. Für die Modellprüfung stehen nur wenige Methoden zur Verfügung. Trotz der engen Grenzen, in denen sich mögliche Datenerhebungen und Modellprüfungen zwangsläufig bewegen müssen, kann man davon ausgehen, daß die gewählte Vorgehensweise zu brauchbaren und interpretierbaren Daten führen kann.

Ein zusätzlicher Aspekt ist für die Wahl der Methode der hypothetischen Entscheidungen maßgebend. Die so generierten Daten können in den drei Dimensionen 'Personen', 'Variablen' und 'Situationen' angeordnet werden. Durch die spezielle Struktur der Daten, die diese Methode zu erheben gestattet, ist es möglich, sowohl interindividuelle als auch intraindividuelle Unterschiede im Entscheidungsverhalten in vielen Situationen zu untersuchen. Bei Betrachtung konstanter Situationen läßt sich untersuchen, wie verschiedene Personen in gleichen Situationen reagieren. Man kann Täterpersönlichkeiten von Nichttätern abgrenzen, wenn man die äußeren Bedingungen für alle Personen beibehält und schaut, wer sich für eine kriminelle Handlung entscheidet. Bei Betrachtung verschiedener Situationen läßt sich untersuchen, wie eine Person unter verschiedenen äußeren Bedingungen reagiert. Das in Kapitel 5 beschriebene Modell spezifiziert nicht weiter, ob es auf die eine oder andere Aggregation angewandt werden soll. Dieser Aspekt wird auch in Diskussionen um die Reichweite des SEU-Modells und in der Diskussion um den Homo Ökonomicus oft vernachlässigt, obwohl die beiden Datenaggregationen sehr unterschiedliche Interpretationen des Homo Ökonomicus beinhalten. Hier wird nun davon ausgegangen, daß die Prinzipien der ersten Modellstufe auf beide Datenebenen anzuwenden sind.

## KAPITEL 7: EMPIRISCHE PRÜFUNG - TEIL II

Kapitel 7 behandelt die Durchführung der Datenerhebung und die Stichprobenbeschreibung. In Abschnitt 7.1 sind das Ausleseverfahren und Auswahlkriterien dargestellt. Abschnitt 7.2 beschreibt die Datenerhebung und wichtige Vorkommnisse bei der Durchführung. Verteilungen einzelner Merkmale in der Stichprobe sind Gegenstand von Abschnitt 7.3. Einige Kennziffern werden mit der offiziellen Bevölkerungsstatistik der Bundesrepublik Deutschland verglichen.

### 7.1 Ziehung der Stichprobe

Wie in Kapitel 6 beschrieben, sind drei Personengruppen für die Prüfung des Modells von besonderem Interesse. Von Personen aus diesen drei Untersuchungsgruppen liegen Daten vor. Eine erste Stichprobe stammt aus dem Telefonverzeichnis, eine zweite aus dem Handelsregister und eine dritte aus Justizvollzugsanstalten der Bundesrepublik Deutschland.

a) Telefongruppe: 400 Adressen von männlichen Telefonanschlußhabern stammen aus 40 von insgesamt 108 Telefonbüchern der Bundesrepublik Deutschland. Die Auswahl erfolgte im April 1990. 10 Adressen gingen aus jedem zweiten Buch in die Ziehung ein. Jeweils die erste in Frage kommende vollständige Adresse einer geöffneten Seite wurde gezogen, wobei die Öffnung der Bücher blockweise erfolgte, jedes Buch in 10 zufällige Blocks geteilt. Firmenanschriften, Anschriften mit auffälligem Druck und Anschriften ohne Adressangaben kamen für die Auswahl nicht in Betracht. Firmennamen sind sinnvollerweise auszuklammern, weil Personen, die Firmen- oder Geschäftsinhaber sind, den Kriterien der zweiten Untersuchungsgruppe entsprechen. Auffällige, z.B. fett oder in Großbuchstaben registrierte Adressen können in verschiedenster Weise in Zusammenhang mit anderen, nicht kontrollierbaren Merkmalen stehen und sind deshalb zu übergehen. Bei unvollständigen Angaben, z.B. fehlenden Straßenangaben, sind die Adressen ebenfalls unbrauchbar. Eine sichere Postzustellung ist in diesem Fall nicht möglich. Weitere Ausschlußkriterien sind nicht notwendig. Die Auswahl kann als eine repräsentative Auswahl aus

den männlichen Telefonanschlußinhabern der BRD angesehen werden, die ihre Anschrift vollständig und ohne auffällige Kennzeichnung registrieren lassen. Die auf diese Weise ermittelten Personen bekamen den Fragebogen mit Begleitmaterialien zugesandt.

**b) Kaufleute:** Die zweite Personengruppe ist durch ihre berufliche Tätigkeit gekennzeichnet. Diese Personen kommen berufsbedingt häufiger in Situationen, in denen wirtschaftskriminelle Handlungen möglich sind, z.B. Steuerhinterziehungen. Geschäftsleute, Manager, Unternehmer usw. sind Hauptvertreter dieser Gruppe. Wirtschaftlich aktive Geschäftsleute der Bundesrepublik Deutschland sind in den Handelsregistern verzeichnet, die den Amtsgerichten als Unterabteilungen angegliedert sind. Die Selektion von Namen und Adressen aus den Handelsregistern der BRD erfolgte zweistufig. Aus einer Liste aller Amtsgerichte wurde eine zufällige Auswahl von 40 Amtsgerichten gezogen.<sup>386</sup> Die Leiter von 40 ausgewählten Amtsgerichten erhielten ein Schreiben mit der Bitte, aus dem Handelsregister, das ihrem Amtsgerichtsbezirk angegliedert ist, eine Stichprobe nach dem Alphabet zu ziehen. Nahezu alle angeschriebenen Amtsgerichte sandten daraufhin zwischen 25 und 30 Handelsregisterauszüge an das Max-Planck-Institut in Freiburg. Die Auszüge stammen zur Hälfte aus der Abteilung A, in der Einzelunternehmen, Kommanditgesellschaften und GmbH & CoKGs registriert sind. Zur anderen Hälfte stammen sie aus der Abteilung B, in der vor allem die Aktiengesellschaften und GmbHs registriert sind. Den Registerauszügen wurden die Namen von Prokuristen, Firmeninhabern, Teilhabern usw. entnommen.

**c) Strafgefangene:** Die dritte Gruppe setzt sich aus Insassen deutscher Justizvollzugsanstalten zusammen. Folgende sechs Deliktgruppen liegen der Auswahl zugrunde:

- |  |   |
|--|---|
| 1. Betrug                              | - §§ 263, 263a, 264, 265, 265a, 265b StGB |
| 2. Veruntreuung                        | - §§ 266, 266a, 266b StGB                 |
| 3. Unterschlagung                      | - §§ 246, 247, 248a StGB                  |
| 4. Urkundenfälschung                   | - §§ 267-275, 277-279, 281 StGB           |
| 5. Geld- und Wert-<br>zeichenfälschung | - §§ 146 - 149, 151, 152, 152a StGB       |
| 6. Konkursstraftaten                   | - §§ 283, 283a StGB                       |

**386** Zur Liste aller Amtsgerichte: DEUTSCHER RICHTERBUND, 1984, S.304-309.

Diese Gruppe von Delikten kann als Kernbereich der strafrechtlich beschriebenen Wirtschaftsstraftaten angesehen werden.<sup>387</sup> Eine vorausschauende Kalkulation ist bei diesen Delikten wahrscheinlicher als in Deliktsbereichen, die z.B. ein hohes Maß an affektiver Beteiligung oder Gewalt gegen Personen beinhalten. Btm-Delikte<sup>388</sup> sind in der beschriebenen Auswahl nicht enthalten, obwohl gerade im Btm-Bereich Delikte mit hohen finanziellen Umsätzen begangen werden. Der Grund für diesen Ausschluß liegt darin, daß die meisten der einsitzenden Drogenhändler selbst zu den süchtigen Dealern gezählt werden müssen, andererseits die Dealer in höheren Rängen des Drogenhandels zwar nicht süchtig sind, aber nur in seltenen Fällen einsitzen. Die Auswahl von Btm-Fällen hätte also eine überwiegend drogenabhängige Klientel ergeben. Die Zielgruppe 'White-Collar-Criminals' zeichnet sich aber nicht durch Zugehörigkeit zum Drogenmilieu aus.<sup>389</sup> Die Auswahl von Strafgefangenen für die Befragung erfolgte nun ebenfalls, wie die Ziehung der Handelsregisteranschriften, zweistufig. Eine erste Selektion erfolgte über die Bestimmung einzelner Justizvollzugsanstalten aus allen Anstalten der Bundesrepublik Deutschland. Aus einer Liste von 173 Strafanstalten wurden 40 Anstalten mit Belegungsziffern von über 200 Häftlingen ausgewählt.<sup>390</sup> Die 40 ausgewählten Justizvollzugsanstalten verteilen sich über alle 11 Bundesländer der ehemaligen BRD. Dieses erste Auswahlkriterium (mehr als 200 Insassen) ist notwendig, da die in Frage kommenden Strafgefangenen in manchen Anstalten nur einen geringen Teil der gesamten Klientel ausmachen. Daher enthält die Auswahl nur Anstalten der genannten Größenordnung. Wie sich zeigte, war dies jedoch keine Garantie für einen sicheren Zugang zu Personen, die die genannten Delikte begangen haben. Einige Anstaltsleiter sandten die Materialien mit der Begründung zurück, daß keine den Kriterien entsprechenden Strafgefangenen einsäßen. Tafel 7.1.a gibt einen Überblick über die Anteile der oben genannten sechs Delikte an allen Delikten, derentwegen Strafgefangene der BRD im Jahr 1988 einsäßen.

387 Vgl. N.N. WIK-Wirtschaftskriminalität, 1988, Nr.4, S.108.

388 Btm-Delikte = Betäubungsmitteldelikte.

389 Zur Beschreibung der White-Collar-Criminals: SUTHERLAND, E.H., 1983; MERGEN, A., 1970.

390 Vgl. zur Liste der Vollzugsanstalten: STATISTISCHES BUNDESAMT, Fachserie 10: Rechtspflege, Reihe 4, 1988, S.12-17.



**Tafel 7.1.a: Die Zahl der Wirtschaftsdelinquenten in 5 ausgewählten Deliktbereichen, im Vergleich mit allen Inhaftierten der BRD**

Delikt	Anzahl der in der BRD 1988 inhaftierten Personen*		Prozentanteil		Gesamt
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	
1. Betrug	2758	213	6,67%	0,52%	7,19%
2. Veruntreuung	114	13	0,37%	0,03%	0,40%
3. Unterschlagung	230	11	0,55%	0,03%	0,58%
4. Urkundenfälschung	1341	118	3,24%	0,28%	3,52%
5. Geld- und Wert- zeichenfälschung	66	1	0,15%	0,01%	0,16%
6. Konkursstraftaten	10	-	0,02%	0	0,02%
7. Alle anderen Delikte zusammen	35306	1112	85,45%	2,68%	88,13%
Gesamtzahl aller in der BRD 1988 inhaf- tierten Personen:	39825	1468	96,45%	3,55%	100%
		41293 Personen			100%

\* vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT, Fachserie 10: Rechtspflege, Reihe 4, 1988, S.6-7 und S.28f, Stand: 31.März 1988, Strafgefangene und Sicherheitsverwahrte

Tafel 7.1.a enthält weiterhin eine Differenzierung nach Männern und Frauen, um den geringen Anteil weiblicher Straftäter an der gesamten Gruppe zu veranschaulichen. Die kleine Zahl derer, die wegen der speziellen Delikte einsitzen, sagt nichts über die große Zahl von Wirtschaftsstraftaten insgesamt aus, da viele Taten gar nicht aufgeklärt werden oder anteilig mehr Geld- und Bewährungsstrafen erteilt werden.<sup>391</sup>

Nach der Auswahl der einzelnen Orte war eine zweite Auswahlstufe den Vollzugsbeamten in den Vollzugsanstalten übertragen worden. Ein Schreiben an die jeweiligen Leiter der Justizvollzugsanstalten enthielt die Bitte, 10 Insassen den Fragebogen vorzulegen. Es wurde darum gebeten, bei der Deliktauswahl auf folgende Kriterien zu achten: a) Es sollten Strafgefangene nach den o.g. Delikten ausgewählt werden. Personen mit Delikten, die ein hohes Maß an Gewalt gegen Dritte beinhalten, sollten explizit ausgeschlossen werden: Mord, Totschlag, räuberische Erpressung usw. b) Es sollten nur männliche Insassen über 18 Jahren angesprochen werden. c) Es sollten, um die Bedingung freiwilliger Mitarbeit zu erfüllen, nur Personen angesprochen werden, die eine Bereitschaft zur freiwilligen und glaubwürdigen Mitarbeit zeigen. Außerdem lagen den Schreiben an die Anstaltsleitungen Verrechnungsschecks über je 100 DM bei. Für die Bearbeitung eines Fragebogens bekamen die betreffenden Insassen aus den Forschungsmitteln der Max-Planck-Gesellschaft 10 DM angeboten. Auf die

<sup>391</sup> Für 1987 werden z.B. 460672 erfaßte Fälle der ausgewählten Deliktgruppen ausgewiesen. Vgl. N.N. Wirtschaftskriminalität (WIK), 1988, Nr.4, S.108; vgl. zur Häufigkeit von Wirtschaftsstraftaten auch LIEBL, K.H., 1984.

Notwendigkeit zusätzlicher Anreize für die Strafgefangenen hatten Vollzugsbeamte in Gesprächen vor der Datenerhebung hingewiesen. Ohne materiellen Anreiz, so die Beamten, sei kein Insasse zur Mitarbeit zu bewegen.

## 7.2 Erhebung der Daten

Die Erhebung der Daten verlief bei der Telefonstichprobe und bei der Handelsregisterstichprobe in gleicher Weise. Die Befragung von Insassen verschiedener Strafanstalten gestaltete sich komplizierter.

a) Zwischen dem 18.5.1990 und dem 20.6.1990 bekamen 400 Personen aus der Telefongruppe und 400 Personen aus dem Handelsregister das Erhebungsinstrument mit Begleitmaterialien zugestellt. Die Postsendungen hatten folgenden Inhalt:<sup>392</sup> 1 Begleitschreiben, 1 Exemplar des Fragebogens, 1 Freiumschlag mit der Adresse des Max-Planck-Instituts. Die Telefongruppe und die Gruppe der Geschäftsleute hatten unterschiedliche Rückumschläge zur Kennzeichnung der Gruppenzugehörigkeit zugeschickt bekommen. Eine individuelle Kennzeichnung der Erhebungsinstrumente erfolgte nicht, so daß einzelne Personen nicht identifiziert werden können. Der Rücklauf der Fragebogen erfolgte überwiegend in den ersten beiden Wochen nach dem Versand. In Tafel 7.2.a sind die zurückerhaltenen Fragebogen der Zahl versandter Bögen gegenübergestellt.

Tafel 7.2.a: Rücklaufquoten der Datenerhebung

Gruppe	Anzahl versandter Bögen	Rücklauf	nicht zustellbar	Rücklauf zustellbarer Bögen
Telefongruppe	400	82	7	21%
Kaufleute	400	70	5	18%
Strafgefangene	330	226		
-----				
Haupterhebung:	1130	N = 378*		
	befragte Personen	auswertbare Fragebogen		
* Zusätzlich stammen 34 Bögen aus dem Pretest (N=412, vgl. Tafel 7.3.a)				

Der Rücklauf von Fragebogen aus der Telefongruppe und von den Geschäftsleuten ist nahezu gleich hoch. Die Rücklaufquote bei den Strafgefangenen ist den anderen beiden Gruppen nicht vergleichbar, da die Aus-

392 Vgl. das Erhebungsinstrument: Anhang 9.2, Begleitmaterial: Anhang 9.3.

fälle durch nicht erteilte Befragungsgenehmigungen oder nicht ermittelbare Klientel in den Vollzugsanstalten zustandekamen.

b) Bei den Strafgefangenen erfolgte eine zweistufige Auswahl. Für die ermittelten 40 Justizvollzugsanstalten waren zur Durchführung der Befragung Genehmigungen von den Justizministerien der Länder erbeten worden. Zwei der elf Bundesländern beantworteten diese Gesuche ablehnend. Insgesamt bekamen 33 von 40 in die Planung aufgenommenen Justizvollzugsanstalten zwischen dem 15.6.1990 und dem 5.8.1990 Materialien zur Durchführung zugesandt. Bis zum 30. Oktober 1990 gingen von 25 der 33 angeschriebenen Anstalten 244 Fragebogen bearbeitet im Max-Planck-Institut in Freiburg ein. 5 Anstalten schickten das Material zurück, weil keine geeignete Klientel im Zuständigkeitsbereich anzutreffen gewesen sei. Die restlichen Anstalten hatten das Material noch nicht bearbeitet und weitere Verzögerungen aus organisatorischen Gründen in Aussicht gestellt.

### 7.3 Beschreibung der Stichprobe

Einige wichtige Merkmals- und Verteilungsbeschreibungen können einen groben Eindruck von der Zusammensetzung der Stichprobe geben. Für die drei untersuchten Gruppen liegen bzgl. der untersuchten Merkmale keine offiziellen Statistiken vor. Zu Vergleichszwecken wird die offizielle Bevölkerungsstatistik herangezogen.

a) Gruppengröße: Tafel 7.3.a zeigt zunächst die Häufigkeiten der Probanden in den Untergruppen. Etwa 55% der Probanden sind Strafgefangene, 36% der Probanden gehen in die Vergleichsgruppe ein. Die Zahl der Personen in den Vergleichsgruppen ist etwa gleich groß.

Tafel 7.3.a: Gruppenzugehörigkeit der Probanden

Gruppe	Häufigkeit	Prozent	Kumulierte Häufigkeit	Kumulierte Prozente
Telefongruppe	82	19.9	82	19.9
Kaufleute	70	17.0	152	36.9
Strafgefangene	226	54.9	378	91.8
Pretest	34	8.2	412	100.0
Gesamtgruppe:	N = 412 Personen			

b) Altersverteilung: Das Alter der 412 Probanden liegt zwischen 18 und 85 Jahren. Tafel 7.3.b gibt die Häufigkeiten in verschiedenen Altersstufen wieder.

**Tafel 7.3.b: Altersverteilung der Probanden im Vergleich mit der Altersverteilung der Gesamtbevölkerung**

Alter	Häufigkeit in der Stichprobe	Prozent	Bevölkerung in 1000	Prozentanteile in der Bevölkerung*
bis 20	17	4.1	2222	8,95
21-25	27	6.6	2685	10,82
26-30	35	8.5	2466	9,94
31-35	55	13.3	2141	8,63
36-40	48	11.7	2072	8,35
41-45	70	17.0	1880	7,57
46-50	61	14.8	2516	10,14
51-55	41	10.0	2086	8,40
56-60	24	5.8	1871	7,54
61-65	10	2.4	1479	5,96
über 65	24	5.8	3386	13,65
	412	100%	24808	100%

\*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.340, die männliche Bevölkerung der Bundesrepublik über 15 Jahren, März 1987, zum Vergleich

Im Vergleich mit der männlichen Bevölkerung über 15 Jahren zeigt sich eine ähnliche Streuung in den verschiedenen Altersklassen. Die Stichprobe hat einen deutlichen Median in der mittleren Altersstufe, bei 41-45 Jahren.

c) Geschlecht: Einige weibliche Probanden sind in der Handelsregisterstichprobe enthalten. Von 40 Kauffrauen aus dem Handelsregister antworteten 12. Insgesamt liegen Antworten von 15 Frauen vor. Drei der weiblichen Probanden hatten die an Männer adressierten Fragebogen beantwortet. Der Geschlechtsunterschied wird in der vorliegenden Untersuchung allerdings vernachlässigt.<sup>393</sup>

**Tafel 7.3.c: Geschlechtsverteilung in der Stichprobe**

Geschlecht	Häufigkeit	Prozent	Kumulierte Häufigkeit	Kumulierte Prozent
männlich	393	96.3	393	96.3
weiblich	15	3.7	408	100.0

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 4

d) Religion: Die Religionszugehörigkeiten in der Stichprobe verteilen sich etwa entsprechend den Religionszugehörigkeiten in der Gesamtbevölkerung. Tafel 7.3.d zeigt diese Verteilung.

**393** Vgl. Tafel 7.3.c: Geschlechtsverteilung in der Stichprobe. Die Geschlechtsvariable wird als Einflußfaktor allerdings nicht weiter untersucht.

**Tafel 7.3.d: Religionszugehörigkeiten im Vergleich**

Religion	Häufigkeit in der Stichprobe	Prozent	Zum Vergleich: Die Bevölkerungsstatistik: Religionszugehörigkeit*
konfessionslos	55	13.5	(unter: sonstige)
evangelisch	178	43.8	25 Mio. = 41%
katholisch	161	39.7	26 Mio. = 43%
sonstige	12	3.0	10 Mio. = 16%
	406	100%	61 Mio. = 100%

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 6  
 \*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.54, hier die Bevölkerung der Bundesrepublik, Mai 1987, zur Vereinfachung gerundete Werte  
 vgl. hierzu auch Tafel A-7.3.d im Anhang 9.1

Die Aufteilung der Probanden innerhalb der Gruppen entspricht allerdings nicht mehr der Verteilung von Tafel 7.3.d. Unter den Strafgefangenen finden sich anteilig weniger Personen mit evangelischer Konfession und mehr Konfessionslose als in den Vergleichsgruppen.<sup>394</sup>

e) Familienstand: Die spezielle Selektion führt bzgl. des Familienstandes zu deutlichen Abweichungen von der Gesamtbevölkerung. Tafel 7.3.e zeigt die Abweichungen der Familienstände in der Stichprobe von der Gesamtbevölkerung. Der überwiegende Teil der Probanden ist verheiratet oder war verheiratet. Innerhalb der Gruppen unterscheiden sich in dieser Hinsicht die Strafgefangenen von den übrigen Befragten. Unter den Strafgefangenen finden sich mehr ledige und mehr geschiedene Probanden als unter den Geschäftsleuten und in der Telefongruppe.<sup>395</sup>

**Tafel 7.3.e: Familienstand im Vergleich**

Familienstand	Häufigkeit in der Stichprobe	Prozent	Bevölkerungsstatistik: Familienstand*
ledig	92	22.6	42,8%
verheiratet	225	55.3	51,1%
verwitwet	8	2.0	2,7%
geschieden	82	20.1	3,4%
	407	100%	100%

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 5  
 \*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.54, hier die männliche Bevölkerung der Bundesrepublik im Mai 1987 zum Vergleich

**394** Vgl. die Aufteilung der Religionszugehörigkeiten nach Untergruppen in der Stichprobe, Anhang 9.1, Tafel A-7.3.d: Religionszugehörigkeit der Probanden.

**f) Kinderzahl:** Die Probanden der Stichprobe haben mehr Kinder, als die Vergleichszahlen aus der Bevölkerungsstatistik der Bundesrepublik Deutschland für die Gesamtbevölkerung ausweisen. Vergleiche sind hier nur begrenzt möglich. In die Bevölkerungsstatistik gehen nur ledige Kinder ein, in die Stichprobe die Zahl der Kinder insgesamt. Alleinstehende Bezugspersonen von Kindern und Ehepaare zusammen (1988 insgesamt 23,3 Mio. Personen oder Paare) haben zu 45% Kinder (s. Tafel 7.3.f). Die Aufspaltung der Stichprobe gibt Auskunft über die Kinderzahlen in den Untergruppen.<sup>396</sup> Verheiratete Personen mit Kindern sind bei den Geschäftsleuten stärker vertreten als in den Vergleichsgruppen. Strafgefangene haben in der Gruppe mit vier und mehr Kindern einen erhöhten relativen Anteil.

**Tafel 7.3.f: Anzahl der Kinder im Vergleich**

Kinderzahl	Häufigkeit in der Stichprobe	Prozent	Zum Vergleich: Die Bevölkerungsstatistik: Kinderzahl
keine Kinder	125	32.7	12,9 = 55%
1	79	20.7	5,4 = 23%
2	108	28.3	3,7 = 16%
3	42	11.0	1,0 = 4%
4 und mehr	28	7.3	0,3 = 1%
	382	100%	23,3 Mio. Familien

N = 412 Anzahl der fehlenden Werte = 30

\*vgl. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1989, S.57, die Zahl von Kindern in Familien der Bundesrepublik zum Vergleich: Alleinstehende Bezugspersonen und Ehepaare, Basis: 23,3 Mio. Familien, April 1988

**g) Einkommen:** Die Einkommenslage der Probanden ist in den drei untersuchten Personengruppen deutlich verschieden (Vgl. Tafel 7.3.g). Die Einkommen der Geschäftsleute liegen erwartungsgemäß höher als die Einkommen der anderen beiden Gruppen. In ihrer aktuellen Situation haben die Strafgefangenen meist kein Einkommen, weswegen ein Einkommensvergleich mit den anderen beiden Gruppen nicht direkt möglich ist. Aus diesem Grund wird im Erhebungsinstrument nach den Einkommen vor der Inhaftierung gefragt. Im Vergleich mit der Gesamtbevölkerung liegen die angegebenen Einkommen in allen drei Gruppen deutlich über dem Bundesdurchschnitt. In der Einkommensstatistik von 1988 liegen 10,3% aller Erwerbstätigen über 4000 DM Nettoeinkommen. Unter den Selbstständigen

**395** Zum Vergleich der Familienstände in den Untergruppen s. Anhang 9.1, Tafel A-7.3.e: Familienstand in den Untergruppen der Stichprobe.

**396** Zur Anzahl der Kinder in den Untergruppen der Stichprobe vgl. Anhang 9.1, Tafel A-7.3.f.

sind dies mehr als 33%. Die Personen der Stichprobe geben hingegen zu mehr als 34% ein Einkommen über 4000 DM an. Unter den Geschäftsleuten sind es mehr als 65%. Mehr als 33% der Strafgefangenen überschreiten diesen Wert. Es geht somit insgesamt eine Klientel mit überdurchschnittlich hohem Einkommen in die Stichprobe ein. Dies gilt insbesondere auch für die Strafgefangenen.<sup>397</sup>

Tafel 7.3.g: Einkommensverhältnisse der Probanden (in DM pro Monat)

DM	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Pretest	Total
Kein Einkommen	1 0.25	0	3 0.74	2 0.49	6 1.47
Z	16.67		50.00	33.33	
S	1.22		1.35	6.06	
1000-3000	47 11.55	8 1.97	90 22.11	17 4.18	162 39.80
Z	29.01	4.94	55.56	10.49	
S	57.32	11.43	40.54	51.52	
4000-6000	23 5.65	16 3.93	52 12.78	7 1.72	98 24.08
Z	23.47	16.33	53.06	7.14	
S	28.05	22.86	23.42	21.21	
7000-9000	7 1.72	12 2.95	18 4.42	4 0.98	41 10.07
Z	17.07	29.27	43.90	9.76	
S	8.54	17.14	8.11	12.12	
10000-12000	2 0.49	14 3.44	24 5.90	3 0.74	43 10.57
Z	4.65	32.56	55.81	6.98	
S	2.44	20.00	10.81	9.09	
13000-15000	1 0.25	6 1.47	7 1.72	0	14 3.44
Z	7.14	42.86	50.00		
S	1.22	8.57	3.15		
16000-18000	0	5 1.23	0	0	5 1.23
Z		100.00			
S		7.14			
über 19000	1 0.25	9 2.21	28 6.88	0	38 9.34
Z	2.63	23.68	73.68		
S	1.22	12.86	12.61		
Total	82 20.15	70 17.20	222 54.55	33 8.11	407 100 %

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 5  
 Z = % - Anteil an 100% der Zeile  
 S = % - Anteil an 100 % der Spalte

h) Schulische Ausbildung: Im Hinblick auf die schulische Ausbildung liegen die Probanden insgesamt über dem Bevölkerungsdurchschnitt.

397 Vgl. zu den Einkommensangaben über Durchschnittsverdienste: Statistisches Bundesamt, 1989, S.97.

Tafel 7.3.h zeigt den Vergleich der Stichprobendaten mit den Daten der allgemeinen Bevölkerungsstatistik.

**Tafel 7.3.h: Schulische Ausbildung im Vergleich**

schulische Ausbildung	Häufigkeit	Prozent	Bevölkerungsstatistik: Schulausbildung
ohne Abschluß	14	3.4	1,3 Mio. = 5,3%
Sonderschule	2	0.5	keine Angaben
Hauptschule	169	41.6	15,5 Mio. = 62,5%
Mittlere Reife	101	24.9	4 Mio. = 16,1%
Fachhochschulreife	55	13.5	4 Mio. = 16,1%
Abitur	65	16.0	
	406	100%	24,8 Mio. = 100 %

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 6

\*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.340, hier zum Vergleich die männliche Bevölkerung der Bundesrepublik im März 1987, 15 Jahre und älter: 24,8 Mio.

Bei der Beurteilung der schulischen Ausbildung ist die geringere Zahl von Personen mit Mittlerer Reife in der Stichprobe und die höhere Zahl von Personen mit Fachhochschulabschluß und Abitur besonders auffällig. Die unterschiedlichen Schulabschlüsse variieren auch innerhalb der untersuchten Gruppen.<sup>398</sup> So ist die Zahl der Personen ohne Schulabschluß oder mit Hauptschulabschluß in der Gruppe der Strafgefangenen erwartungsgemäß höher als in der Gruppe der Geschäftsleute. Die Gruppe der befragten Strafgefangenen hat allerdings gegenüber der Normalbevölkerung noch immer ein überdurchschnittliches Bildungsniveau. Dies zeigt klar, daß durch die zur Personenauswahl vorgegebene Liste von Wirtschaftsstraftaten und wegen der speziellen Auswahl seitens der Vollzugsbeamten eine Klientel angesprochen wurde, die über dem Bildungsdurchschnitt der Normalbevölkerung liegt. Aber auch die Selbstselektionsmechanismen beim Rücklauf aus der Telefonstichprobe und der Handelsregisterstichprobe führen zur Auswahl von Personen, die über dem Bildungsniveau der Gesamtbevölkerung liegen. Vor allem in der Telefongruppe fällt der hohe Anteil von Personen mit Fachhochschulreife und Abitur auf, der bei etwa 30%, gegenüber 16,1% in der Gesamtbevölkerung, liegt.

i) Berufliche Ausbildung: Die höhere Ausbildung der Probanden in der Stichprobe schlägt sich auch in der beruflichen Bildung nieder. Die Gruppe der Fachschulabsolventen und Absolventen von Hochschulen ist in der

<sup>398</sup> Tafel A-7.3.h in Anhang 9.1 gibt die Unterschiede für die Gruppen innerhalb der Stichprobe wieder.



Stichprobe deutlich stärker vertreten als in der Gesamtbevölkerung. Die Verschiebung innerhalb der Gruppen ist vergleichbar mit der Verschiebung bzgl. des Schulabschlusses (s. Tafel 7.3.i).<sup>399</sup>

**Tafel 7.3.i: Berufliche Ausbildung im Vergleich**

berufliche Ausbildung	Häufigkeit	Prozent	Zum Vergleich: Die Bevölkerungsstatistik,* Berufsausbildung
ohne ber. Ausbildung	2	0,5	7,3 Mio = 29,5%
Anlernzeit	40	10,9	\
Lehre	156	42,5	/ 13 Mio. = 52,4%
Berufsfachschule	54	14,7	\
Technikerprüfung	33	9,0	/ 2 Mio. = 8,1%
Fachhochschule	51	13,9	1 Mio. = 4%
Hochschule	31	8,4	1,5 Mio. = 6%
	367	100%	24,8 Mio. = 100%

N = 412. Anzahl der fehlenden Werte = 45

\*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.340, hier zum Vergleich die männliche Bevölkerung der Bundesrepublik, März 1987, 15 Jahre und älter

**j) Wahlverhalten:** Im Erhebungsinstrument wird den Probanden die Frage gestellt, welcher Partei sie ihre Stimme geben würden, wenn am nächsten Sonntag Bundestagswahlen wären. Wie die Äußerungen zur 'Sonntagsfrage' ausfallen, gibt Tafel 7.3.j wieder. Hierbei zeigt sich eine Stimmenverteilung, die weitgehend den Abstimmungsergebnissen der letzten Bundestagswahl vor der Erhebung aus dem Jahr 1987 entspricht. In der Trennung der Gruppen zeigt sich eine deutliche Verschiebung der Präferenzen. Die Gruppe der Geschäftsleute neigt stärker zur CDU/CSU. Die Strafgefangenen äußern sich häufiger zugunsten der SPD.<sup>400</sup>

**k) Wohnweise:** Einen letzten Einblick in die Zusammensetzung der Stichprobe soll die Wohnweise des Klientels geben. Aus Tafel 7.3.k sind die von den Probanden angegebenen Wohnverhältnisse ersichtlich. Die Gegenüberstellung mit den Eigentümer- und Mietverhältnissen von 1987 zeigt, daß Personen, die in die Stichprobe eingehen, über mehr Wohnungseigentum verfügen als die Gesamtbevölkerung. 48,2% der befragten Personen geben an, in einer Eigentumswohnung oder im eigenen Haus zu wohnen. Dies sind über 10% mehr als in der Gesamtbevölkerung. Als Vergleichsgrundlage dienen Angaben aus der Gebäude- und Wohnungszählung

**399** Zur Aufteilung beruflicher Ausbildung in den Untergruppen der Stichprobe s. Anhang 9.1, sTafel A-7.3.i: Berufliche Ausbildung in den unterschiedlichen Gruppen.

**400** Die Verteilung der Stimmen in den Untergruppen gibt im Anhang 9.1 Tafel A-7.3.k wieder.

von 1987. Der Vergleich spricht ebenfalls dafür, daß eine bzgl. der Besitz- und Einkommensverhältnisse überdurchschnittliche Klientel in der Stichprobe enthalten ist. Allerdings zeigen sich bei der Wohnweise erwartungsgemäß Unterschiede zwischen den Gruppen. Unter den Strafgefangenen ist ein hoher Teil an Personen, der angibt, vor der Inhaftierung bei den Eltern oder zur Untermiete gewohnt zu haben.<sup>401</sup>

**Tafel 7.3.j: Wahlverhalten der Probanden im Vergleich**

PARTEI	Häufigkeit	Prozent	Zum Vergleich die Stimmenanteile bei den Bundestagswahlen 1987*
CDU/CSU	148	40.5	44,3%
FDP	36	9.9	9,1%
DKP	1	0.3	- (sonstige)
SPD	125	34.2	37,0%
REP	1	0.3	- (sonstige)
NPD	2	0.5	- (sonstige)
Die Grünen	33	9.0	8,3
Sonstige	4	1.1	1,4%
keine	15	4.1	-
	365	100%	100% (= ohne Nichtwähler)

N = 378, Anzahl der fehlenden Werte = 13

\*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.78, zum Vergleich: Wahlen zum deutschen Bundestag 1987. Die Wahlbeteiligung betrug 84,3%, Nichtwähleranteil 15,7%, im Vergleich hierzu geben aber nur 4,1% der Probanden in der Stichprobe an, Nichtwähler zu sein.

**Tafel 7.3.k: Art der Wohnung der Probanden im Vergleich**

Es wohnen...	Häufigkeit	Prozent	Zum Vergleich die Statistik der Wohnver- hältnisse 1987
im Elternhaus	8	2.2	
zur Untermiete	17	4.6	
in einer Dienstwohnung	4	1.1	
in einer Mietwohnung	123	33.5	\ etwa
im gemieteten Eigenheim	38	10.4	/ 59%
in e. Eigentumswohnung	20	5.4	\ etwa (sonstige:)
im eigenen Haus	157	42.8	/ 38% 3%
	367	100%	

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 45

\*vgl. Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1989, S.210, zum Vergleich: Angaben über das Verhältnis von Eigentümerwohnungen zu Mietwohnungen nach der Gebäude- und Wohnungszählung 1987. Die Ergebnisse sind zur Vereinfachung gerundet.

<sup>401</sup> Zu den Angaben über Wohnverhältnisse in den Untergruppen, Anhang 9.1, Tafel A-7.3.1.

Zusammenfassend ergibt sich von den Personen, die in die Stichprobe eingegangenen sind, folgendes Bild. Es handelt sich um Personen, die in einigen Merkmalen mit der männlichen Gesamtbevölkerung der BRD übereinstimmen, in anderen hingegen deutlich abweichen. Die Religionszugehörigkeiten der Probanden entsprechen insgesamt etwa den Anteilen in der Gesamtbevölkerung, wobei unter den Strafgefangenen mehr Konfessionslose anzutreffen sind als in den anderen beiden Gruppen. Die Familienstände der Befragten weichen von der Gesamtbevölkerung ab. Es sind weniger ledige und mehr geschiedene Personen unter den Probanden. Die Probanden haben auch mehr Kinder. Sie sind insgesamt vermögender, haben höheres Einkommen, höhere Schulbildung und bessere Berufsausbildung als der Bevölkerungsdurchschnitt. Dies gilt nicht nur für die Geschäftsleute, bei denen dies zu erwarten war, sondern auch für die meisten Strafgefangenen. Unter den Strafgefangenen ist das Einkommen breit gestreut und mehrere Einkommensgruppen können unterschieden werden. Das Wahlverhalten ist über die gesamte Stichprobe den Stimmenverhältnissen der Bundestagswahlen 1987 vergleichbar. In den Untergruppen werden aber unterschiedliche Parteien präferiert. Während die meisten Geschäftsleute CDU-Wähler sind, geben die meisten Strafgefangenen an, SPD-Wähler zu sein. Die Strafgefangenen unterscheiden sich auch in ihrer Wohnweise von den anderen beiden Gruppen. Insgesamt liegt der Anteil der Eigentümer in der Stichprobe zwar höher als in der Gesamtbevölkerung, aber unter den Strafgefangenen befindet sich ein hoher Anteil an Personen, der angibt, vor der Inhaftierung z.B. noch bei den Eltern gewohnt zu haben. Insgesamt stellen die Daten, sowohl bzgl. des Umfangs als auch hinsichtlich der Zusammensetzung, eine ausreichende Basis dar, auf deren Hintergrund die Fragestellung untersucht werden kann.

## 7.4 Datenbasis und weitere Verrechnung

Den Auswertungen des Datenmaterials liegen Arbeiten mit dem Statistik-Programmpaket SPSS zugrunde. Einige der Graphiken wurden mit 'Harvard Graphics' (Version 2.12, 1988) erstellt. Analysen und Berechnungen fanden auf PCs und Rechenanlagen des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht in Freiburg statt. Für weitere Auswertungen stehen 358 Variablen pro Person zur Verfügung.<sup>402</sup>

<sup>402</sup> Die Variablenstruktur des Datensatzes mit Wertebereichen ist in Anhang 9.4 aufgelistet.

## KAPITEL 8: ERGEBNISSE DER UNTERSUCHUNG

Kapitel 8 enthält die Ergebnisse der empirischen Untersuchung. In Abschnitt 8.1 werden Kennwerte von Items und Skalen berichtet. Abschnitt 8.2 ist der Kontrolle der Situationsanordnung und der Frage gewidmet, wie kriminelle Bereitschaft mit der Anordnung der Situationen zusammenhängt. Moralische Kosten werden im Abschnitt 8.3 aufgenommen. In diesem Abschnitt wird die erste Modellstufe des Zwei-Stufen-Modells krimineller Bereicherung untersucht. Die Gegenüberstellung von Modellen mit und ohne moralische Kosten veranschaulicht die Bedeutung dieser Kostenart. Abschnitt 8.4 geht auf die zweite Modellstufe ein. Sie bezieht sich auf Variationen der Modellelemente und deren Gewichtungen in verschiedenen Regressionen.<sup>403</sup> Es wird untersucht, wie sich die Modellelemente bei Straftätern und nichtstraffälligen Personen unterscheiden. In Abschnitt 8.5 werden die interne und externe Validität der Daten diskutiert. Schlußfolgerungen und ein Ausblick auf weitere Untersuchungen beenden Kapitel 8.

### 8.1 Ergebnisse der Skalenprüfungen

Mehrere Skalen des Erhebungsinstruments stammen aus bereits erprobten Instrumenten. Diese können mit neuem Datenmaterial überprüft werden. Die zu jeder der 27 Situationen vorgenommenen sieben Messungen können als sieben Skalen mit je 27 Items angesehen werden.<sup>404</sup> Risiken, Gewinne und Kosten können weiterhin in drei Stufen unterteilt und als drei Skalen mit je neun Items angesehen werden. Die Skalenprüfungen geben darüber Auskunft, inwieweit den Situationsbeschreibungen einheitliche Dimensionen zugrunde liegen.

Vorab kann über alle Skalen die Frage der Objektivität geklärt werden. Aufgrund der Fragebogenform kann Objektivität der Daten angenommen

<sup>403</sup> Die abhängigen Variablen sind F, T und E, Indikatoren für kriminelle Bereitschaft.

<sup>404</sup> Zu Skalenkonstruktionen z.B. FISSANI, H.-J., 1990, S.22f.

werden. Nur während des Pretests fand Kontakt zwischen den Versuchsleitern und den Probanden statt.

### 8.1.1 Skalen, Geld- und Strafwertermessungen

Die Skalen, die aus bereits erprobten Instrumenten stammen, bilden den Hauptteil des ersten Datenfeldes. Die Skalennalysen führen zu folgenden Ergebnissen:

a) Normbindung: Im Untersuchungsinstrument setzt sich die Skala Normbindung aus den Items 1 bis 16 zusammen.<sup>405</sup> Reliabilitätsanalysen der 16 Items ergeben einen Reliabilitätskoeffizienten von .88 (Cronbach-Alpha).<sup>406</sup> Alle 16 Items weisen Trennschärfen über .36 auf. Eine Faktorenanalyse (Principle Components) der 16 Items ergibt drei Faktoren, die das Kaiser-Kriterium erfüllen (Eigenwerte: 6.06, 1.26 und 1.04). Die Eigenwerte sprechen für einen deutlich ausgeprägten ersten Faktor. Die Faktoren zwei und drei treten demgegenüber in den Hintergrund.<sup>407</sup> Die Homogenität der Items ermöglicht weitere Berechnungen mit dem Gesamtwert 'Normbindung' als Summe aus 16 Variablen.

b) Risikoneigung: Von zehn Items, die zur Erfassung der Risikoneigung gedacht sind, müssen fünf umgepolt werden. Zustimmung zu den Items 2,4,5,7 und 8 bedeutet hohe Risikoneigung, bei den anderen Items besagt Zustimmung das Gegenteil.<sup>408</sup> Die Reliabilität der zehn Items liegt bei .83 (Cronbach-Alpha). Keines der Items muß selektiert werden. In einer Faktorenanalyse zeigt sich ein starker erster Faktor, der mit einem Eigenwert von 4.06 40,6% der Varianz erklärt.<sup>409</sup> Die Summe der Antworten läßt sich als homogener Gesamtwert 'Risikoneigung' interpretieren.

---

405 Vgl. Anhang 9.2, Item 1 bis 16.

406 Den Skalennalysen liegen Berechnungen mit der SPSS-Prozedur 'Reliability' zugrunde, vgl. SCHUBO, W. und UEHLINGER, H.-M., SPSS-X, 1986; vgl. zu den methodischen Grundlagen z.B. KRANZ, H.T., 1981; die Itemkennwerte der Skala Normbindung sind in Anhang 9.1, Tafel A-8.1.a, für 16 Normbindungs-Items aufgelistet.

407 Die Ladungen auf den ersten Faktor sind in der letzten Spalte von Tafel A-8.1.a., Anhang 9.1, aufgelistet und veranschaulichen nochmals die hohe Homogenität der Normbindungs-Items. Den Faktorenanalysen liegen Berechnungen mit der SPSS-Prozedur 'Factor' zugrunde, vgl. SCHUBO, W. und UEHLINGER, H.-M., SPSS-X, 1986.

408 Vgl. Anhang 9.2, Item 17 bis 26.

409 Die Ladungen auf diesen ersten Faktor stehen, zusammen mit den Itemkennwerten, in Anhang 9.1, Tafel A-8.1.b.

c) Machiavellismus: Befriedigende Kennziffern ergeben sich auch für 17 der 18 Machiavellismus-Items.<sup>410</sup> Die Reliabilitätsprüfung der 18 Items ergibt ein Cronbach-Alpha von .83. Außer bei Item 38 liegen alle Trennschärfen über .32. Das Item 38 ist deshalb und wegen geringer multipler Korrelation aus einem Gesamtwert 'Machiavellismus' auszuschließen. In einer Faktorenanalyse mit 17 Items zeigen sich vier Faktoren mit einem Eigenwert über 1.0 (Eigenwerte: 4.67, 1.23, 1.10 und 1.04). Der erste Faktor hebt sich deutlich von den drei folgenden ab. Allerdings ist dies keine so eindeutige Ein-Faktoren-Lösung, wie aufgrund der Analysen von HENNING und SIX (1977) zu erwarten gewesen wäre. Dennoch ist es gerechtfertigt, von einer eindimensionalen Größe 'Machiavellismus' zu sprechen, denn der Scree-Test zeigt einen scharfen Knick nach dem ersten Faktor.<sup>411</sup> Der für weitere Berechnungen zur Verfügung stehende Machiavellismus-Wert setzt sich aus der Summe von 17 Items zusammen.

d) State-Angst: Nach dem Konzept des State-Trait-Angstinventars<sup>412</sup> bilden die 40 Items des gesamten Tests zwei Kennziffern. Die erste Kennziffer steht für Zustands-Angst, die zweite für Eigenschafts-Angst. Die Kennziffern werden durch Addition der Antworten auf 20 Items einer Skala gebildet. Die State-Skala, bestehend aus zehn Indikatoren für Angst und zehn Indikatoren für Angstfreiheit, zeigt in den vorliegenden Daten hohe interne Konsistenz.<sup>413</sup> Nach Umpolung der Items, die Angstfreiheit signalisieren, ergibt sich in der Reliabilitätsanalyse ein Cronbach-Alpha von .94.<sup>414</sup> Eine Faktorenanalyse über 20 Items der State-Angst-Skala ergibt neben einem ersten Faktor, der mit einem Eigenwert von 9,4 47,1% der Varianz aufklärt, zwei weitere Faktoren, die das Kaiser-Kriterium erfüllen. Zusammen erklären diese beiden Faktoren 18,6% der Varianz. Die weiteren Faktoren deuten zwar darauf hin, daß das State-Angst-Konzept breit zu interpretieren ist, allerdings laden auch nach einer Rotation der Ladungsmatrix noch alle 20 Items am höchsten auf den ersten Faktor. Diese weiteren Einflüsse treten gegenüber dem ersten Faktor deutlich in den Hintergrund. Der in die weiteren Berechnungen eingehende Wert 'State-Angst' kann als eindimensionaler

410 Vgl. die Items Nr. 27-44 in Anhang 9.2.

411 Die Itemkennwerte und Ladungen auf den ersten Faktor stehen in Anhang 9.1, Tafel A-8.1.c; zu methodischen Grundlagen der Faktorenanalyse z.B. REVENSTORF, D., 1980.

412 Vgl. LAUX, L., GLANZMANN, P., SCHAFFNER, P. und SPIEGELBERGER, C.D., 1981.

413 Vgl. Anhang 9.2, Item 45 bis 64.

414 Die Itemkennwerte der Skala 'State-Angst' stehen in Anhang 9.1, Tafel A-8.1.d.

Skalenwert interpretiert werden. Er setzt sich als Summe aus 20 State-Items zusammen.

e) Trait-Angst: Auch die Analyse der Trait-Angst-Skala, bestehend aus 20 Items,<sup>415</sup> ergibt hohe interne Konsistenzwerte. Bei einem Cronbach-Alpha von .92 und Trennschärfen über .36 kann davon ausgegangen werden, daß sich die 20 Items zu einem homogenen Trait-Angst-Wert zusammenfassen lassen.<sup>416</sup> Auch eine Faktorenanalyse der 20 Trait-Items ergibt neben einem ersten Faktor, der mit einem Eigenwert von 8,2 41% der Varianz erklärt, zwei weitere Faktoren, die das Kaiser-Kriterium erfüllen. Diese beiden Faktoren erklären 17,7% der Varianz. Im Gegensatz zur State-Skala verschieben sich allerdings bei der Trait-Skala die Ladungen nach einer Rotation. Vor allem jene Items, die als Zeichen von Angstfreiheit im Trait-Konzept enthalten sind und einen 'glücklichen' Zustand beschreiben, laden auf einen eigenen Faktor.<sup>417</sup> Positive Aussagen über einen inneren Zufriedenheitszustand können demnach nur begrenzt als Umkehr von Angst aufgefaßt werden. Die hohe interne Konsistenz und die hohen Trennschärfen rechtfertigen dennoch die Bildung einer Gesamtsumme 'Trait-Angst'. Die Interpretation der beiden Skalenwerte als State- bzw. als Trait-Angst stützt sich auch auf Ergebnisse der Fragebogenkonstruktion nach LAUX et al. (1981). Da die Verwendung der Trait-Angst-Skala als Indikator für zeitüberdauernde Angstzustände die Prüfung zeitüberdauernder Reliabilität, d.h. Retest-Reliabilität, voraussetzt, kann dieser Aspekt hier nur vermutet werden. Die vorliegenden Daten beziehen sich nur auf einen Zeitpunkt. Aus diesem Grund kann der Trait-Angst-Meßwert auch nur auf seine Konsistenz, nicht aber auf seine zeitliche Kontinuität hin überprüft werden.

f) Lebensstil: 'Lebensstil' wird über zwei Dimensionen erfaßt: Wohlstand und Freizeit.<sup>418</sup> Die Analyse dieser Messungen ergibt ähnliche Reliabilitäten wie in bisherigen Untersuchungen unter Verwendung anderer Antwortmöglichkeiten.<sup>419</sup> Die sechs Items der Skala 'Wunsch nach Freizeit' führen zu einem Cronbach-Alpha von .74. Alle Trennschärfen liegen über .32. Die sechs Items der Skala 'Wunsch nach Wohlstand' ergeben ein Cronbach-

415 Vgl. Anhang 9.2, Item 65 bis 84.

416 Die Itemkennwerte der 20 Trait-Items stehen in Anhang 9.1, Tafel A-8.1.e.

417 Dies sind die Items 65, 74, 77 und 80 im Erhebungsinstrument, Anhang 9.2.

418 Vgl. Anhang 9.2, Item 85-96.

419 Vgl. OPPITZ, G., 1982.

Alpha von .79, bei Trennschärfen über .38.<sup>420</sup> Eine faktorenanalytische Kontrolle der 12 Items führt deutlich zu der theoretisch erwarteten 2-Faktoren-Lösung. Ein dritter und die weiteren Faktoren haben Eigenwerte unter 1.0. Die Items der beiden Dimensionen 'Freizeit' und 'Wohlstand' ordnen sich nach Rotation der Faktoren entsprechend der theoretischen Zuordnung auf den Achsen an.<sup>421</sup> Die Ladungsmatrix zeigt deutlich, daß sich die Items auf den jeweils zugehörigen Faktor konzentrieren und daß beide Faktoren ausgeprägt zum Vorschein treten. Die beiden Dimensionen von 'Lebensstil' können daher als Summenvariablen getrennt zusammengefaßt werden und bilden eigenständige Grundgrößen.

g) Geldwert: Die Items zur Erfassung des Geldwertes bilden keine Skala.<sup>422</sup> Sie dienen dazu, die Bewertungen der Gewinn- und Geldbeträge in den hypothetischen Situationen zu beurteilen. Es gilt herauszufinden, wie stark und in welcher Weise Geldwertbeurteilungen vom Situationskontext beeinflußt werden. Tafel 8.1.a zeigt den Vergleich von situationsunabhängigen mit situationsgebundenen Beurteilungen von Geldbeträgen.

**Tafel 8.1.a: Situationsunabhängige Geldwertbeurteilung im Vergleich mit situationsgebundener Bewertung**

Geldwert in DM	mittlere Beurteilung der Geldbeträge ohne Situationsbezug	mittlere Beurteilung der Geldbeträge mit Situationsbezug			Gesamtmittel über jeweils neun Situationen
1000	5.73	5.5	3.0	3.7	4.0
		3.9	3.2	3.4	
		4.0	5.2	4.0	
50.000	7.10	5.8	5.5	5.8	6.0
		5.5	5.8	6.7	
		6.3	6.3	6.1	
120.000	7.50	6.2	6.8	7.1	6.7
		6.5	6.4	5.9	
		7.0	7.0	7.2	

(Die in den Zellen angegebenen Werte sind mittlere Einstufungen der Geldbeträge der linken Spalte über 378 Personen, Wertebereich: 1 bis 11, 1=völlig unwichtig, 11=ganz besonders wichtig)

Tafel 8.1.a zeigt, daß die Bewertung von Geld, d.h. der Nutzen, eingebunden in einen kriminellen Kontext, sinkt. Dies gilt auf allen untersuchten

<sup>420</sup> Vgl. die Itemkennwerte zu den Items 'Wunsch nach Freizeit', Tafel A-8.1.f, und 'Wunsch nach Wohlstand', Tafel A-8.1.g, Anhang 9.1.

<sup>421</sup> Tafel A-8.1.h, Anhang 9.1, enthält die Faktorladungen der beiden Itemgruppen.

<sup>422</sup> Messung des Nutzens von Geld/Geldbewertung erfolgt in den Items 97-102, Anhang 9.2.



Betragsstufen. Die jeweils neun Mittelwerte zu hypothetischen Entscheidungssituationen mit je gleichen Gewinnangaben beziehen sich auf je drei Risiko- mal drei Kostenstufen. Die Gesamtmittel aus den Situationen<sup>423</sup> stehen den Gesamtmitteln gleicher Beträge ohne Situationsbezug<sup>424</sup> gegenüber. Auf dem Hintergrund krimineller Entscheidungen bekommen Geldbeträge einen deutlich niedrigeren Nutzen. Das Sprichwort 'Geld stinkt nicht', das die Unabhängigkeit des Geldwertes von der Herkunft des Geldes beinhaltet, hat also nur begrenzt Gültigkeit. Die Bewertung von Geld steht offensichtlich mit dem Kontext, in dem das Geld erworben wird, in Zusammenhang.

h) Strafwert: Auch bei Fragen zum 'Strafwert' von Geldbeträgen oder Freiheitsstrafe geht es nicht um Skalenbildungen, sondern um Überprüfung der Kostenbeurteilung in den hypothetischen Situationen.<sup>425</sup> In Tafel 8.1.b sind diese Beurteilungen gegenübergestellt. Die Anzahl der mittleren Beurteilungen je genanntem Strafwert entspricht der Zahl der Vorgaben des zugehörigen Strafwertes in den hypothetischen Situationen. Vier Angaben fehlen, da im Erhebungsinstrument in vier hypothetischen Situationen nur mit Verwarnung, nicht aber mit Geldstrafe oder Gewinnentzug gedroht wird.

**Tafel 8.1.b: Situationsunabhängige Strafbewertung im Vergleich mit situationsgebundener Strafbewertung**

Höhe der Strafe	mittlere Beurteilung ohne Situationsbezug	mittlere Beurteilung gleicher Beträge mit Situationsbezug			Gesamtmittel im Kontext hypothetischer Entscheidungssituationen
100 DM	3.7	3.1	2.8	2.9	2.8
		2.3	2.7	2.7	
		2.7	3.0		
1000 DM	5.9	3.1	2.7	2.4	2.7
2.500 DM	6.6	2.9	2.7	3.0	2.9
6 Monate haft	8.8	6.2	5.4	5.5	5.6
		3.6	6.8	5.5	
		6.3	5.3	5.6	

(Die Werte in der Tabelle sind mittlere Einstufungen der Strafhöhen der linken Spalte über 378 Personen, Wertebereich: 1 bis 11, 1=eine sehr milde Strafe, 11=eine sehr harte Strafe)

<sup>423</sup> Diese Werte stehen in der letzten Spalte von Tafel 8.1.a.

<sup>424</sup> Diese Werte stehen in der zweiten Spalte von Tafel 8.1.a.

<sup>425</sup> Vgl. Anhang 9.2, Item 103-107.

Die situationsunabhängige Bewertung von Strafe ist deutlich verschieden von der Bewertung im Kontext hypothetischer Situationen. Über alle erfaßten Stufen ist die Bewertung im Rahmen der hypothetischen Situationen geringer. Dies kann zum einen darauf hinweisen, daß die Probanden bei der Bewertung im Kontext der Situationen keinen deutlichen Bezug zur eigenen Person herstellen, sondern daß die Bestrafung den fiktiven Personen in den hypothetischen Situationen gilt. Es kann allerdings auch bedeuten, daß die Situationsbeschreibungen zur Umbewertung der Strafen führen. Dies kann man sich z.B. so vorstellen, daß ohne Bezug zu einer Straftat die Strafe deshalb als härter empfunden wird, weil kein Vergleichsmaßstab vorhanden ist. Beides würde nahelegen, daß eine gewisse Verantwortung für die Begehung der Tat oder Schuldgefühle die empfundene Strafhöhe mindern. Es kann als Hinweis dafür interpretiert werden, daß die Strafe als angemessen eingestuft wird.

i) Kontrollüberzeugung: Antworten auf die Items des IPC<sup>426</sup> werden im Erhebungsinstrument, abweichend von der Originalvorgabe, über eine senkrechte Markierung auf einem Balken erfaßt. Die Reliabilitätsanalyse der drei IPC-Skalen (Intern/Personen/Chance) ergibt für die 3 Subskalen in Originalform niedrigere Reliabilitäten als in verschiedenen reduzierten Varianten. Durch Reduktion der Itemzahlen auf sieben Items (Intern), sechs Items (Personen/Andere) und sechs Items (Chance), lassen sich die Konsistenzwerte erhöhen.<sup>427</sup> Mit den reduzierten IPC-Skalen könnten weitere Berechnungen vorgenommen werden, wenn nicht eine Faktorenanalyse das Bild zum gesamten wie auch zum reduzierten Itemsatz stören würde. Eine PC-Analyse des gesamten Itemsatzes ergibt sechs Faktoren mit Eigenwerten über dem Kaiser-Kriterium. Zusammen erklären diese Faktoren 53% der Varianz. Nach der Theorie des IPC müßten drei Faktoren erkennbar sein. Extrahiert man drei Faktoren, so laden die Items der Subskalen im vorliegenden Datensatz aber auch nach einer Rotation nicht genau auf den theoretisch zugehörigen Faktoren. Dies legt nahe, die Items umzustellen. Die Intern-Items können unverändert bleiben. Diese Items laden alle hoch auf den ersten Faktor.<sup>428</sup> Es zeigen sich nach veränderter Zuordnung der Items, zumindest für die Attribution auf Chance, höhere Reliabilitäten als

426 IPC-Fragebogen zur Kontrollüberzeugung, mit den Skalen Intern/Personen/Chance; vgl. Anhang 9.2, Item 111-134.

427 Die Tafeln A-8.1.i, A-8.1.k, A-8.1.l in Anhang 9.1 enthalten die Itemkennwerte zu den drei gegenüber der Originalfassung des IPC reduzierten Skalen (N=342).

428 Die Tafeln A-8.1.n und A-8.1.o enthalten Itemkennwerte nach der Neuordnung der Items gemäß den Faktorladungen.

in der ursprünglichen Zusammenstellung.<sup>429</sup> Kennwerte für weitere Berechnungen im Zusammenhang mit Attribution können aus den jeweiligen Summen der Items der veränderten Skalen gebildet werden.

j) Offenheit und soziale Orientierung: Aus zwei Skalen des Freiburger Persönlichkeitsinventars gehen je sechs Items in das Erhebungsinstrument ein.<sup>430</sup> Interne Konsistenz von .77 (Cronbach-Alpha) zeigen die sechs Items der FPI-Skala 'Offenheit'. Von den sechs Items der FPI-Skala 'Soziale Orientierung' ist ein Item auszuschließen. Die Reanalyse der Skala 'Soziale Orientierung' mit fünf Items führt zwar auch nur zu einem Reliabilitätswert von .67, aber die beiden Itemgruppen laden in einer Faktorenanalyse hoch auf zwei Faktoren.<sup>431</sup> Die Itemzuordnung nach den Faktorladungen entspricht der theoretischen Zuordnung nach den FPI-Skalen. Eine Faktorenanalyse der verbleibenden 11 Items aus dem Freiburger Persönlichkeitsinventar zeigt die zweifaktorielle Anordnung innerhalb der beiden Skalen.<sup>432</sup> Der erste Faktor hat einen Eigenwert von 2.85, der zweite von 2.17. Zusammen erklären die beiden Faktoren 45,7% der Varianz. Die beiden Skalen können als unabhängige Dimensionen interpretiert werden.

### 8.1.2 Hypothetische Situationen: Sieben Skalen

Werden die sieben Messungen zu jeder der 27 Situationen jeweils über alle Situationen zusammengefaßt, dann erhält man situationsunabhängige Skalenwerte. Würden einzelne Items stark vom situativen Kontext überlagert, hätten diese geringere Trennschärfen.<sup>433</sup> Die zugehörige Situation könnte dann für die zugrundeliegende Antwortdimension nicht als typische Situation aufgefaßt werden.

Die Skalen der sieben Messungen zu jeder der hypothetischen Situationen weisen im Datenmaterial hohe Reliabilitäten auf. Dies gilt für alle sieben Messungen einer jeden Situation und auch für die in drei Stufen eingeteilten Skalen 'Gewinn', 'Kosten' und 'Risiko'. Kein Item muß selektiert werden. Die Reliabilitätsbestimmungen zu Risiko, Gewinn und Kosten können als Gesamtskalen und für drei Stufen getrennt vorgenommen werden. In die

<sup>429</sup> Entsprechend den Ladungen in Tafel A-8.1.m, Anhang 9.1, ist eine neue Zusammenstellung der Items sinnvoll.

<sup>430</sup> Vgl. Anhang 9.2, Item 135-146.

<sup>431</sup> Die Tafeln A-8.1.p und A-8.1.q enthalten die Itemkennwerte der beiden FPI-Skalen.

<sup>432</sup> Vgl. Tafel A-8.1.r, Anhang 9.1.

<sup>433</sup> Vgl. zu Itemanalysen z.B. KRANZ, H.T., 1981.

Skala 'Moralische Kosten' und in die Skalen der drei Messungen kriminellen Verhaltens (F, T und E) gehen die Daten zu allen 27 Situationen gleichzeitig ein, da hierfür keine theoretischen Abstufungen vorgesehen sind. Die Validitätsbeurteilung der Skalen beruht vor allem auf Konstruktvalidierung durch Faktorenanalyse.

a) Gewinnbewertung: Die neun Items zur Bewertung der niedrigen kriminellen Gewinne (Situation 1,2,3,10,11,14,19,21 und 24) ergeben eine interne Konsistenz von .88. Bei allen Items liegen die Trennschärfen über .46.<sup>434</sup> Die neun Items zur Bewertung der mittleren kriminellen Gewinne (Situation 8,9,12,13,18,20,23,25 und 26) ergeben eine interne Konsistenz von .94. Bei allen Items liegen die Trennschärfen über .72.<sup>435</sup> Ähnlich ist das Bild der neun Items zur Bewertung hoher Gewinne (Situation 4,5,6,7,15,16,17,22 und 27). Die Reliabilitätsberechnungen ergeben auch hier hohe interne Konsistenz (Cronbach-Alpha = .94). Bei allen Items liegen die Trennschärfen über .75.<sup>436</sup>

Diese Reliabilitäten sprechen für eine geringe inhaltliche Reichweite der Messungen. Allerdings ist auch das theoretische Konstrukt 'Gewinnbewertung' oder 'Nutzen von Geld' bei konstanten Gewinnbeträgen ein enges Konstrukt. Dies läßt die Homogenität der zugehörigen Items wiederum angemessen erscheinen. Eine Faktorenanalyse aller 27 Gewinn-Items ergibt einen Hauptfaktor, der 50% der Varianz erklärt. Bei Faktorenanalysen zu den drei Gewinnstufen wiederholt sich dies, und es ergeben sich drei Ein-Faktoren-Lösungen. Von den neun Items der Gewinnstufe 1 können 51,4% der Varianz auf einen Hauptfaktor zurückgeführt werden, von Gewinnstufe zwei 68,1% und von Gewinnstufe 3 71,2%. Die drei Gewinnstufen können als eindimensionale Skalen betrachtet werden.<sup>437</sup>

Die steigende Homogenität der Messungen mit steigenden Geldbeträgen weist eine interessante Parallele zur steigenden Übereinstimmung der mittleren Geldbewertung auf. Im Rahmen der Gruppenvergleiche in Abschnitt 8.3.1 zeigen sich Bewertungsunterschiede zwischen Strafgefangenen und straffreien Personen, die mit zunehmenden Geldbeträgen verschwinden. Bei niedrigen Geldbeträgen schlagen sich offensichtlich andere Bewertungsprinzipien nieder als bei hohen Geldbeträgen.

<sup>434</sup> Vgl. Tafel A-8.1.s-a, 'Bewertung niedriger Gewinne', Anhang 9.1.

<sup>435</sup> Vgl. Tafel A-8.1.s-b, 'Bewertung mittlerer Gewinne', Anhang 9.1.

<sup>436</sup> Vgl. Tafel A-8.1.s-c, 'Bewertung hoher Gewinne', Anhang 9.1.

<sup>437</sup> In den Tafeln A-8.1.s-a,b und c sind die Faktorladungen jeweils in der letzten Spalte eingetragen.

b) Risikobewertung: Reliabilitätsanalysen der Risikobewertungen führen nur zu geringfügig niedrigeren internen Konsistenzen als die Gewinnbewertungen. Dies gilt sowohl für drei Gewinnstufen getrennt als auch für verschiedene Itemzusammenstellungen, die durch Vertauschung von Risikostufen vorzunehmen sind. Die Bewertung der Risiken durch die Probanden stimmt nicht ganz mit den verbalen Umschreibungen der Risikostufen in den hypothetischen Situationen überein. Die Erfassung von Risiko ist dennoch insgesamt eine eindimensionale Messung. Der Austausch von Items innerhalb der Skalen ändert an dieser Eindimensionalität nichts.<sup>438</sup>

Die Reliabilitäten der Skalen aller drei Risikostufen liegen im gleichen Bereich (Cronbach-Alpha): (niedrig: .88, mittel: .86, hoch: .84). Die Trennschärfen sind durchgängig höher als .50. Eine Faktorenanalyse der 27 Risiko-Items ergibt einen Hauptfaktor, der 40,6% der Varianz erklärt. Wie auch bei der Analyse der drei Gewinnstufen ergeben sich in getrennten Faktorenanalysen zu den drei Risikostufen jeweils drei Ein-Faktoren-Lösungen. Der Faktor der niedrigen Risikostufe erklärt 51,8% der Varianz, der der mittleren Risikostufe 46,9%, bei der hohen Risikostufe sind es 43,5%.<sup>439</sup>

c) Kostenbewertung/Schaden: Die Reliabilitätsanalysen zur Bewertung der Kosten von Strafe führen zu ähnlichen Ergebnissen wie die Gewinn- und Risikobewertungen. Die Cronbach-Alpha-Werte weisen auf hohe Konsistenz hin: (Stufe niedrig: .88, mittel: .91, hoch: .88). Die Trennschärfen sind durchgängig höher als .41.<sup>440</sup>

Ein Mittelwertvergleich der Kostenstufen 'niedrig' und 'mittel' zeigt, daß erwartungsgemäß keine Unterschiede auftreten. Dies liegt daran, daß Gewinnverfall in den hypothetischen Situationen verbal verankert ist und in der Bewertung der Strafhöhe keinen unmittelbaren Niederschlag findet. Aus diesem Grund sind in den Skalen die mittleren Kosten nicht von den niedrigen Kosten verschieden. In die Bestimmung der empirischen Anordnung der Situationen und in die Prognosen kriminellen Verhaltens gehen diese 'mittleren Kosten' in Addition mit den Gewinnbewertungen ein, um

438 Die Tafeln A-8.1.t-a bis c in Anhang 9.1 enthalten die Itemkennwerte der Risikoskalen 'niedrig', 'mittel' und 'hoch', mit je neun Items, entsprechend den neun zu jeder Stufe gehörenden hypothetischen Situationen, nach einer Korrektur der Zuordnung zu den Risikostufen.

439 Die Ladungen zu den getrennten Analysen stehen jeweils in der letzten Spalte der entsprechenden Tafel in Anhang 9.1 (s. vorangehende Fußnote). Wegen der hohen Ladungen erübrigt sich die Darstellung der Faktorenladungen und Kommunalitäten insgesamt.

440 Vgl. die Tafeln A-8.1.u-a bis c, Anhang 9.1.

den Gewinnverfall als Kostenfaktor zu berücksichtigen.<sup>441</sup> Von 'mittleren Kosten' zu sprechen ist deshalb hier nicht ganz korrekt. Eine gemeinsame Faktorenanalyse aller 27 Kosten-Items führt zwar nicht zur gleichen Prägnanz des ersten Faktors wie bei den beiden vorangehenden Skalen Gewinn und Risiko, aber das gleiche Grundmuster wiederholt sich bei den einzelnen Stufen. Ein Hauptfaktor erklärt über alle 27 Kosten-Items 38,9% der Varianz. Es kann vermutet werden, daß die Bewertung von Strafen mehrschichtig ist. Bei getrennter Analyse der drei Kostenstufen ergeben sich darum auch wieder starke erste Faktoren. Der erste Faktor der neun niedrigen Kosten-Items erklärt 52,7%, der erste Faktor der neun mittleren Kosten-Items 58,2%, und von der Varianz der neun hohen Kosten-Items (Haftstrafe) erklärt der erste Faktor 53,2%. Vermutlich unterliegt die Bewertung von Geldstrafe anderen Bewertungsprinzipien als die Beurteilung von Haftstrafe.<sup>442</sup> Die Homogenität der Items läßt es dennoch zu, sowohl drei getrennte als auch einen gesamten Kostenwert zu bilden.

d) Moralische Kosten: Die 27 Items zur moralischen Bewertung der Delikte können nur einer gemeinsamen Analyse unterzogen werden, da eine theoretische Abstufung nicht vorgesehen ist.<sup>443</sup> Die Trennschärfen für alle 27 Bewertungen liegen im Datenmaterial über .36. Insgesamt ergibt sich ein Cronbach-Alpha von .95. Die hohe Konsistenz führt auch in der Faktorenanalyse zu einem Hauptfaktor, der 46,6% der Skalenvarianz erklärt. Die anderen Faktoren fallen in ihrer Bedeutung weit zurück.

e) Fremdurteil: Die Messungen des Fremdurteils, d.h. Einschätzungen der Tatbereitschaft fiktiver Personen, weisen eine homogene Zusammensetzung auf. Die 27 Fremdurteilsmessungen führen zu einem Cronbach-Alpha von .93. Die Trennschärfen liegen über .28.<sup>444</sup> Eine Faktorenanalyse über alle 27 Items zum 'Fremdurteil' führt zu einem Hauptfaktor, der 38,1% der Varianz erklärt. Die anderen Faktoren mit Eigenwerten über 1.0 fallen in ihrer Bedeutung stark zurück: 7,5% - 4,6% und 4,2% erklärter Varianz.<sup>445</sup>

f) Tatbereitschaft: 'Tatbereitschaft' ist in der Untersuchung der wichtigste Indikator für kriminelle Bereitschaft der Probanden. Speziell bei dieser

441 Vgl. hierzu später Abschnitt 8.2.

442 Die Ladungen stehen wiederum in der letzten Spalte der entsprechenden Tafel. Vgl. hierzu die Tafeln A-8.1.u-a bis c, Anhang 9.1.

443 Tafel A-8.1.v, Anhang 9.1 enthält die Itemkennwerte der 27 Moralische-Kosten-Items. Die Faktorladungen finden sich in der letzten Spalte.

444 Vgl. Tafel A-8.1.w, Anhang 9.1.

445 Die Ladungen der Items auf Faktor 1 stehen in Tafel A-8.1.w, letzte Spalte.

Messung muß der Validitätsaspekt der Skala und der Einzelmessungen besonders bedacht werden. In Abschnitt 8.5 ist darum dem Validitätsaspekt von 'Tatbereitschaft' weiterer Raum zugewiesen. Hier soll nur die Konstruktvalidität faktorenanalytisch untersucht werden. Die Ergebnisse sind in dieser Hinsicht zufriedenstellend. Die 27 Tatbereitschaftsmessungen führen zu einem Cronbach-Alpha von .95. Die Trennschärfen liegen alle über .38.<sup>446</sup> Eine Faktorenanalyse über 27 Tatbereitschafts-Items führt zu einem Hauptfaktor, der 44,6% der Varianz erklärt, gegenüber 8,9% und 5,0% weiterer Faktoren mit Eigenwerten über 1,0. Die weiteren Faktoren treten gegenüber dem ersten deutlich in den Hintergrund.

g) Empfehlungen: Die letzte der betrachteten Skalen, 27 Items zur Erfassung von Empfehlungen an fiktive Personen, fügt sich in das Gesamtbild ein. Die Analyse der 27 Empfehlungs-Items führt zu einem Cronbach-Alpha von .95, wobei auch hier kein Item aus der Skala herausgenommen werden muß. Alle Trennschärfen liegen über .44.<sup>447</sup> Eine Faktorenanalyse mit 27 Empfehlungs-Items führt zu einem Hauptfaktor, der 46,6% der Skalenvarianz erklärt. Die anderen Faktoren fallen in ihrer Bedeutung hinter diesen ersten Faktor stark zurück, so daß auch hier die Bildung eines eindimensionalen Gesamtwertes 'Empfehlungen' gerechtfertigt erscheint.

Zusammenfassend sind die Ergebnisse der Skalenanalysen ausreichend genug, um darauf weitere Berechnungen aufbauen zu können. Vor allem hat die Überprüfung der Situationen ergeben, daß die sieben Messungen in jeder der 27 Situationen jeweils das gleiche messen. Hohe Reliabilitäten der Skalen sind die Voraussetzung dafür, mehrere Situationen zusammenfassen zu können. Die hohe Konsistenz der Messungen kann als Zeichen für die Qualität des Meßinstruments gewertet werden. Die Messung von Verhaltensbereitschaft und Situationsbeurteilungen auf einem nicht abgestuften und nur an zwei Punkten verbal gekennzeichneten Balken liefert brauchbare und konsistente Zahlenwerte. Die Ergebnisse sprechen weiterhin dafür, daß die Probanden den Fragebogen mit Bedacht ausgefüllt haben. Wahlloses Markieren der Balken im Erhebungsinstrument hätte sich in niedrigen Reliabilitäten niederschlagen müssen. Da dies nicht der Fall ist, kann davon ausgegangen werden, daß unüberlegte Reaktionen auf die Fragen und auf die hypothetischen Situationen selten waren. Dies gilt vor allem für die letzten Situationen, bei denen gewisse Ermüdungserscheinun-

<sup>446</sup> Vgl. Itemkennwerte in Tafel A-8.1.x, Anhang 9.1.

<sup>447</sup> Vgl. die Itemkennwerte in Tafel A-8.1.y, Anhang 9.1.

gen hätten vermutet werden können. Da sich die Kennziffern auch für diese Situationen in das Gesamtbild fügen, kann davon ausgegangen werden, daß solche Effekte nicht eingetreten sind.

## **8.2 Die Situationsanordnung und kriminelle Bereitschaft**

Die Skalenprüfungen in Abschnitt 8.1 sind eine Voraussetzung für weitere Verrechnungsschritte. Einer dieser Schritte ist die Kontrolle der Situationsanordnung nach dem Konstruktionsplan. Würde sich in den Skalenkontrollen herausgestellt haben, daß die Grundgrößen mehrdimensional sind oder sich einige Situationen nicht in die Skalen einfügen, hätte über eine Itemselektion hinaus auch eine Situationsselektion stattfinden müssen. Dies ist nicht notwendig.

### **8.2.1 Theoretische und empirische Situationsanordnungen**

Abschnitt 8.2.1 zeigt, wie die ermittelten Daten der theoretischen Struktur der hypothetischen Situationen entsprechen. Der Konstruktion des Erhebungsinstruments liegt eine Anordnung der Situationen in drei Dimensionen zugrunde. Versucht man nun allerdings, diese Anordnung mit empirischem Material zu reproduzieren, so gerät in der Dimension 'Risiko' das Gefüge etwas durcheinander. Die anderen beiden Dimensionen ordnen sich im Datenmaterial erwartungsgemäß. Gewinne und Kosten werden von den Probanden den theoretischen Konstruktionsstufen entsprechend bewertet. Die Mittelwerte der Risikostufen bilden in den erhobenen Daten eine andere Ordnung, als es vom Konstruktionsplan gedacht ist. Die Rangordnung der Situationen kehrt sich teilweise um, und die Differenzen zwischen den mittleren Risiken sind nicht alle signifikant. Offensichtlich werden die Risiken von den Probanden geringer differenziert als Gewinne und Kosten. Systematische Abweichungen sind besonders naheliegend in den Situationen 1, 2 und 3, in denen mittleres Risiko bei niedrigem Gewinn systematisch zu hoch eingestuft wird, während in den Situationen 11, 19 und 24 hohes Risiko bei niedrigem Gewinn zu niedrig angesetzt wird. Offensichtlich nivellieren niedrige Gewinne die Risikoeinschätzungen. Es kann vermutet werden, daß die Höhe des Geldbetrages Einfluß auf die Einschätzung des Risikos hat.



Im Zusammenhang mit der Untersuchung krimineller Bereitschaft spielt diese Nivellierung allerdings nur dann eine Rolle, wenn Kriminalität auf dem Hintergrund einer strengen Anordnung der Situationen, gemäß dem Würfel in Tafel 6.3.a, untersucht wird. Die Modellprüfungen von Abschnitt 8.3 sind von der Risikoumkehr nicht berührt, da für jede Situation, unabhängig von den anderen, ein situationsspezifischer SEU-Wert berechnet wird. Die Struktur des Würfels kann bei vertauschten Rangfolgen der Risikoeinstufungen dadurch reproduziert werden, daß einzelne Situationen auf der Dimension 'Risiko' ausgetauscht werden, so daß der Anordnung der Situationen wieder folgende Rangordnungen zugrunde liegen: Gewinn ( $G_3 > G_2 > G_1$ ), Kosten ( $K_3 > K_2 > K_1$ ) und Risiko ( $R_3 > R_2 > R_1$ ).

Die Tafeln 8.2.a bis 8.2.c zeigen je sechs Graphiken. Die Graphiken geben das innere Gefüge der Situationsanordnung wieder, wie es sich im empirischen Material zeigt.<sup>448</sup> Man vergleiche hierzu nochmals den Würfel aus Tafel 6.3.a. Die Grafiken in den Tafeln 8.2.a bis c zeigen je drei Schnitte durch diesen Würfel. Man erhält so neun Flächen, und die Situationen können auf jeder der Flächen quer oder senkrecht verbunden werden.

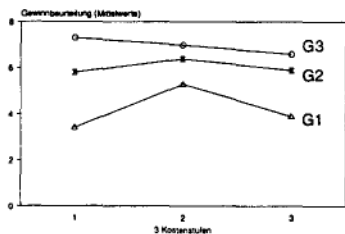
---

<sup>448</sup> Die Risikostufen sind dem empirischen Material angeglichen. Tafel A-8.2.a, Anhang 9.1, zeigt die Korrekturen der Situationsanordnung im Überblick. Die veränderten Positionen der Risikostufen sind in Tafel A-8.2.a durch Sternchen gekennzeichnet. Bei den jeweils übereinanderstehenden Situationen sind die Mittelwerte in ihrer Rangreihe ausgetauscht. Die Situationsanordnung nach der Korrektur entspricht dann der rechten Spalte in Tafel A-8.2.a; vgl. zur theoretischen Anordnung: Kapitel 6.

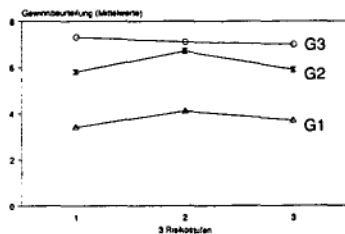
Tafel 8.2.a: Situationsanordnung im Datenmaterial

Spalte 1: Drei Gewinnstufen nach Risiko gestaffelt  
 Spalte 2: Drei Gewinnstufen nach Kosten gestaffelt

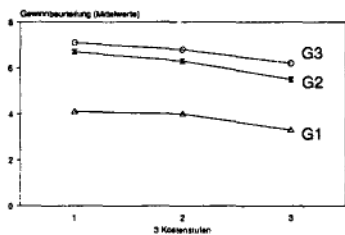
1) Drei Gewinnstufen  
 (G x K bei niedrigem Risiko)



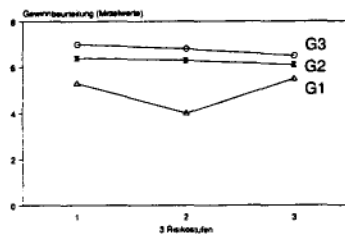
4) Drei Gewinnstufen  
 (G x R bei niedrigen Kosten)



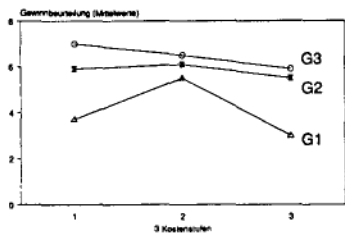
2) Drei Gewinnstufen  
 (G x K bei mittlerem Risiko)



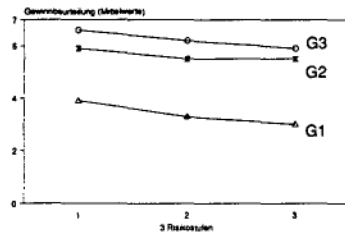
5) Drei Gewinnstufen  
 (G x R bei mittleren Kosten)



3) Drei Gewinnstufen  
 (G x K bei hohem Risiko)



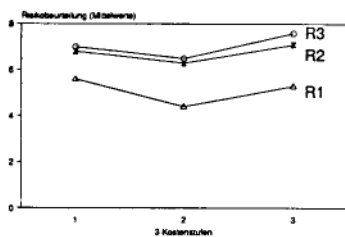
6) Drei Gewinnstufen  
 (G x R bei hohen Kosten)



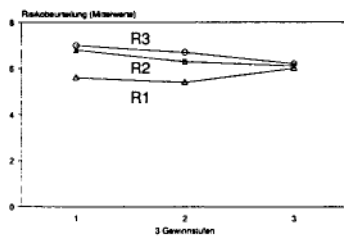
Tafel 8.2.b: Situationsanordnung im Datenmaterial

Spalte 1: Drei Risikostufen nach Gewinn gestaffelt  
 Spalte 2: Drei Risikostufen nach Kosten gestaffelt

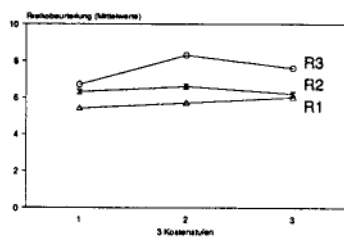
7) Drei Risikostufen  
 (R x K bei niedrigem Gewinn)



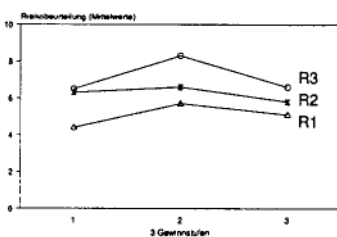
10) Drei Risikostufen  
 (R x G bei niedrigen Kosten)



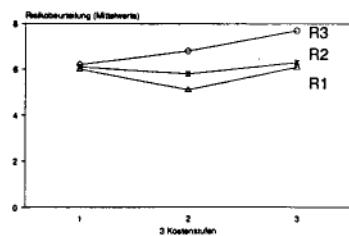
8) Drei Risikostufen  
 (R x K bei mittlerem Gewinn)



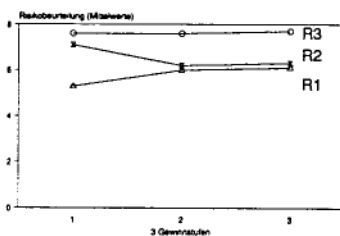
11) Drei Risikostufen  
 (R x G bei mittleren Kosten)



9) Drei Risikostufen  
 (R x K bei hohem Gewinn)



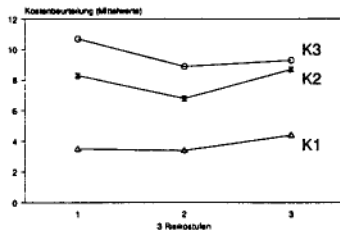
12) Drei Risikostufen  
 (R x G bei hohen Kosten)



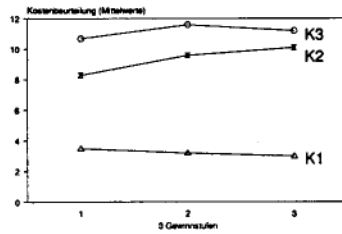
Tafel 8.2.c: Situationsanordnung im Datenmaterial

Spalte 1: Drei Kostenstufen\* nach Gewinn gestaffelt  
 Spalte 2: Drei Kostenstufen nach Risiko gestaffelt

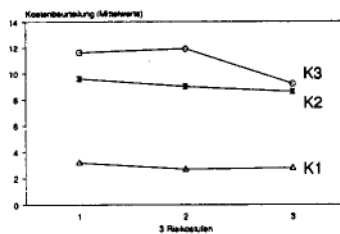
13) Drei Kostenstufen  
 (K x R bei niedrigem Gewinn)



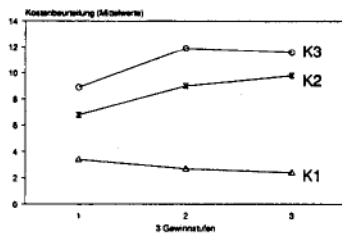
16) Drei Kostenstufen  
 (K x G bei niedrigem Risiko)



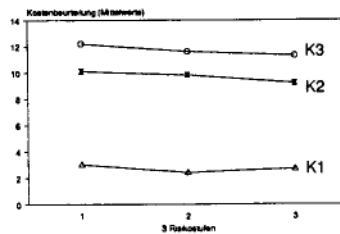
14) Drei Kostenstufen  
 (K x R bei mittlerem Gewinn)



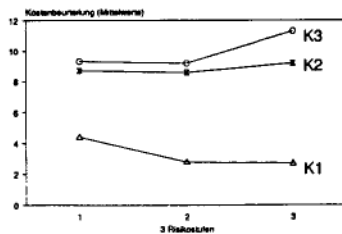
17) Drei Kostenstufen  
 (K x G bei mittlerem Risiko)



15) Drei Kostenstufen  
 (K x R bei hohem Gewinn)



18) Drei Kostenstufen  
 (K x G bei hohem Risiko)



\* Die Kosten setzen sich in den Kostenstufen zwei und drei additiv aus dem Gewinn und der Strafe zusammen (der Gewinn verfällt, muß daher abgezogen werden).

## 8.2.2 Kriminalität und die theoretische Situationsanordnung

BECKER (1968) geht davon aus, daß kriminelles Verhalten ohne Bezug zu individuellen Merkmalen erklärt werden kann. Aus dieser Sichtweise der ökonomischen Modelle werden Verhaltensänderungen durch Änderungen in den äußeren Verhältnissen und nicht durch Unterschiede zwischen Personen erklärt.<sup>449</sup> In welchem Umfang sich nun Zusammenhänge in den Daten finden lassen, die diese Sichtweise stützen, wird in Abschnitt 8.2.2 behandelt. Dabei wird ein direkter Zusammenhang zwischen den drei Variablen Gewinn, Kosten und Risiko, eingeteilt in je drei Stufen, und der mittleren Ausprägung kriminellen Verhaltens gesucht. Werden Kosten, Gewinne und Risiken in drei theoretischen Stufen verrechnet, können sie als Situationskonstanten verstanden werden, die für alle Personen gleich sind, d.h. als 'objective values'. Die zu erklärenden Variablen sind die Indikatoren für kriminelle Bereitschaft. Drei Kennziffern stehen zur Verfügung: 'Fremdurteil', 'Tatbereitschaft' und 'Empfehlungen'. Tafel 8.2.d enthält die mittleren Ausprägungen dieser drei Kennziffern im Datenmaterial.

**Tafel 8.2.d: Kriminelle Bereitschaft und die theoretische Anordnung der Situationen**

	a) Fremdurteil			b) Tatbereitschaft			c) Empfehlungen					
		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>
G <sub>1</sub> (1000 DM)	R <sub>1</sub>	3,5	6,7	4,4	R <sub>1</sub>	2,1	4,8	2,3	R <sub>1</sub>	2,1	4,5	2,4
	R <sub>2</sub>	3,8	5,7	2,5	R <sub>2</sub>	2,6	4,0	1,0	R <sub>2</sub>	2,7	3,7	1,0
	R <sub>3</sub>	4,1	4,8	2,9	R <sub>3</sub>	2,1	3,6	1,4	R <sub>3</sub>	2,1	3,4	1,5
G <sub>2</sub> (50.000 DM)	R <sub>1</sub>	4,7	5,5	5,2	R <sub>1</sub>	2,9	2,2	2,9	R <sub>1</sub>	2,7	2,2	2,7
	R <sub>2</sub>	5,0	5,1	4,8	R <sub>2</sub>	3,4	2,6	2,6	R <sub>2</sub>	3,3	2,5	2,7
	R <sub>3</sub>	5,7	4,4	3,5	R <sub>3</sub>	3,5	1,6	0,9	R <sub>3</sub>	3,2	1,5	0,9
G <sub>3</sub> (120.000 DM)	R <sub>1</sub>	5,8	5,7	4,5	R <sub>1</sub>	2,5	3,3	1,9	R <sub>1</sub>	2,2	3,2	1,8
	R <sub>2</sub>	6,6	5,7	5,1	R <sub>2</sub>	4,7	3,3	2,7	R <sub>2</sub>	4,5	3,0	2,7
	R <sub>3</sub>	5,7	4,7	3,2	R <sub>3</sub>	3,7	1,7	1,6	R <sub>3</sub>	3,4	1,7	1,6

In den Zellen stehen die mittleren Antworten von 378 Personen auf den fünften, sechsten und siebten Balken der hypothetischen Situationen. (vgl. Anhang 9.2). Der Antwortbereich liegt zwischen 0 und 10. Je niedriger der Wert, um so niedriger die kriminelle Bereitschaft. R<sub>1</sub>-R<sub>2</sub>-R<sub>3</sub> = Risikostufen, G<sub>1</sub>-G<sub>2</sub>-G<sub>3</sub> = Gewinnstufen, K<sub>1</sub>-K<sub>2</sub>-K<sub>3</sub> = Kostenstufen

Die Werteangaben in Tafel 8.2.d entsprechen in ihrer Anordnung dem Konstruktionsplan des Erhebungsinstruments. Diese Werteangaben lassen sich zum besseren Verständnis auch graphisch veranschaulichen. In Tafel 8.2.e sind die Mittelwerte aus Tafel 8.2.d graphisch dargestellt.<sup>450</sup> In dieser Darstellung, mit Kosten und Gewinnen auf den waagrechten Achsen, läßt sich die kriminelle Bereitschaft unter variierenden äußeren Bedingungen (Kosten- und Gewinnstrukturen) erkennen. Die neun Graphiken in Tafel 8.2.e zeigen die drei Kriminalitätsmessungen F, T und E (spaltenweise) in drei Risikostufen (zeilenweise). Durch die Höhe der Balken kommt die Höhe der kriminellen Bereitschaft zum Ausdruck. Wie sich deutlich erkennen läßt, ist die Gesamthöhe der Fremdurteile (linke Spalte) höher als die Gesamthöhe der Tatbereitschaften (mittlere Spalte). Die Empfehlungen (rechte Spalte) entsprechen etwa den Tatbereitschaften. Deutlich kommt auch eine Tendenz von rechts vorne nach links hinten zum Ausdruck. Die kriminelle Bereitschaft ändert sich bei Veränderungen des Gesamtwertes aus Kosten und Gewinnen. In den Graphiken steigt die kriminelle Bereitschaft von rechts vorne nach links hinten an. Dieser Trend ist bei den Angaben zum Fremdurteil deutlich sichtbar. Niedrige kriminelle Bereitschaft muß sich theoretisch bei hohen Kosten und geringen Gewinnen zeigen. Hohe kriminelle Bereitschaft muß bei geringen Kosten und hohen Gewinnen auftreten. Bei 'Fremdurteil' ist dieser Trend deutlich vorhanden. Dies gilt auch für die beiden hohen Risikostufen von 'Tatbereitschaft' und 'Empfehlungen'. In den niedrigen Risikostufen verschwimmt dieser Zusammenhang allerdings. Der optische Eindruck aus Tafel 8.2.e ist durch die kriminelle Bereitschaft in der ersten Gewinnstufe bei mittleren Kosten getrübt. In allen drei Risikostufen sind die Fremdurteile, die Tatbereitschaften und die Empfehlungen dieser Situationskombinationen ( $G_1, K_2$ ) wesentlich höher als aufgrund des Gesamttrends zu erwarten ist. Kleine Verluste scheinen demnach in die Kalkulation krimineller Entscheidungen nicht aufgenommen zu werden.

<sup>450</sup> Die Werte aus Tafel 8.2.d sind die Grundlage für die Graphiken in Tafel 8.2.e. Die gleichen Werte, aber in veränderter Zuordnung zum Risiko, sind die Datengrundlage für die Graphiken in Tafel 8.2.f. Die Balkenhöhe entspricht der Werthöhe.

### 8.2.3 Kriminalität und die empirische Situationsanordnung

Die Unregelmäßigkeiten, die sich bei der Betrachtung der theoretischen Situationsanordnung zeigen, lassen sich durch Korrekturen der Risikodimension weiter untersuchen. Tafel 8.2.f zeigt nochmals die drei Messungen kriminellen Verhaltens: Fremdurteil, Tatbereitschaft und Empfehlungen (waagrecht) in drei Risikostufen (senkrecht). Die Angaben zu F, T und E entsprechen denen in Tafel 8.2.e, nur sind einige der Situationen ausgetauscht. Der Anstieg krimineller Bereitschaft muß sich auch hier in einem Anstieg der Balkenhöhen von rechts vorne nach links hinten niederschlagen. Den beiden Kombinationen rechts vorne und links hinten entsprechen jeweils extreme Ausprägungen der Anreizstruktur der Situationen. Die Kombination rechts vorne steht für Situationen, in denen wenig Gewinn zu erwarten ist und hohe Strafen drohen. Die Kombination links hinten zeichnet sich durch hohe Gewinne und niedrige Strafen aus. Alle anderen Felder bilden Zwischenstufen. Der erwartete Anstieg krimineller Bereitschaft zeigt sich in allen drei Messungen. Wie in Tafel 8.2.e ist die erwartete Variation krimineller Bereitschaft in Tafel 8.2.f am ausgeprägtesten in den Messungen des Fremdurteils zu erkennen. Bei den Messungen der Tatbereitschaft und der Empfehlungen ist dieser Trend nicht so deutlich zu erkennen. Es kann daher davon ausgegangen werden, daß in diese beiden Messungen weitere Einflüsse hineinwirken. Insgesamt zeigt sich, daß die Fremdurteile wesentlich höher sind als die Tatbereitschaften.<sup>451</sup> Tafel 8.2.f kann nun zwar als deutlicher Hinweis für den Einfluß der Situationskonstellationen auf kriminelle Bereitschaft interpretiert werden, allerdings muß das Gesamtbild ergänzt werden. Tiefergehende Analysen scheinen daher an diesem Punkt nicht sinnvoll. Wie gezeigt werden kann, bringt die zusätzliche Berücksichtigung moralischer Kosten, die bei der hier vorgenommenen Untersuchung äußerer Umstände ausgeblendet worden sind, bessere Ergebnisse. Die ausschließlich auf äußere Bedingungen aufbauende Analyse, somit die Sichtweise der Ökonomie, bleibt unbefriedigend, wenngleich deutliche Effekte sichtbar werden.

<sup>451</sup> Dies ist hier optisch durch die größeren schwarzen Flächenanteile in den Graphiken der ersten Spalte von Tafel 8.2.f zu erkennen.

### 8.3 Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung (Erste Modellstufe)

Abschnitt 8.3 behandelt den zentralen Teil der Datenanalyse, die Prüfung der ersten Stufe des Zwei-Stufen-Modells.<sup>452</sup> In Abschnitt 8.3 werden die moralischen Kosten, d.h. die jeweils vierte Messung zu jeder hypothetischen Situation, aufgenommen. Kurz zur Wiederholung: Die Konstruktion der 27 Situationen im zweiten Datenfeld des Fragebogens beruht auf einem Modell, welches vier Elemente zur Erklärung krimineller Bereicherung verknüpft: Gewinn (G), Kosten von Strafe (K), moralische Kosten (M) und Risiko (R).<sup>453</sup> In den Kosten von Strafe ist Gewinnentzug enthalten (G<sup>-</sup>). Das Modell bezieht sich auf Situationen mit konstanten legalen Alternativen ( $V_1=0$ ) und die Gewinnwahrscheinlichkeit beträgt '1'.<sup>454</sup> Die Grundidee ist in Gleichung 5.2.b festgehalten. Diese Gleichung, ein SEU-Modell, bestimmt, wie der Wert einer kriminellen Handlung zu berechnen ist. Mit steigendem Wert der kriminellen Handlung ( $V_i$ ), so die These, nimmt kriminelles Verhalten zu:  $V_i = G - K \cdot R - M$ .<sup>455</sup> Aufgrund von Problemen bei der Nutzenmessung sind zur empirischen Prüfung aber nur begrenzt Daten verfügbar. Ein Regressionsmodell, in welches die gleichen Variablen einfließen, wird den Daten besser gerecht. Allerdings ist mit diesem Modell auch ein qualitativer Sprung verbunden. Zusätzlich zu den Variablen werden deren Gewichte zur Verhaltensklärung eingesetzt:  $B = \beta_1 G - \beta_2(K \cdot R) - \beta_3 M + C$ .<sup>456</sup>

---

452 Vgl. Kapitel 5, die erste und zweite Modellstufe .

453 Vgl. zu den fünf Elementen und zur Abwandlung als Regressionsmodell: Kapitel 5.

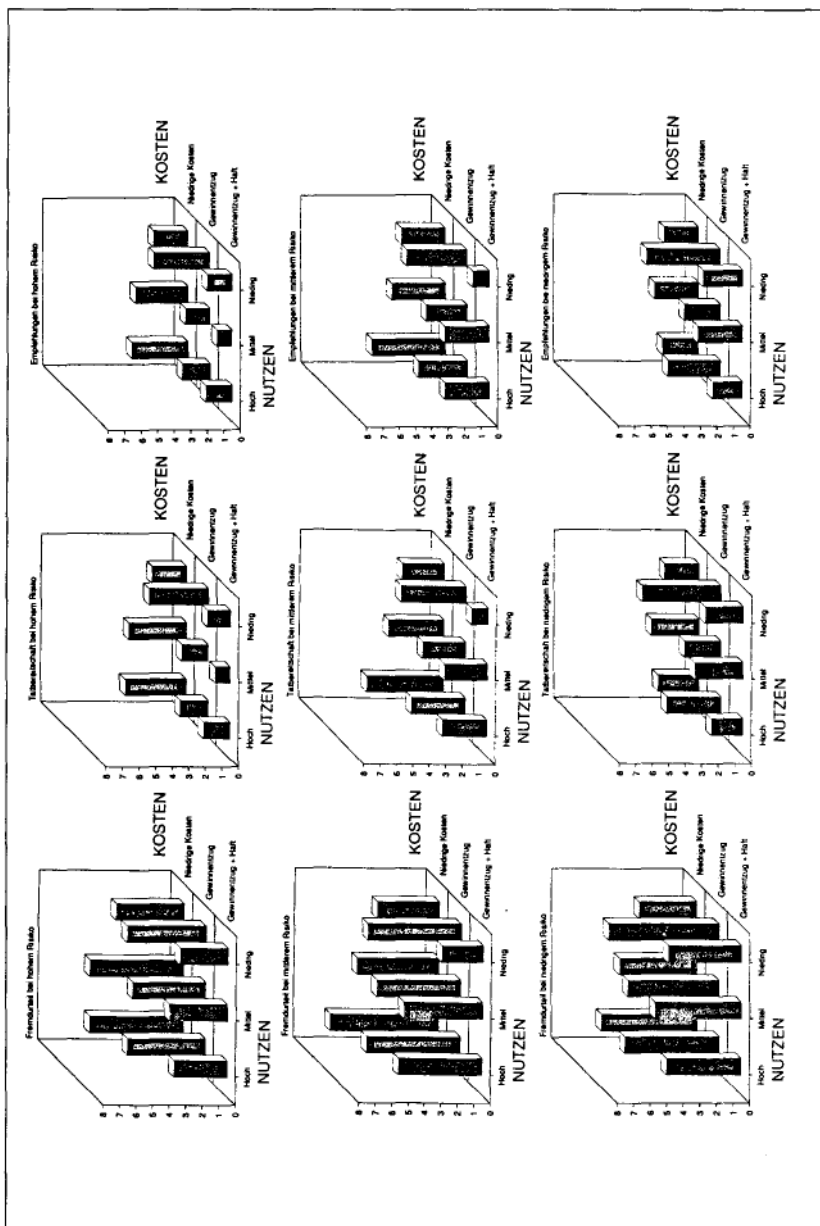
454 Vgl. Kapitel 5, zur Einschränkung der Situationen.

455 Vgl. Kapitel 5, Gleichung 5.2.b.

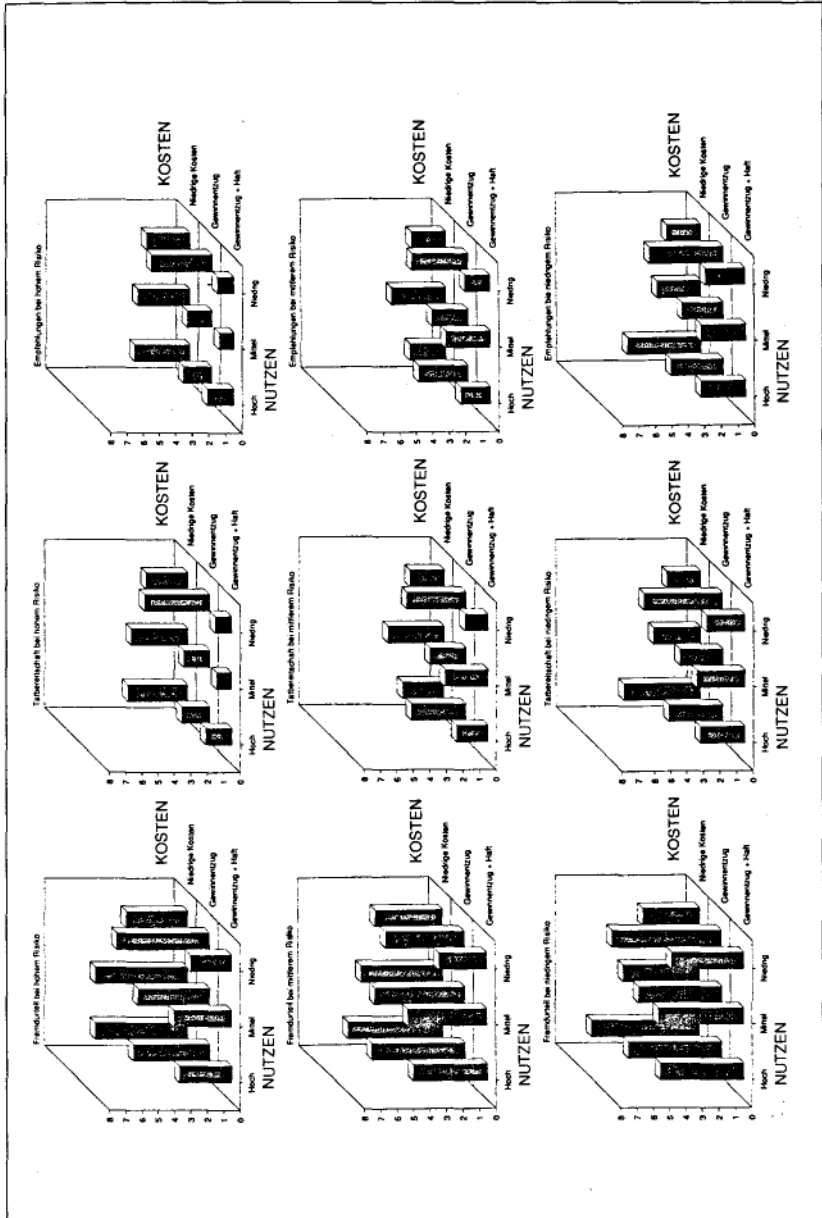
456 Vgl. Kapitel 5, Gleichung 5.3.a.



Tafel 8.2.e: **Kriminelles Verhalten bei wechselnden Kosten und Nutzen - Fremdurteil, Tatbereitschaft und Empfehlungen** in 27 Entscheidungssituationen (theoretische Anordnung)



Tafel 8.2.f: **Kriminelles Verhalten bei wechselnden Kosten und Nutzen - Fremdurteil, Tatbereitschaft und Empfehlungen** in 27 Entscheidungssituationen (empirische Anordnung)



### 8.3.1 SEU-Gesamtwerte und die kriminelle Bereitschaft

In Abschnitt 8.3.1 wird das SEU-Modell geprüft. Die Elemente des Modells werden zu einem Gesamtwert zusammengefaßt. Gewinnabschöpfung wird von den Kosten der Strafe getrennt. Zur Klärung der Bedeutung der moralischen Kosten werden zwei Modellvarianten berechnet, eine mit und eine ohne moralische Kosten.

Modell 1:  $SEU-O = G - K \cdot R - G \cdot R$  (ohne moralische Kosten). Die Gewinnchancen sind gleich 1, so wie es die hypothetischen Situationen beinhalten. Die Kosten bestehen aus den Kosten für Strafe und Gewinnabschöpfung. Beide Kostenteile sind mit dem Risiko von Strafe multipliziert. Die legalen Alternativen sind null und konstant.

Modell 2:  $SEU-M = G - K \cdot R - G \cdot R - M$  (mit moralischen Kosten). Die Gewinnchancen sind wieder gleich 1. Moralische Kosten fließen in den Gesamtwert mit einer Wahrscheinlichkeit von '1' ein. Die beiden anderen Kostenteile sind mit dem Risiko von Strafe multipliziert. Die legalen Alternativen sind null und konstant.

Die SEU-Werte lassen sich für jede Person zu jeder Situation einzeln, aber auch über alle 27 Situationen und über alle Personen berechnen. Im einen Fall werden konstante Situationen betrachtet und die Personen variieren (Interindividuelle Unterschiede). Im anderen Fall werden mittlere SEU-Werte für jede Situation gebildet und Personen konstant gehalten bzw. zusammengefaßt (Intraindividuelle Unterschiede). Die Zusammenfassung aller Personen zu einem Wert führt zu einer 'typischen Person'. Die Reaktionen dieser typischen oder mittleren Person kann über mehrere Situationen beobachtet werden. Dies wiederum führt zu Korrelationen zwischen SEU-Werten und kriminellen Verhalten auf der Basis von 27 Beobachtungen. Zu den beiden Betrachtungsweisen ist das Prinzip des ökologischen Fehlschlusses zu beachten,<sup>457</sup> welches besagt, daß von Randsummen einer Kontingenztafel nicht auf die Verteilung der Beobachtungseinheiten in den Zellen geschlossen werden kann. Ist die Randverteilung bekannt, weiß man noch nichts über die Verteilung in den Zellen.

<sup>457</sup> Vgl. bei Kontingenztafeln die Unabhängigkeit der Randverteilungen von den Verteilungen innerhalb der Zellen, z.B. KRITZ, J. und LISCH, R., 1988. Ebenso wie für die wechselseitige Unabhängigkeit der Verteilungen in einer Kontingenztafel besteht diese Unabhängigkeit in einem Datenwürfel aus Situationen, Personen und Variablen.

8.3.1.1 Interindividuelle Variationen (Konstante Situationen)

Tafel 8.3.a enthält Ergebnisse, die zur ersten Variante gehören. Jede Situation bekommt von jeder Person einen SEU-Wert zugewiesen. Die SEU-Werte bilden für jede Person 27 neue Variablen. Durch Korrelation dieser Werte mit krimineller Bereitschaft erkennt man, wie stark unterschiedliche individuelle Bewertungen in gleichen Situationen zu unterschiedlicher krimineller Bereitschaft führen. So entstehen bei drei Indikatoren für kriminelle Bereitschaft 27x3 Koeffizienten.

**Tafel 8.3.a: Korrelationen zwischen subjektiven Erwartungsnutzen und krimineller Bereitschaft in 27 Situationen**

Zwei Modellvarianten:		SEU-O = Kosten, Gewinn, Strafe			SEU-M = Kosten, Gewinn, Strafe und moralische Kosten		
		SEU-M = $G - K \cdot R - G^- \cdot R - M$			SEU-O = $G - K \cdot R - G^- \cdot R$		
		korreliert mit			korreliert mit		
		F	T	E	F	T	E
Situation	Nr.1	.29	.46	.40	.28	.36	.28
	Nr.2	.30	.38	.45	.24	.19	.25
	Nr.3	.53	.53	.52	.36	.32	.30
	Nr.4	.51	.55	.53	.43	.26	.24
	Nr.5	.59	.72	.70	.51	.41	.38
	Nr.6	.40	.44	.41	.39	.20	.14
	Nr.7	.48	.56	.54	.36	.24	.21
	Nr.8	.48	.56	.52	.32	.25	.22
	Nr.9	.29	.43	.40	.25	.19	.14
	Nr.10	.47	.54	.53	.33	.28	.23
	Nr.11	.43	.53	.47	.27	.22	.15
	Nr.12	.55	.53	.52	.36	.21	.21
	Nr.13	.48	.53	.56	.41	.34	.39
	Nr.14	.54	.63	.61	.44	.42	.38
	Nr.15	.50	.51	.48	.48	.25	.21
	Nr.16	.40	.51	.49	.31	.31	.29
	Nr.17	.57	.56	.57	.50	.33	.33
	Nr.18	.57	.64	.60	.48	.39	.35
	Nr.19	.52	.62	.60	.42	.35	.36
	Nr.20	.54	.62	.58	.41	.33	.29
	Nr.21	.59	.66	.66	.49	.40	.40
	Nr.22	.60	.65	.63	.44	.36	.34
	Nr.23	.58	.62	.56	.49	.38	.37
	Nr.24	.42	.51	.48	.27	.24	.21
	Nr.25	.49	.62	.58	.50	.35	.29
	Nr.26	.45	.58	.56	.44	.35	.30
	Nr.27	.63	.69	.66	.51	.44	.42

F = Fremdurteil, T = Tatbereitschaft, E = Empfehlung

N=378 - Wegen der Option 'listwise deletion of missing values' verringert sich die Zahl der Personen je Korrelation um einige Fälle. Jeder Produkt-Moment-Korrelation in der Tabelle liegen aber mindestens 365 Fälle/Personen zugrunde. Für alle Koeffizienten gilt:  $p < 0.000$

Tabelle 8.3.a enthält zwei Modellvarianten, eine mit und eine ohne moralische Kosten, um den Beitrag dieser Variablen zu verdeutlichen. Es zeigt sich, daß alle Korrelationen mit Einbezug moralischer Kosten höher sind als ohne. Dies bedeutet, daß die moralischen Kosten eine wichtige Kompo-

nente darstellen und nicht vernachlässigt werden dürfen. Dies ist zugleich eine Erklärung für die Abweichung einiger Balkenhöhen in den Abschnitten 8.2.2 und 8.2.3 von der erwarteten Tendenz. Die Korrelationen in Tabelle 8.3.a sind auf der Basis von 378 Personen berechnet, und alle Koeffizienten sind über dem 1-Promille-Niveau signifikant. Dies bedeutet, daß in jeder einzelnen der 27 Situationen starke Zusammenhänge zwischen den subjektiven Erwartungsnutzen (SEU) und krimineller Bereicherung bestehen. Je höher der subjektive Erwartungsnutzen einer illegalen Alternative, um so wahrscheinlicher ist die Wahl dieser Alternative.

### 8.3.1.2 Intraindividuelle Variationen (Konstante Personen)

'Konstanz' von Personen bedeutet hier, daß alle Personen zu einer 'typischen Person' zusammengefaßt werden. So ergibt sich ein mittlerer SEU-Wert über alle 378 Personen. Die 27 Situationen werden nach der Höhe dieser SEU-Werte geordnet und mit krimineller Bereicherung in Beziehung gesetzt. So zeigt sich, daß manche Situationen 'kriminalitätsträchtiger' sind als andere. Tafel 8.3.b beschreibt diesen Zusammenhang.

**Tafel 8.3.b: Korrelationen zwischen 27 subjektiven Erwartungsnutzen und krimineller Bereitschaft**

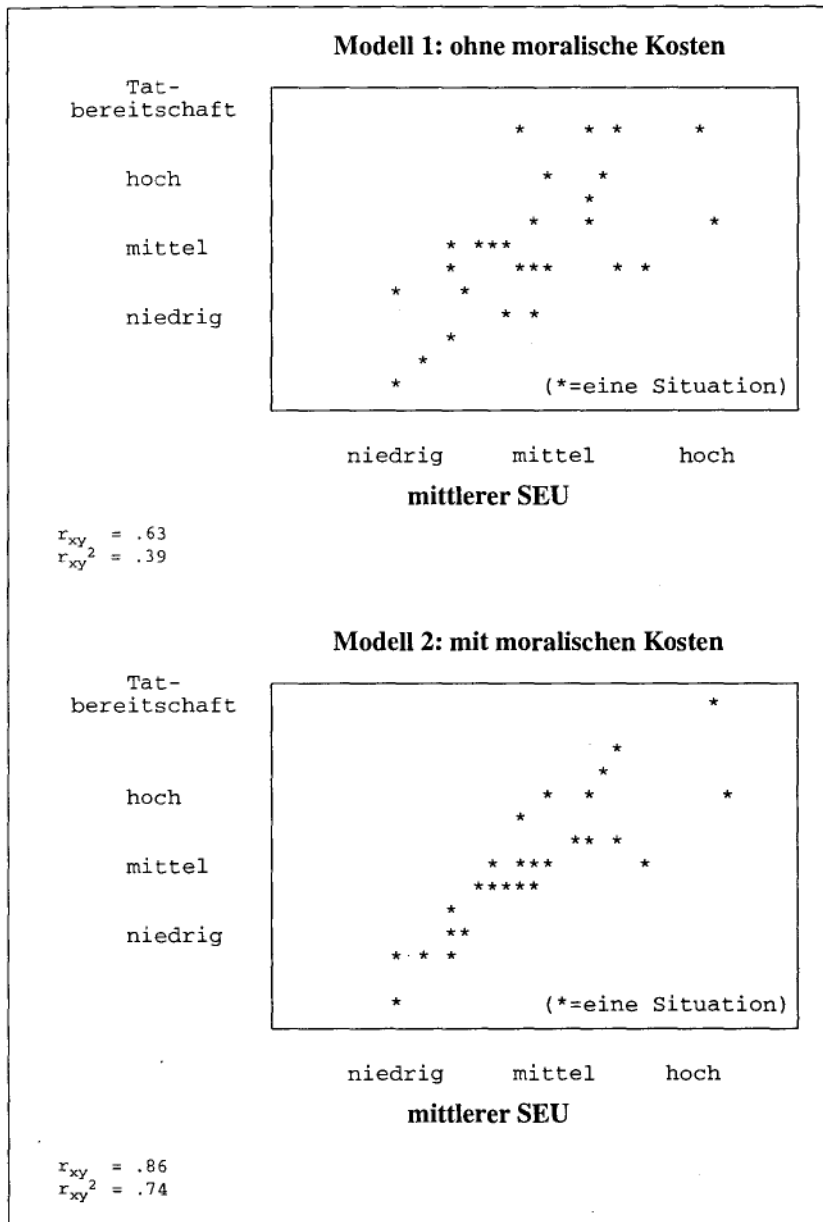
	F	T	E	
	Fremdurteil	Tatbereitschaft	Empfehlung	
Ohne moralische Kosten (SEU-1)	.74 (27) P= .000 .55	.63 (27) P= .000 .39	.59 (27) P= .001 .35	- Punkt-Moment-Korrelation - Zahl der Situationen - 2-seitige Signifikanz - Quadrierte Korrelation
Mit moralischen Kosten (SEU-2)	.81 (27) P= .000 .66	.86 (27) P= .000 .74	.85 (27) P= .000 .72	

SEU-1 = Variablenbezeichnung für mittlere subjektive Erwartungsnutzen über je 378 Personen ohne Einbezug moralischer Kosten  
Bsp.: Berechnung von SEU-1 in Situation 14  
 $SEU-1(14) = G_{14} - K_{14} \cdot R_{14} - G'_{14} \cdot R_{14}$

SEU-2 = Variablenbezeichnung für mittlere subjektive Erwartungsnutzen über je 378 Personen mit Einbezug moralischer Kosten  
Bsp.: Berechnung von SEU-2 in Situation 17  
 $SEU-2(17) = G_{17} - K_{17} \cdot R_{17} - G'_{17} \cdot R_{17} - M_{17}$

Die Variablen, die in die Berechnung der SEUs einfließen, sind alle auf Werte zwischen 0 und 1 transformiert.  
N=27 Situationen, d.h. die Korrelationen bauen auf 27 Beobachtungseinheiten auf.

**Tafel 8.3.c: Erklärung krimineller Bereitschaft (Tatbereitschaft) über den mittleren subjektiven Erwartungsnutzen**



Die Korrelationen in Tafel 8.3.b sind über mittlere SEU-Werte einer Situation und die zugehörigen mittleren Kriminalitätskennziffern der gleichen Situation berechnet. Jeder Koeffizient basiert auf 27 Situationen. Wieder lassen sich zwei Varianten vergleichen, eine mit und eine ohne moralische Kosten. Es zeigt sich erneut, daß die Zusammenhänge höher sind, wenn die moralischen Kosten einbezogen werden.

In Tafel 8.3.c sind die Korrelationen zwischen den SEU-Werten und Tatbereitschaft in zwei Varianten graphisch veranschaulicht. Die These, daß mit steigendem Wert krimineller Alternativen die kriminelle Bereitschaft zunimmt und mit abnehmendem Wert abnimmt, findet in diesen Ergebnissen deutliche Bestätigung. Einschränkend muß allerdings nochmals erwähnt werden, daß diesem Ergebnis restriktive Annahmen über die Verrechnbarkeit der Nutzenwerte zugrunde liegen.

### **8.3.2 Das Regressionsmodell und kriminelle Bereitschaft**

Das Regressionsmodell enthält alle Elemente des SEU-Modells, verrechnet diese aber anders. Die Zusammenfassung aller Personen zu einer 'typischen Person' führt im obigen Fall (Abschnitt 8.3.1.2) zu einem typischen SEU-Wert in jeder Situation. Da unter Beachtung der Grenzen der Nutzenmessung keine Gesamtwerte mehr gebildet werden können, sind die Elemente, die oben in einen Gesamtwert einfließen, nun einzeln im Zusammenhang mit krimineller Bereitschaft zu untersuchen. Es werden wiederum interindividuelle und intraindividuelle Variationen betrachtet. Außerdem werden zur Veranschaulichung der bedeutsamen Rolle der moralischen Kosten wieder zwei Varianten gegenübergestellt.

#### **8.3.2.1 Intraindividuelle Variationen (konstante Personen)**

Tafel 8.3.d enthält Korrelationen zwischen den mittleren Risiken, Gewinnen, Kosten usw. und den mittleren Angaben zu kriminellem Verhalten, gemessen über drei Kennziffern: Fremdurteil (F), Tatbereitschaft (T) und Empfehlungen (E). Diese Tabelle ist aufschlußreich, weil sie über den Stellenwert einzelner Elemente bei der Erklärung krimineller Bereitschaft Auskunft gibt. Tafel 8.3.d differenziert nicht zwischen verschiedenen Personen. In den Zellen stehen Korrelationskoeffizienten zwischen Modellelementen und jeweils drei Indikatoren für kriminelle Bereitschaft, berechnet über 378 Personen.

**Tafel 8.3.d: Korrelationen zwischen SEU-Modellelementen und drei Indikatoren für kriminelles Verhalten (F, T und E)**

korreliert mit:	Fremdurteil		Empfehlung		In der Korrelation enthaltene Aussage:
	F	T	F	T	
	Tatbereitschaft				
Gewinn	.686 (27) P=.000	.367 (27) P=.060	.330 (27) P=.092		Mit steigendem Gewinn steigt die kriminelle Bereitschaft. (Signifikanz nur bei F)
Gewinn mal (1-Risiko)	.804 (27) P=.000	.573 (27) P=.002	.551 (27) P=.003		Mit steigendem Produkt aus Gewinn mal Gewinnwahrscheinlichkeit steigt die kriminelle Bereitschaft.
Risiko	-.614 (27) P=.001	-.639 (27) P=.000	-.651 (27) P=.000		Mit steigendem Risiko, entdeckt und bestraft zu werden, sinkt die kriminelle Bereitschaft.
Kosten	-.533 (27) P=.004	-.411 (27) P=.033	-.359 (27) P=.065		Mit steigenden Bestrafungskosten (steigender Strafhöhe) sinkt die kriminelle Bereitschaft. (Für E nicht signifikant)
Kosten mal Risiko (K * R)	-.701 (27) P=.000	-.553 (27) P=.003	-.515 (27) P=.006		Mit steigendem Produkt aus Kosten und Risiko sinkt die kriminelle Bereitschaft.
Verlusthöhe mal Risiko (G <sup>-</sup> * R)	.124 (27) P=.535	.359 (27) P=.065	.369 (27) P=.058		Mit sinkendem erwartetem Verlust durch Gewinnabschöpfung steigt die kriminelle Bereitschaft. (Der Zusammenhang ist nicht signifikant)
Moralische Kosten	-.471 (27) P=.013	-.780 (27) P=.000	-.807 (27) P=.000		Mit steigenden moralischen Kosten sinkt die Tatbereitschaft.

In den Zellen stehen: - Korrelationskoeffizienten\*  
 - Zahl der Beobachtungen / Situationen  
 - 2-seitige Signifikanz des Koeffizienten

\* Die Korrelationskoeffizienten berechnen sich aus 27 Beobachtungen, d.h. jedem Korrelationskoeffizienten der Tabelle liegen 27 Wertepaare, bestehend aus je zwei Mittelwerten, zugrunde. In jeden Mittelwert gehen subjektive Bewertungen von 378 Personen ein.

Zunächst fällt in Tafel 8.3.d auf, daß sich die Korrelationen der Gewinne, Risiken usw. mit dem Fremdurteil von den Korrelationen mit Tatbereitschaft und Empfehlungen unterscheiden. Gewinn korreliert mit F stärker als mit E und T, ebenso das Produkt aus (1-Risiko) mal Gewinn. Risiko korreliert mit allen drei Kennziffern gleichermaßen, ebenso die Kosten. Die Korrelationen zwischen Gewinnabschöpfung (G<sup>-</sup>) und T und E liegen knapp unter der Signifikanzgrenze. Im Zusammenhang mit dem Fremdurteil spielt Gewinnabschöpfung keine Rolle. Die Daten zur Gewinnabschöpfung zeigen Erstaunliches. Während eine Multiplikation des Gewinns mit (1-R) die Korrelationen mit F, T und E deutlich erhöht, so z.B. bei F von .68 auf .80, tritt bei der Multiplikation des negativen Gewinns mit Risiko das Gegenteil ein. Die Korrelation mit F sinkt auf .12. Dies kann als Zei-



chen dafür interpretiert werden, daß Gewinn mal Gewinnwahrscheinlichkeit einen starken Anreiz beinhaltet, Gewinn mal Strafrisiko aber nicht verhaltensbestimmend ist. Der Entzug von Geld, das man nicht hat, ist eine Negation von Gewinn. In Negationen zu denken fällt dem Menschen allerdings schwer. Darum ist wohl auch der Verlust kleiner oder großer Beträge, die man noch nicht hat, wesentlich weniger bedeutsam als der Gewinn kleiner oder großer Beträge, die man bekommen kann. Erstaunlich ist, daß das Zahlenmaterial diesen Aspekt so deutlich zum Ausdruck bringt.

Tafel 8.3.d zeigt weiterhin, daß moralische Kosten deutlich höher mit T und E korrelieren als mit F. Die Probanden schreiben den fiktiven Personen somit deutlich weniger moralische Gründe im Entscheidungsverhalten zu als sich selbst. Tafel 8.3.d zeigt außerdem eine Steigerung der Korrelation zwischen Gewinnen und kriminellem Verhalten, wenn der Gewinn mit (1-R) multipliziert wird. Dies ist ein Hinweis darauf, daß die in den hypothetischen Situationen als sicher beschriebenen Gewinne von den Probanden so eventuell nicht aufgefaßt worden sind. Die verbal als 'sicher' umschriebenen Gewinnwahrscheinlichkeiten werden möglicherweise von den Probanden durch das Komplement zum Strafrisiko ersetzt. Auch sichere Gewinne werden möglicherweise mit dem Strafrisiko gewichtet. Soweit nun die direkten Beziehungen zwischen den Elementen des Modells und den Indikatoren für kriminelles Verhalten. Die Elemente lassen sich auch zu einer multiplen Regression zusammenfassen. Die Ergebnisse dieser Regression finden sich in Tafel 8.3.e.

In Tafel 8.3.e fallen die insgesamt hohen multiplen Korrelationen auf. Wieder werden zwei Varianten unterschieden, eine mit und eine ohne moralische Kosten.  $C^2$  ist zwar mit und ohne Berücksichtigung moralischer Kosten deutlich signifikant.<sup>458</sup> Die Differenzen erklärter Varianz zwischen den Modellen mit und ohne moralische Kosten sind aber beträchtlich. Sie betragen bei F etwa 20%, bei T 48% und bei E 50%.<sup>459</sup> Die Varianz der abhängigen Variablen 'Fremdurteil' kann zu 86% erklärt werden, die von 'Tatbereitschaft' zu 88% und die von 'Empfehlungen' ebenfalls zu 88%. Gewinne sowie das Produkt aus Kosten und Risiko sind etwa gleich gewichtig, treten aber hinter die moralischen Kosten zurück. Es zeigt sich weiterhin, daß die Fremdurteile stärker aufgrund äußerer Situationsmerk-

458 Die Abkürzung 'C' wird hier für 'multiple Korrelation' gesetzt, weil das bekannte 'R' mit der Abkürzung für Risiko kollidiert.

459 Vgl. die Differenzen der multiplen Korrelationen mit und ohne moralische Kosten, als Prozentzahlen interpretiert.

male gebildet werden (Gewinne, Risiken und Kosten), während Tatbereitschaft in höherem Maße von moralischen Kosten abhängt. Fremden Personen schreiben die Probanden höhere und gewichtigere Gewinnorientierung zu als sich selbst.

**Tafel 8.3.e.: Erklärung kriminellen Verhaltens durch ein Regressionsmodell**

1) Variante 1: ohne moralische Kosten			
		Modellelement	Regressionsbeitrag
			Beta Sig T
Fremdurteil F	C <sup>2</sup> : .664	(G · 1)	.509 .002
	C: .815	(G <sup>-</sup> · R)	.129 .344
		(K · R)	-.424 .009
Tatbe- reitschaft T	C <sup>2</sup> : .409	(G · 1)	.271 .182
	C: .639	(G <sup>-</sup> · R)	.334 .073
		(K · R)	-.342 .099
Empfehlungen E	C <sup>2</sup> : .372	(G · 1)	.253 .226
	C: .610	(G <sup>-</sup> · R)	.348 .070
		(K · R)	-.310 .144
2) Variante 2: mit moralischen Kosten			
			Beta Sig T
Fremdurteil F	C <sup>2</sup> : .862	(G · 1)	.537 .000
	C: .928	(M · 1)	-.480 .000
		(G <sup>-</sup> · R)	-.031 .736
		(K · R)	-.385 .000
Tatbe- reitschaft T	C <sup>2</sup> : .880	(G · 1)	.314 .002
	C: .938	(M · 1)	-.739 .000
		(G <sup>-</sup> · R)	.086 .329
		(K · R)	-.282 .005
Empfehlungen E	C <sup>2</sup> : .879	(G · 1)	.298 .003
	C: .937	(M · 1)	-.767 .000
		(G <sup>-</sup> · R)	.090 .307
		(K · R)	-.248 .013
Erläuterungen:			
C	= Multiple Korrelation	C <sup>2</sup>	= quadrierte multiple Korrelation (Varianzanteil in %)
Beta	= Regressionsgewichte	G	= Gewinn
T	= Prüfgröße T für die Beta-Gewichte	K	= Kosten
Sig T	= Signifikanz der Prüfgröße T	G <sup>-</sup>	= Gewinnentzug/Gewinnabschöpfung
M	= moralische Kosten		
R	= Risiko		
Den Angaben liegen Rechenoperationen mit der SPSS-Prozedur REGRESSION zugrunde. Methode: 'Enter'. Berechnungsgrundlage sind Mittelwerte aus 27 Situationen, d.h. G, K, R und M sind hier Mittelwerte, gebildet über je 378 Personen.			

### 8.3.2.2 Interindividuelle Variationen (konstante Situationen)

Situationen konstant halten bedeutet, jeweils nur eine Situation zu betrachten oder die Situationsvarianz durch Zusammenfassungen aller Situationen auszublenden. Aufgrund der homogenen Skalenwerte, die sich bei

den Skalenanalysen ergeben, ist es möglich, jede der sieben Variablen über 27 Situationen zusammenzufassen. Tafel 8.3.f gibt einen Überblick über die Korrelationen zwischen den so berechneten sieben Skalenwerten.<sup>460</sup>

**Tafel 8.3.f: Korrelationen zwischen sieben Skalenwerten über 337 Personen**

$X_{xy}$ :	RISIKO	KOSTEN	MORAL	FREMD-URTEIL	TATBEREITSCHAFT	EMPFENLUNGEN
GEWINN	-.429 (337) P= .000	.124 (337) P= .022	-.383 (337) P= .000	.370 (337) P= .000	.379 (337) P= .000	.358 (337) P= .000
RISIKO	1.0	-.021 (337) P= .694	.603 (337) P= .000	-.579 (337) P= .000	-.460 (337) P= .000	-.435 (337) P= .000
KOSTEN		1.0	-.228 (337) P= .000	-.112 (337) P= .039	.252 (337) P= .000	.259 (337) P= .000
MORAL			1.0	-.580 (337) P= .000	-.864 (337) P= .000	-.849 (337) P= .000
FREMD-URTEIL				1.0	.540 (337) P= .000	.524 (337) P= .000
TATBEREITSCHAFT					1.0	.958 (337) P= .000

Jeder Skalenwert setzt sich additiv aus 27 Items zusammen.  
Bsp.: Gewinn bei Person i  $\rightarrow G_i = G_{i1} + G_{i2} + \dots + G_{i27}$   
Wegen der Option 'listwise deletion of missing values' gehen 41 von 378 Personen nicht in die Analyse ein.

Die Ergebnisse der Analysen aus Abschnitt 8.1 erlauben die Summenbildung über 27 Situationen und die Interpretation dieser Summen als Persönlichkeitsmerkmale. Für die Skala 'Gewinn' bedeutet dies z.B. 'Gewinnbewertung' als die Eigenschaft einer Person zu sehen, Geldbeträgen prinzipiell eher hohen oder eher niedrigen Nutzen zuzuordnen. Ebenso kann Risikobewertung als Skalenwert ein individuelles Risikoniveau anzeigen. Es handelt sich dann bei diesen Skalenwerten um Charakteristika von Individuen. Zunächst zu den Korrelationen zwischen vier Messungen einer Situation (G, R, K und M) und den Indikatoren für kriminelle Bereitschaft (F, T und E):

<sup>460</sup> Ohne Zusammenfassung der Situationen müsste Tafel 8.3.f für jede Situation getrennt, also 27 mal, erstellt werden. Ähnlich informativ ist aber auch die Analyse über über die Zusammenfassung der 27 Situationen.

a) Gewinn und kriminelles Verhalten: Es zeigen sich hochsignifikante Korrelationen zwischen der Skala Gewinnbewertung und den drei Indikatoren für kriminelles Verhalten. Die Korrelationskoeffizienten liegen alle bei etwa  $r_{xy} = .37$ . Je höher Geld bewertet wird, um so höher ist die kriminelle Bereitschaft in allen drei Kennziffern. Dies bedeutet, daß bei gleichen Gewinnbeträgen der materielle Anreiz einer Situation steigt, wenn dem Gewinn höherer Nutzen zugeschrieben wird. Wer dem Geld einen höheren Wert beimißt, der neigt mehr zu Straftaten als jemand, für den Geld wenig bedeutet. Diese Korrelation ist ein Zeichen dafür, daß die nominalen Geldbeträge nicht den gesamten materiellen Anreiz bestimmen, sondern die subjektiven Bewertungen des Geldes den Anreizwert der nominalen Beträge deutlich überlagern. Wer Gewinn hoch bewertet, der glaubt auch, daß andere Personen eher dazu neigen, sich Gewinne mit kriminellen Mitteln zu verschaffen.

b) Risiko und kriminelles Verhalten: In umgekehrter Richtung wirkt die Risikobewertung. Wer dazu neigt, gegebenes Risiko hoch einzuschätzen, der schreckt vor Straftaten mehr zurück als jemand, der das gegebene Risiko niedrig einschätzt. Diese Neigung ist unabhängig vom tatsächlichen Risiko. Wer gegebenes Risiko hoch einschätzt, der glaubt auch, daß sich andere von diesem Risiko abschrecken lassen, mehr noch als dies für die eigene Person gilt.

c) Kosten und kriminelles Verhalten: Insgesamt sind die Zusammenhänge zwischen Kostenbewertungen und kriminellem Verhalten zwar hochsignifikant, aber doch gering. In der Wirkungsrichtung sind die Zusammenhänge mit der eigenen Tatbereitschaft und mit Empfehlungen an dritte Personen sogar umgekehrt. Dies ist ein interessanter Sachverhalt, besagt er doch, daß die Neigung, Strafen hoch zu bewerten, mit einer Neigung einhergeht, eher Straftaten zu begehen. Daraus läßt sich schließen, daß Kosten von Strafe eher in Relation zur Tat als in Relation zum persönlichen Schaden eingeschätzt werden. Wer Strafe als 'sehr hart' bewertet, der hat offensichtlich eine höhere Tatbereitschaft. Dies macht nur dann Sinn, wenn die bewertende Person sich überlegt, die Tat zu begehen und dann die Strafe als unangenehm empfindet. Wer bereit ist, eine Tat zu begehen, der empfindet drohende Strafen härter als jemand, der geringe Tatbereitschaft hat und drohende Strafe für gerecht befindet. Diese Interpretation wird auch durch den negativen Zusammenhang zwischen Moral und Kosten gestützt. Je höher Straftaten verurteilt werden, um so niedriger werden die drohenden Strafen eingestuft. In der Beurteilung der Kosten von Strafe stecken

somit in höherem Maße moralische Urteile als Nutzenerwägungen. Strafbewertung als Persönlichkeitsmerkmal ist nur in geringem Maße auch eine Kostenbewertung.

d) Moralische Kosten und kriminelles Verhalten: Die moralischen Kosten geben als Skalenwert einen Hinweis darauf, wie streng Individuen Normverstöße generell verurteilen. Die moralische Bewertung von Delikten steht in hochsignifikant negativem Zusammenhang zur kriminellen Bereitschaft in allen drei Kennziffern. Mit einer Neigung zu steigender moralischer Verurteilung von Delikten sinkt die kriminelle Bereitschaft der Probanden. In Abschnitt 8.5 wird gezeigt, daß die moralischen Kosten auch mit tatsächlicher krimineller Bereitschaft (Gruppenzugehörigkeit) der Probanden in hochsignifikantem Zusammenhang stehen. Während moralische Kosten mit Tatbereitschaft und Empfehlungen Korrelationen von  $r_{xy}=.86$  und  $.85$  aufweisen, beträgt die Korrelation mit dem Fremdurteil nur  $.58$ . Dies ist noch immer ein hoher Wert, allerdings wird deutlich, daß sich die moralischen Kosten auch in dieser Datenebene geringer in der Beurteilung fremden Verhaltens niederschlagen als in der Beurteilung des eigenen Verhaltens.

e) Korrelationen zwischen den Modellelementen: In den Daten zeigt sich nun, daß die Grundgrößen, die zu den 27 Situationen gemessen werden, die subjektiven Bewertungen von Gewinnen, Risiken, Kosten und moralische Kosten nicht unabhängig voneinander sind. Vor allem ergibt sich ein starker negativer Zusammenhang zwischen **Gewinnbewertung und Risikobewertung**. Je höher Individuen Geldbeträge einstufen, um so niedriger ist deren Risikobewertung. Oder umgekehrt: Je höher jemand das Risiko bemißt, um so niedriger sind die Bewertungen von Geldbeträgen. Wenn kriminelle Gewinne mit hohem Risiko verbunden sind, sinkt deren Anreizwert.<sup>461</sup> Ein starker Zusammenhang zeigt sich auch zwischen **Gewinnen und moralischen Kosten**. Mit steigender Neigung, Delikte moralisch zu verurteilen, sinkt die Bewertung von Geldbeträgen, die die Delikte bringen. 'Geld stinkt' könnte man damit sagen, weil Gewinnbeträge aufgrund der Art, wie sie erzielt werden, unterschiedliche Bewertung erfahren. Auch zwischen **Risikobewertung und moralischen Kosten** zeigt sich ein hoher Zusammenhang ( $r_{xy}=+.60$ ). Dieser Zusammenhang ist interpretationsbedürftig aber schwer einsichtig. Die dem Zusammenhang zugrundeliegende Überzeugung läßt sich etwa so umschreiben: "Schlimme

<sup>461</sup> Näheres zur Interpretation dieses Zusammenhangs und zu Annahmen über die Kausalität in Abschnitt 8.4.1.3.

Delikte werden sicher entdeckt, harmlose nicht." Ein möglicher Grund besteht vielleicht auch darin, daß bei steigender Verurteilung von Delikten die Risikobeurteilung kein Ausdruck mehr für die tatsächliche Risikoeinschätzung ist, sondern den Wunsch der Probanden nach Entdeckung und Bestrafung zum Ausdruck bringt. Die zugrundeliegende Überzeugung lautet dann etwa so: "Schlimme Delikte müssen entdeckt werden, harmlose nicht." Auch **Kostenbewertungen und moralische Kosten** stehen in Zusammenhang. Die Korrelation ist zwar signifikant, aber gering ( $r_{xy} = -.23$ ). Je höher die moralischen Kosten sind, um so niedriger werden die Strafen bewertet. Dieser Zusammenhang macht dann Sinn, wenn mit steigender Verurteilung eines Delikts das als angemessen empfundene Strafmaß steigt. Oder umgekehrt: Je geringer jemand ein Delikt verurteilt, um so härter werden die zugeteilten Strafen empfunden. Dies ist leicht nachvollziehbar. Es bedeutet aber, daß im Skalenwert 'Kostenbeurteilung' nicht eine Nutzenbeurteilung von Strafe zum Ausdruck kommt, sondern ein Urteil darüber, ob Strafen als angemessen empfunden werden.

**f) Korrelationen zwischen F, T und E:** Tatbereitschaft, gemessen über mehrere Situationen, steht in hohem Zusammenhang mit der Neigung, anderen Personen die Empfehlung zu kriminellen Handeln zu geben ( $r_{xy} = .96$ ). Wer selbst über viele Situationen hinweg hohe Tatbereitschaft berichtet, empfiehlt auch anderen, Straftaten zu begehen. Fremdbeurteilungen weisen zu den beiden anderen Skalenwerten geringere Zusammenhänge auf. Der Zusammenhang mit Aussagen über fremdes Verhalten ist deutlich geringer ( $r_{xy} = .54$ ).

In der folgenden multiplen Regression werden nun die vier Skalenwerte (Gewinne, Kosten, Risiken und moralische Kosten) gleichzeitig zur Erklärung der Skalenwerte der drei Indikatoren kriminellen Verhaltens herangezogen. Tafel 8.3.g zeigt die Ergebnisse dieser Regression. Der Tafel 8.3.g ist zu entnehmen, daß durch die vier Skalenwerte: Gewinne, Risiken, Kosten und moralische Kosten insgesamt 47% der Fremdurteile, 76% der Tatbereitschaft und 74% der Empfehlungen begründet werden können. Die moralischen Kosten erklären in dieser Datenebene den größten Teil krimineller Bereicherung. Der Erklärungsanteil von 76% ist auf folgende Art zu interpretieren: In gleichen Situationen können durch die Art und Weise, wie verschiedene Personen die Gewinne, Risiken und Kosten bewerten, und durch die Höhe ihrer moralischen Kosten 76% des kriminellen Verhaltens erklärt werden. Die moralischen Kosten überlagern alle anderen Faktoren stark.

**Tafel 8.3.g: Multiple Regressionen von vier Skalenwerten auf drei Indikatoren kriminellen Verhaltens (F, T und E)**

Unabhängige Variablen: Gewinn, Risiko, Kosten, moralische Kosten		Abhängige Variablen: Fremdurteil, Tatbereitschaft, Empfehlungen				
		Skalenwerte	Regressionsbeitrag			
			Beta	T	Sig T	
Fremdurteil	C <sup>2</sup> : .474 C: .688	MORAL	-.416	-7.95	.000	
		KOSTEN	-.228	-5.50	.000	
		GEWINN	.117	2.61	.009	
		RISIKO	-.282	-5.37	.000	
Tatbereitschaft	C <sup>2</sup> : .759 C: .871	MORAL	-.892	-25.21	.000	
		KOSTEN	.040	1.45	.145	
		GEWINN	.080	2.65	.008	
		RISIKO	.113	3.19	.001	
Empfehlungen	C <sup>2</sup> : .737 C: .858	MORAL	-.893	-24.13	.000	
		KOSTEN	.049	1.69	.091	
		GEWINN	.067	2.11	.034	
		RISIKO	.133	3.60	.000	
Erläuterungen:						
C	= Multiple Korrelation	C <sup>2</sup> = quadrierte multiple Korrelation (Varianzanteil in %)				
Beta	= Regressionsgewichte					
Den Angaben liegen Rechenoperationen mit der SPSS-Prozedur REGRESSION zugrunde. Methode: 'Enter'. Berechnungsgrundlage sind Skalenwerte, additiv aus je 27 Items zusammengesetzt. In die Regressionen gehen Werte von 378 Personen ein.						

## 8.4 Variation und Gewichtung der Elemente (Zweite Modellstufe)

Das SEU-Modell und das Regressionsmodell erklären, wie Abschnitt 8.3 zeigt, hohe Anteile der interindividuellen und intraindividuellen Unterschiede krimineller Bereicherung. Daher lohnt es sich, Analysen zur zweiten Stufe durchzuführen. Die zweite Modellstufe soll die Variation der Elemente der ersten Stufe erklären. Dabei ist zum einen wichtig, welche Variablen diese Variation bestimmen, zum anderen, wie sich Straftäter und nichtstraffällige Personen unterscheiden.

### 8.4.1 Variationen von Gewinn, Risiko, Moral und Kosten

Die Modellelemente, die zusammen bis zu 88% der kriminellen Bereitschaft erklären können, sind die Beurteilungen der Gewinne, Risiken, Kosten und moralische Kosten mit ihren jeweiligen Gewichtungen. Das Element (G·R), negativer Gewinn mal Strafrisiko, kann ohne Beachtung von Gruppenunterschieden keinen signifikanten Regressionsbeitrag leisten.

8.4.1.1 Bewertung krimineller Gewinne und Nutzen von Geld

Geldbeträge werden im Erhebungsinstrument auf einem Balken bewertet, der an den Enden mit 'völlig unwichtig' und 'ganz besonders wichtig' gekennzeichnet ist. Durch diese Einstufungen soll der Nutzen der Geldbeträge für verschiedene Probanden erkennbar werden.

a) Geldnutzen und Geldbeträge: Die Bewertungen der Geldbeträge in 27 hypothetischen Situationen variieren im Datenmaterial vor allem mit der Höhe der zugrundeliegenden nominalen Beträge. Die Mittelwerte zwischen den Gewinnstufen sind signifikant voneinander verschieden. Bereits in Abschnitt 8.2 sind die verschiedenen theoretischen Gewinnstufen den empirischen Bewertungen gegenübergestellt.<sup>462</sup> Die im Erhebungsinstrument geplante Abstufung der Gewinne schlägt sich im Datenmaterial nieder. Tafel 8.4.a enthält Bewertungen der niedrigen, mittleren und hohen Geldbeträge über 378 Personen.

Tafel 8.4.a: Geldnutzen und nominale Geldbeträge

	Mittelwert	Std.	
Niedriger Gewinn (1000 DM):	4,02*	2,04	(9 Items)
Mittlerer Gewinn (50.000 DM):	6,00	2,65	(9 Items)
Hoher Gewinn (120.000 DM):	6,73	2,82	(9 Items)

\* Die Mittelwerte berechnen sich über 378 Personen, aufsummiert über neun Items je Gewinnstufe. Der Wertebereich liegt zwischen 1 und 11 (1=völlig unwichtig, 11=ganz besonders wichtig). Die drei Mittelwerte unterscheiden sich signifikant mit  $p < 0.00$  (T-Test)

Es zeigt sich zunehmender Nutzen bei steigenden Geldbeträgen. Alle Mittelwertunterschiede sind über dem 1%-Niveau signifikant. Allerdings unterscheiden sich auch die Varianzen. Mit steigenden Geldbeträgen nehmen die Varianzen zu. Dies bedeutet, daß mit steigenden Geldbeträgen die Schwankungsbreite der Beurteilung steigt. Mit zunehmenden Geldbeträgen herrscht unter den Probanden zunehmend Uneinigkeit über den Nutzen von kriminellen Gewinnen.<sup>463</sup>

b) Geldnutzen und Straffälligkeit: Die Steigerung des Nutzens von Geld bei steigenden Geldbeträgen ist nun aber nicht weiter interessant, eher

462 In Tafel 8.2.a sind in drei Risikostufen (linke Spalte) und in drei Kostenstufen (rechte Spalte) die Variationen der Gewinne in drei Höhen gegenübergestellt.

463 Vgl. Tafel 8.4.a.



selbstverständlich. Interessant ist hingegen die Frage nach der Unterscheidung von Wirtschaftsstraftätern und Nichttätern. Im Hinblick auf die Bewertung von Geld treten bei Gruppenvergleichen signifikante Unterschiede auf. Diese Unterschiede treten aber nur außerhalb der hypothetischen Entscheidungssituationen zutage. Die Bewertung von Geldbeträgen im Rahmen der hypothetischen Entscheidungssituationen erfolgt von allen drei untersuchten Gruppen in gleicher Weise. Sowohl der Skalenwert der Gewinnbewertungen über 27 Items als auch die Werte für drei Gewinnstufen getrennt, zeigen in Varianzanalysen keine signifikanten Abweichungen zwischen den drei Untersuchungsgruppen.<sup>464</sup> Außerhalb der Situationen weichen die Gewinnbewertungen jedoch bei kleinen Geldbeträgen im Mittelwert stark voneinander ab.<sup>465</sup> Niedrige Beträge werden von Strafgefangenen deutlich höher bewertet als von Kaufleuten und von Personen der Telefongruppe. Die Bewertungsunterschiede verschwinden mit steigenden nominalen Beträgen. Tafel 8.4.b enthält die mittleren Bewertungen der Geldbeträge von drei Gruppen.<sup>466</sup>

**Tafel 8.4.b: Geldbewertung von Kaufleuten, von Personen der Telefongruppe und Wirtschaftsstraftätern im Vergleich**

1) Geldbewertung außerhalb hypothetischer Situationen:				
Zu bewertender Geldbetrag	Mittlere Bewertung durch ...			Signifikanz des F-Ratio** (Varianzanalyse)
	1. Telefon- gruppe (N=82)	2. Kaufleute (N=70)	3. Wirtschafts- straftäter (N=225)	
100 DM	4.60*	3.52	5.25	.0005
1.000 DM	5.87	4.30	6.12	.0001
2.500 DM	6.28	5.02	6.30	.006
5.000 DM	6.62	5.62	6.43	.066
50.000 DM	7.14	6.97	7.13	.895
120.000 DM	7.57	7.57	7.45	.924

2) Geldnutzen innerhalb der 27 hypothetischen Situationen:  
Keine Unterschiede in allen drei Stufen. Die Telefongruppe, die Kaufleute und Strafgefangene bewerten die Geldbeträge gleich.

\* Die Bewertung erfolgt im Erhebungsinstrument (vgl. Items 97-102) auf einem kontinuierlichen Balken. Der Wertebereich liegt zwischen 1 und 11 (1=völlig unwichtig, 11=ganz besonders wichtig).

\*\* Der F-Ratio ist eine Prüfgröße, die Auskunft über das Verhältnis der Varianz zwischen den Gruppen zur Gesamtvarianz gibt;  $p < .05$  bedeutet, daß die Mittelwerte über dem 5%-Niveau signifikant differieren.

**464** Grundlage: Varianzanalyse, SPSS-X, Prozedur ONEWAY, drei unabhängige Gruppen (N=378), Gesamtwert (27 Items) und drei getrennte Stufen (je neun Items).

**465** Vgl. zum Geldwert außerhalb umschriebener Entscheidungssituationen die Items 97 bis 102 im Erhebungsinstrument, Anhang 9.2.

Bei Beträgen um 5000 DM und höher treten zwischen den Gruppen keine Bewertungsunterschiede mehr auf.<sup>467</sup> Hohe Signifikanzen zeigen sich vor allem wegen der niedrigen Bewertung von kleinen Beträgen durch Kaufleute. In Tafel 8.4.b sieht man auch deutlich, daß der Nutzen von Geld mit nominalen Beträgen steigt. Die situativen Einflüsse scheinen aber die subjektiven Geldbewertungen stark zu überlagern. Die Unterschiede zwischen situationsunabhängigen und situationsbezogenen Geldnutzen sind erstaunlich, bedeuten sie doch, daß einem bestimmten Geldbetrag in unterschiedlichen Zusammenhängen unterschiedlicher Nutzen zugeordnet wird. Vor allem die Kaufleute haben in dieser Hinsicht die kleinen Geldbeträge in Entscheidungssituationen mit kriminellen Optionen relativ höher bewertet als auf neutralem Hintergrund. Geldnutzen, so kann daraus geschlossen werden, steht in Zusammenhang mit der Art, wie das Geld erworben wird. Eine weitere Möglichkeit ist, daß die Bewertungen in den hypothetischen Entscheidungssituationen mehr im Zusammenhang mit der fiktiven Person gesehen wurden und der Geldwert weniger von Präferenzen der Probanden beeinflußt ist. Deutlich bleibt aber, daß die Bewertung von Geld mit den nominalen Beträgen schwankt. Diesbezüglich bestehen keine Unterschiede zwischen Strafgefangenen und nichtstraffälligen Personen.

c) Geldnutzen und Persönlichkeitsmerkmale: Neben den Bewertungsschwankungen, die vor allem von den nominalen Beträgen abhängen und durch den situativen Kontext oder durch unterschiedliche Gruppenzugehörigkeiten beeinflußt werden, interessieren auch die Bewertungsschwankungen in Abhängigkeit von Personenmerkmalen. Hypothesen über Schwankungen des Geldnutzens beziehen sich auf den Deprivationsgrad, den Lebensstil und auf Normbindung.<sup>468</sup> Tafel 8.4.c enthält Korrelationen zwischen Geldwerten und verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen. Nennenswerte Korrelationen tauchen allerdings nur im Zusammenhang mit Normbindung auf. Mit steigenden Geldbeträgen steigt die Beziehung zwischen Normbindung und dem Nutzen von Geld. Je höher die Normbindung von Personen ist, um so eher werden hohen Geldbeträgen niedrige Nutzenwerte zugeschrieben. Hier zeigt sich wohl der schon innerhalb der

---

<sup>466</sup> Signifikanzen der Mittelwertunterschiede stehen in der rechten Spalte.

<sup>467</sup> Eine Beurteilungsverzerrung könnte durch Deckeneffekte vermutet werden. Hohe Beträge würden dann alle gleich beurteilt, weil in hohen Bereichen nicht mehr differenziert werden könnte. Gegen die Wirkung eines solchen Deckeneffektes spricht aber der Mittelwert der Beurteilung hoher Beträge, der bei einem Range von 1 bis 11 noch um 3,5 Meßpunkte unter dem Maximum liegt.

<sup>468</sup> Vgl. die formalen Annahmen in Kapitel 5.

hypothetischen Situationen betrachtete Zusammenhang zwischen moralischen Bewertungen von Delikten und dem Nutzen von Geld.<sup>469</sup> Krimineller Gewinn wird um so unbedeutender, je stärker ein Delikt verurteilt wird. Die umgekehrte Interpretation, daß bei abnehmendem Gewinn die moralische Verurteilung steigt bzw. bei zunehmendem Gewinn die moralische Verurteilung abnimmt, ist kaum plausibel, da Normbindung nicht bei niedrigen, nur bei hohen Geldbeträgen negativ mit dem Geldnutzen korreliert.<sup>470</sup> Bei kleinen Geldbeträgen beeinflusst die moralische Deliktbeurteilung den Geldnutzen nicht.

Es sind noch weitere Korrelationen zwischen Geldbewertung und Persönlichkeitsmerkmalen signifikant, weswegen sie hier aufgeführt sind, aber die absolute Höhe dieser Zusammenhänge ist gering. Dies gilt z.B. für die Wünsche nach Wohlstand. Der Zusammenhang ist zwar signifikant, der Anteil gemeinsamer Varianz liegt aber nur bei etwa 5%. Eine Zunahme des Zusammenhangs ist bei steigenden Geldbeträgen feststellbar. Je höher die Geldbeträge sind, um so eher spielt der Wunsch nach Wohlstand bei der Bewertung von Geld eine Rolle. Der Nutzen niedriger Geldbeträge wird nicht vom Wunsch nach Geld und Wohlstand beeinflusst. Interessante, wenn auch niedrige Zusammenhänge zeigen sich auch zwischen Geldnutzen und Attribution. Interne und externe Attribution stehen sich gegenüber. Niedrige kriminelle Gewinne werden bei interner Attribution höher und bei externer Attribution niedriger eingestuft. Beide Wirkungen verschwinden mit steigenden Geldbeträgen. Attribution beeinflusst bei kleinen Geldbeträgen den Geldnutzen, nicht aber bei großen. Bei diesem Zusammenhang sind Einflüsse von Drittvariablen sehr wahrscheinlich. Der Zusammenhang soll hier aber nicht weiter verfolgt werden. Weitere Korrelationen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Gewinnbewertungen zu interpretieren, erscheint ebenfalls nicht sinnvoll. Auch die vermuteten Zusammenhänge zwischen dem Deprivationsgrad und Geldbewertungen konnten nicht festgestellt werden. Dies kann darauf zurückgeführt werden, daß viele der Probanden gleiche Beträge bei den Fragen zum tatsächlichen, zum erwünschten und zum angemessenen Einkommen angegeben haben.<sup>471</sup> Es tritt somit keine Varianz der Deprivation auf. Daher gibt es in der Stichprobe kaum unter- oder überdeprivierte Personen.

469 Vgl. Tafel 8.4.h: Moral und Gewinn korrelieren mit  $r_{xy} = -.38$ .

470 Diese Interpretation setzt eine inhaltliche Gemeinsamkeit zwischen Normbindung und moralischer Deliktbewertung voraus; vgl. zur Variation von Moral Abschnitt 8.4.4.

471 Vgl. Anhang 9.2, die Items 108, 109 und 110.

Tafel 8.4.c: Nutzen von Geld / Geldebewertung und Persönlichkeitsmerkmale

	Gewinn- bewertung (27 Items)	Gewinn- bewertung (9 Items)	Gewinn- bewertung (9 Items)	Gewinn- bewertung (9 Items)
		1.000 DM niedrig	50.000 DM mittel	120.000 DM hoch
Norm- bindung (16 Items)	-.283 (342) P= .000	-.086 (356) P= .103	-.292 (357) P= .000	-.339 (354) P= .000
Risiko- neigung (10 Items)	.111 (345) P= .039	.044 (358) P= .401	.133 (360) P= .011	.102 (357) P= .052
Machia- vellismus (17 Items)	-.219 (338) P= .000	-.220 (350) P= .000	-.222 (352) P= .000	-.165 (350) P= .002
Wünsche nach Freizeit (6 Items)	.191 (350) P= .000	.134 (363) P= .011	.175 (364) P= .001	.178 (362) P= .001
Wünsche nach Wohlstand (6 Items)	.217 (350) P= .000	.098 (364) P= .059	.214 (365) P= .000	.238 (362) P= .000
Interne Attribution (6 Items)	-.064 (332) P= .242	-.270 (345) P= .000	-.026 (347) P= .626	.063 (344) P= .239
Attribution Extern/Andere	.144 (331) P= .008	.255 (343) P= .000	.092 (346) P= .087	.049 (343) P= .361
Attribution Chance	.208 (339) P= .000	.337 (352) P= .000	.171 (354) P= .001	.076 (351) P= .155
Offenheit	.235 (343) P= .000	.211 (357) P= .000	.211 (358) P= .000	.213 (355) P= .000
Soziale Orientierung	-.131 (343) P= .015	-.103 (357) P= .052	-.140 (358) P= .008	-.106 (355) P= .044

In den Zellen stehen:  
 - Punkt-Moment-Korrelationen  
 - Zahl der Personen, die in die jeweilige Korrelation eingehen  
 - 2-seitige Signifikanzen

Eine multiple Regression mit allen verfügbaren Variablen kann 23% der Varianz des Geldnutzens (27 Items) erklären. Bei einzelnen Gewinnstufen liegen die erklärten Varianzanteile in gleichen Größenordnungen.

Zusammenfassend kann über die Variation des Nutzens krimineller Gewinne gesagt werden, daß Schwankungen vorwiegend von der Höhe der zu bewertenden nominalen Geldbeträge abhängen. Innerhalb der Entschei-

dungssituationen sind die Gewinnbeurteilungen von der moralischen Verurteilung der Delikte überlagert. Diese Überlagerung zeigt sich auch bei hohen Beträgen in der Korrelation mit Normbindung. Ein wichtiges Ergebnis der Gruppenvergleiche ist, daß Strafgefangene und nichtstraffällige Personen in konkreten Entscheidungen die Höhe krimineller Gewinne identisch beurteilen. Oder anders formuliert: Kriminell erworbenes Geld hat für die Probanden aller Untersuchungsgruppen gleichen Nutzen. Veränderungen des Geldnutzens in Abhängigkeit von Persönlichkeitsmerkmalen sind zwar beobachtbar, z.B. in Abhängigkeit von Normbindung, aber die Zusammenhänge mit diesen Variablen sind gering (insgesamt 23% erklärter Varianz). Wenn nun Straffälligkeit etwas mit Geld zu tun hat, kann der Zusammenhang nicht auf unterschiedliche Bewertungen gleicher Beträge zurückgeführt werden. Wenn Strafgefangene und Vergleichspersonen unterschiedlich auf Geld reagieren, kann dies nur mit unterschiedlichen Gewichtungen identisch bewerteter Beträge begründet werden.<sup>472</sup>

#### 8.4.1.2 Bewertungen der Kosten von Strafe

Die Bewertungen von Strafe variieren, so lauten die Annahmen,<sup>473</sup> mit der Normbindung, mit den tatsächlichen Kosten und mit der Zahl der Vorstrafen. Zusammenhänge zwischen Kostenbeurteilungen und Kostenhöhe können durch die erhobenen Daten bestätigt werden. Für die anderen Annahmen gilt dies nicht.

a) Kostenbeurteilung und Kostenhöhe: Bereits in Abschnitt 8.2 sind die Abstufungen der Kostenbeurteilungen nach dem Konstruktionsplan der hypothetischen Situationen dargestellt.<sup>474</sup> Die Daten zeigen, daß die Kostenbeurteilungen in Abhängigkeit von den zu beurteilenden Kostenhöhen variieren. Die Bewertung der Kosten durch die Probanden erfolgte dem Konstruktionsplan entsprechend. In den Graphiken von Tafel 8.2 sind die negativen Gewinne, d.h. gewinnabschöpfende Maßnahmen, enthalten. Zu den Kosten bei Kostenstufe zwei und drei sind negative Gewinne hinzuaddiert, weil die Gewinne abgeschöpft werden. Läßt man Gewinnabschöpfung außer betracht, dann kann man nur noch zwei verschiedene Kostenstufen abgrenzen, Geldstrafen und Haftstrafen. Diese beiden Kostenarten un-

<sup>472</sup> Diese Gewichtungen sind Gegenstand von Abschnitt 8.4.2.

<sup>473</sup> Vgl. Kapitel 5, Hypothesen zur Variation der Kosten.

<sup>474</sup> Tafel 8.2.c zeigt drei Kostenstufen nach Gewinn gestaffelt (linke Spalte) und drei Kostenstufen nach Risiko gestaffelt (rechte Spalte).

terscheiden sich in der Bewertung der 378 Probanden sehr stark. Haftstrafen (9 Items) werden deutlich höher bewertet als Geldstrafen (18 Items). Das ist nicht weiter erstaunlich, ist der qualitative Unterschied zwischen beiden Strafarten doch beträchtlich. Feinere Beurteilungsdifferenzen lassen sich jedoch bei der Bewertung von Strafen außerhalb der hypothetischen Entscheidungssituationen aufzeigen. Die mittleren Beurteilungen der Geldstrafen lassen sich exakt entlang der nominalen Beträge der Geldstrafen einstufen. Diese Rangordnung kann Tafel 8.4.d entnommen werden.

**Tafel 8.4.d: Kosten von Strafe und Bewertung der Kosten durch Wirtschaftsstraftäter, Kaufleute und die Telefongruppe**

Zu bewertendes Strafmaß	Mittlere Bewertung durch ...			Signifikanz des F-Ratio** (Varianzanalyse)
	1. Telefon- gruppe (N=82)	2. Kaufleute (N=70)	3. Wirtschafts- straftäter (N=225)	
100 DM	4.82*	3.60	3.46	.0006
1.000 DM	6.86	5.92	5.60	.0042
2.500 DM	7.91	6.54	6.28	.0000
5.000 DM	8.59	7.47	7.24	.0007
6 Monate Freiheits- strafe	9.80	9.95	8.18	.000

\* Die Bewertung erfolgt im Erhebungsinstrument (vgl. Items 103-107) auf einem kontinuierlichen Balken. Der Wertebereich liegt zwischen 1 und 11 (1=eine sehr milde Strafe, 11=eine sehr harte Strafe)

\*\* Der F-Ratio ist eine Prüfgröße, die Auskunft über das Verhältnis der Varianz zwischen den Gruppen zur Gesamtvarianz gibt;  $p < .05$  bedeutet, daß die Gruppen über dem 5%-Niveau signifikant differieren.

**b) Schadensbeurteilung und Straffälligkeit:** Wie unterscheiden sich nun Strafgefangene und straffreie Personen in bezug auf die Bewertung der Kosten, die durch Strafe entstehen? Hier zeigt sich das gleiche Bild wie bei Gewinnbewertungen. Im Rahmen der hypothetischen Entscheidungen treten zwischen den untersuchten Gruppen keine Mittelwertunterschiede auf. Die Personen aller drei Gruppen ordnen im Mittel den Strafen gleichen Schaden zu, sowohl bei Geldstrafen als auch bei Haftstrafen.<sup>475</sup> Auch die Produkte aus Kosten und Wahrscheinlichkeiten, die im Regressionsmodell eine gemeinsame Gewichtung erfahren, werden in den hypothetischen Entscheidungssituationen von allen Gruppen im Mittel gleich bewertet. Die Kostenbeurteilungen unterscheiden sich allerdings beträchtlich, wenn es

<sup>475</sup> Zum Gruppenvergleich unabhängiger Stichproben wurde die SPSS-X Prozedur ONEWAY herangezogen (3 Gruppen, 378 Personen).

um Strafen außerhalb der 27 hypothetischen Entscheidungssituationen geht. In der obigen Tafel 8.4.d sind die mittleren Kostenbeurteilungen der drei Probandengruppen einander gegenübergestellt. Die Probanden der Telefongruppe bewerten den Schaden von Geldstrafe auf allen Stufen deutlich höher als die Probanden der anderen beiden Gruppen. Haftstrafen werden von den Kaufleuten höher bewertet. In den Situationen treten hingegen keine Unterschiede auf. Die Beurteilung der Kosten von Strafe wird deutlich durch situative Einflüsse überlagert. Somit gelten die gleichen Schlußfolgerungen für die Kostenbewertung wie für die Gewinnbewertung: Steht die Bewertung von Strafe mit krimineller Bereitschaft in Verbindung, dann nicht wegen der Bewertung der Strafhöhe, sondern aufgrund der Gewichtung im Entscheidungsprozeß.

c) Kostenbeurteilung und Persönlichkeitsmerkmale: Die Skalenanalysen zu 27 Kosten-Items zeigen hohe interne Konsistenzen.<sup>476</sup> Trotz dieser guten Voraussetzungen für die Identifikation von Korrelationen können keine nennenswerten Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und der Bewertung von Kosten gefunden werden. Mit keinem der erhobenen Merkmale stehen die Kostenbewertungen in einem bedeutsamen Zusammenhang. Die Bewertung von Strafe hängt in den 27 Entscheidungssituationen überwiegend von der tatsächlichen Höhe der Strafe ab.

#### 8.4.1.3 Subjektive Wahrscheinlichkeiten / Risikobewertungen

Die Bewertung des Risikos von Strafe beeinflußt die kriminelle Entscheidung wesentlich. Davon kann ausgegangen werden.<sup>477</sup> Die Beurteilungen des Risikos weisen nun im Gegensatz zu den anderen beiden Dimensionen 'Gewinn' und 'Kosten' Besonderheiten auf. Die Probanden schätzen die in den hypothetischen Situationen verbal umschriebenen Risiken anders ein als dies der Konstruktionsplan erwarten läßt. Außerdem können verbal umschriebene Ausprägungen nicht so exakt verglichen werden, wie Zahlenwerte bei Gewinnen und Kosten. Für diesen Vergleich wird daher die Skala 'Risikoneigung', bestehend aus zehn Items, herangezogen.<sup>478</sup>

a) Risikobewertungen und verbal umschriebene Risiken: Die Rangordnung der mittleren subjektiven Risikoeinschätzungen verläuft in den Daten

<sup>476</sup> Vgl. Abschnitt 8.1 - Skalenanalysen zu den Kostenbewertungen.

<sup>477</sup> Vgl. Abschnitt 4.3.4, und aufgrund der Modellprüfungen, Abschnitt 8.2 und Abschnitt 8.3.

<sup>478</sup> Vgl. Item 17-26 im Erhebungsinstrument, Anhang 9.2 und Abschnitt 6.3.1.

nicht entlang der verbalen Umschreibungen. Aus diesem Grund muß die Zuordnung von Situationen zu drei Risikostufen verändert werden.<sup>479</sup> Auffällig ist vor allem, daß die Probanden bei niedrigem Gewinn alle hohen Risiken niedriger eingestuft haben als die mittleren Risiken. Es sei nochmals aus Tabelle 8.3.f vergegenwärtigt, daß Risikobewertungen und Gewinnbewertungen als Persönlichkeitsmerkmale negativ miteinander korrelieren ( $r_{xy} = -.42$ ). Je stärker Personen dazu tendieren, Gewinne hoch zu bewerten, um so eher neigen sie dazu, Risiko niedrig zu bewerten und umgekehrt. Dies gilt über alle 27 Situationen. Die Vertauschung der Rangreihen bei niedrigem Gewinn kann damit erklärt werden. Mit niedrigem Gewinn wird kein hohes Risiko verknüpft. Der geringere Wert schlägt sich in der Risikowahrnehmung nieder. Die Korrelation der Skalenwerte zwischen Gewinn und Risiko erhält durch die Vertauschung der Risikostufen eine kausale Interpretierbarkeit. Da nämlich die Risiken eine Umbewertung erfahren und nicht die Gewinne, müssen die Bewertungen der Gewinne stabilere Grundgrößen sein und die Risikoeinschätzungen beeinflussen, nicht umgekehrt. Die zugrundeliegende Haltung kann so umschrieben werden: "Wenn nichts auf dem Spiel steht, dann riskiert man nichts." Dies wird vermutlich von den Probanden angenommen, auch wenn das tatsächliche Risiko hoch ist. Faßt man nun die neugeordneten Situationen zu drei Skalen mit je neun Items zusammen, dann ergeben sich drei signifikant voneinander verschiedene Skalenwerte.<sup>480</sup> Einzelne Stufen liegen, wie den Graphiken in Tafel 8.2.b zu entnehmen ist, nahe beisammen.

**b) Risikobewertungen und Gruppenunterschiede:** Wie unterscheiden sich Wirtschaftsstraftäter und Kaufleute im Hinblick auf Risikoeinschätzungen? Die Skala 'Risikoneigung', bestehend aus zehn Items, die unabhängig von den 27 hypothetischen Entscheidungssituationen beantwortet werden, trennt Strafgefangene deutlich von nichtstraffälligen Personen. Strafgefangene haben auf dieser Skala eine deutlich höhere Risikoneigung als Kaufleute und als Personen der Telefongruppe.<sup>481</sup> Bei Beurteilung von Risiken im Rahmen hypothetischer Situationen treten keine Unterschiede mehr auf. Sowohl die Risikoeinschätzungen als Skalenwerte (27 Items) als auch drei getrennte Skalenwerte für niedrige, mittlere und hohe Risikosituationen (je

<sup>479</sup> Tafel 8.2.b zeigt drei Risikostufen nach Gewinn gestaffelt (linke Spalte) und drei Risikostufen nach Kosten gestaffelt (rechte Spalte), nach der Neuordnung der Situationen.

<sup>480</sup> Vgl. SPSS-X, Prozedur T-Test. Mittelwertvergleiche (abhängige Gruppen). Es zeigen sich Differenzen mit  $p < 0.00$ .

<sup>481</sup> SPSS-X, Prozedur ONEWAY,  $p < 0.000$  (F-Ratio).



neun Items) unterscheiden sich bei den drei Gruppen nicht.<sup>482</sup> Das Risiko wird von Strafgefangenen und nichtstraffälligen Personen gleich hoch eingeschätzt. Hierbei treten die gleichen Abweichungen von den theoretischen Vorgaben auf. Wirtschaftsstraftäter und nicht straffällige Personen machen die gleichen Fehler bei der Einschätzung des tatsächlichen Risikos. Diese generellen Fehler sind ein deutlicher Hinweis dafür, daß die mittleren subjektiven Wahrscheinlichkeiten nicht als Schätzwerte für objektive Wahrscheinlichkeiten herangezogen werden können. OV-Lösungen (objective values)<sup>483</sup> können nicht über aggregierte subjektive Werte berechnet werden, weil die Fehler systematisch sind.<sup>484</sup>

c) Risikobewertungen und Persönlichkeitsmerkmale: Die Bewertung von Risiken in den hypothetischen Situationen steht in Zusammenhang mit verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen. Es ergeben sich einige signifikante Korrelationen, allerdings nicht wie erwartet mit der Risikoneigung. Den Erwartungen entsprechend stehen Risikobewertungen aber in Zusammenhang mit Angst. Je höher die State-Angst der Probanden, um so höher wird das Risiko in konkreten Situationen eingestuft. Dieser Zusammenhang ist zwar signifikant, in seiner absoluten Höhe aber gering.<sup>485</sup> Tafel 8.4.e gibt einen Überblick über weitere ermittelte Korrelationen. Regressionen mit theorielos zusammengestellten Variablenlisten ergeben etwa 30% erklärter Varianz. Mit steigender Normbindung steigt die Risikobewertung. Dieser Zusammenhang ist in ähnlicher Weise durch die Korrelationen innerhalb der Situationen sichtbar.<sup>486</sup> Risiko steht dort in hohem Zusammenhang mit moralischen Kosten ( $r_{xy}=.60$ ). Risikobeurteilungen stehen in Zusammenhang mit Einkommen.<sup>487</sup> Je höher das Einkommen, um so niedriger wird gegebenes Risiko eingestuft. Oder umgekehrt: Personen, die gegebene Risiken hoch einstufen, haben geringere Einkommen. Zusammenhänge mit Alter gelten nur für geringes Risiko ( $r_{xy}=.22$ ). Mit steigendem Alter wird

482 Zum Gruppenvergleich: SPSS-X, Prozedur ONEWAY (3 Gruppen, 378 Personen).

483 Vgl. LEE, W., 1977; auch Kapitel 3.

484 Übereinstimmende Kritik am Homo Öconomicus lautet: Wahrscheinlichkeiten werden falsch geschätzt. Vgl. z.B. TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D., 1974. Diese Kritik schmälert den Aussagewert des Zusammenhangs zwischen SEU-Lösungen und Kriminalität allerdings nicht, denn die kriminelle Entscheidung fällt auf dem Hintergrund der subjektiven Realität, nicht aufgrund realitätsangemessener Größen. Aber z.B. für Entscheidungstrainings o.ä. müßten die systematischen Fehler berücksichtigt werden.

485 Vgl. Tabelle 8.4.e  $r_{xy}=.169$  über 27 Items.

486 Vgl. Tafel 8.3.f: Korrelationen von sieben Skalenwerten über 27 hypothetische Situationen.

487 Vgl. Tafel 8.4.e,  $r_{xy}=-.18$ , bei hohem Risiko ist  $r_{xy}=-.20$ .

geringes Risiko höher eingestuft. Bei hohen Risiken besteht kein Zusammenhang zwischen Alter und Risikobeurteilung. Auch der Lebensstil steht mit Risikobeurteilungen in Zusammenhang. Je höher die Wünsche nach Freizeit, um so geringer wird das Risiko beurteilt. Dies gilt auch für Wünsche nach Wohlstand. Personen, die viel Wohlstand und Freizeit wollen, schätzen gegebene Risiken niedriger ein als andere.<sup>488</sup>

**Tafel 8.4.e: Subjektive Wahrscheinlichkeiten / Risikoeinschätzungen und Persönlichkeitsmerkmale**

	Risiko- bewertung (27 Items)	Risiko- bewertung (9 Items)	Risiko- bewertung (9 Items)	Risiko- bewertung (9 Items)
		niedrig	mittel	hoch
Einkommen	-.183 (349) P= .001	-.143 (359) P= .006	-.168 (361) P= .001	-.207 (363) P= .000
Alter	.181 (344) P= .001	.229 (354) P= .000	.155 (355) P= .003	.098 (357) P= .062
Schulbildung	-.166 (349) P= .002	-.136 (359) P= .010	-.115 (360) P= .029	-.197 (362) P= .000
Norm- bindung (16 Items)	.402 (343) P= .000	.429 (354) P= .000	.364 (355) P= .000	.323 (358) P= .000
State-Angst (20 Items)	.169 (345) P= .002	.191 (355) P= .000	.152 (356) P= .004	.084 (358) P= .109
Wünsche nach Freizeit (6 Items)	-.207 (351) P= .000	-.229 (361) P= .000	-.194 (363) P= .000	-.155 (365) P= .003
Wünsche nach Wohlstand (6 Items)	-.184 (351) P= .001	-.225 (362) P= .000	-.187 (363) P= .000	-.098 (366) P= .060
Offenheit (6 Items)	-.164 (345) P= .002	-.175 (355) P= .001	-.138 (356) P= .009	-.147 (360) P= .005
Soziale Orientierung (5 Items)	.224 (345) P= .000	.191 (355) P= .000	.191 (356) P= .000	.248 (360) P= .000

In den Zellen stehen:  
 - Punkt-Moment-Korrelationen  
 - Zahl der Personen, die in die jeweilige Korrelation eingehen  
 - 2-seitige Signifikanz

Die Risikobeurteilung in den 27 Entscheidungssituationen steht vor allem in Zusammenhang mit Gewinnbeurteilung ( $r_{xy}=.42$ ) und mit moralischen Kosten ( $r_{xy}=.60$ ). Diese Korrelationen innerhalb der Situationen sind, bis auf den Zusammenhang zwischen Normbindung und Risikobeurteilung,

488 Vgl. zur Klassifikation der Lebensstile Abschnitt 6.3.1.

deutlich höher als Zusammenhänge, die zwischen Risikobeurteilung und anderen Persönlichkeitsmerkmalen außerhalb der Situationen gefunden werden können.

Zusammenfassend kann über Risikobewertungen folgendes gesagt werden. Risikobewertung steigt zwar mit den Risiken in den Entscheidungssituationen an, aber nicht so deutlich wie Gewinnbewertung mit den Gewinnbeträgen. Die Beurteilung gegebenen Risikos wird von Gewinnbeträgen und von moralischen Kosten überlagert. Bei niedrigen nominalen Geldbeträgen wird eher niedriges Risiko angenommen. Risikobewertung als Persönlichkeitsmerkmal steht aber in negativer Beziehung zu Gewinn. Je höher die individuelle Neigung, Gewinnen hohen Nutzen zuzuschreiben, desto niedriger werden tatsächliche Risiken eingeschätzt. Die Einschätzung des gegebenen Risikos fällt höher aus bei hohem Alter, bei steigender Normbindung, bei steigender sozialer Orientierung und steigender Angst. Die Einschätzung gegebenen Risikos sinkt bei steigenden Wünschen nach Freizeit und Wohlstand, bei steigendem Einkommen, bei steigender Schulbildung und bei zunehmender Offenheit der Probanden. Die Beurteilungen des Risikos scheinen in geringerem Ausmaß eine Folge der konkreten Situationen zu sein als Gewinn- und Kostenbeurteilungen. Allerdings sind auch bei Risikobeurteilungen die Hauptvariationsquellen die Situationen. Im Hinblick auf Kriminalität und Risiko läßt sich festhalten, daß keine Unterschiede zwischen den Gruppen auftreten. Wenn Zusammenhänge zwischen Risiko und Kriminalität bestehen, dann nicht aufgrund der Bewertung des tatsächlichen Risikos, sondern aufgrund unterschiedlicher Gewichtung des Risikos im Entscheidungsprozeß.

#### 8.4.1.4 Moralische Kosten / Deliktbewertungen

Während Gewinne, Risiken und Kosten von Wirtschaftsstraftätern, Kaufleuten und Probanden der Telefongruppe gleichermaßen beurteilt werden, treten bei moralischen Bewertungen starke Differenzen auf. Es zeigen sich auch hohe Korrelationen mit Persönlichkeitsmerkmalen.

a) Moralische Bewertungen und Straffälligkeit: Zwischen Wirtschaftsstraftätern und Nichttätern zeigen sich hochsignifikante Differenzen auf der Skala 'moralische Kosten', bestehend aus 27 Items. Gleiches gilt, betrachtet man die 27 hypothetischen Situationen getrennt. Tafel 8.4.f gibt einen Überblick über die Mittelwertunterschiede der Skala und über die Bewertung der Delikte in jeder einzelnen Situation.

**Tafel 8.4.f: Moralische Kosten von Wirtschaftsstraftätern, Kaufleuten und Personen aus der Telefongruppe im Vergleich**

	Telefon- gruppe (N=82)	Kaufleute (N=70)	Wirtschafts- straftäter (N=226)	Wahrscheinlichkeit des F-Ratio*
Moralische Delikt- beurteilung (27 Items)	8.33	8.48	7.56	.0001
S1M**	7.48***	7.44	6.80	.087
S2M	9.28	9.25	8.84	.237
S3M	7.67	8.37	7.25	.010
S4M	9.44	9.82	8.66	.000
S5M	8.58	8.66	7.63	.007
S6M	10.02	9.64	9.39	.047
S7M	8.80	8.84	7.30	.000
S8M	8.28	8.85	6.97	.000
S9M	10.23	10.34	9.98	.244
S10M	6.75	7.52	6.55	.088
S11M	8.66	8.95	8.30	.166
S12M	6.42	6.38	6.32	.964
S13M	6.63	6.98	6.06	.072
S14M	9.03	9.04	7.37	.000
S15M	9.63	9.58	9.13	.105
S16M	8.98	9.47	7.87	.000
S17M	9.31	9.64	8.17	.000
S18M	7.86	8.24	6.65	.000
S19M	5.96	5.77	5.52	.551
S20M	8.74	9.34	7.40	.000
S21M	6.41	6.59	5.68	.047
S22M	7.43	7.90	6.65	.004
S23M	8.49	8.79	7.55	.000
S24M	8.58	9.60	8.13	.000
S25M	9.22	9.35	8.39	.002
S26M	9.93	9.94	9.27	.009
S27M	6.25	6.82	5.45	.004

\* Der F-Ratio ist eine Prüfgröße, die Auskunft über das Verhältnis der Varianz zwischen den Gruppen zur Gesamtvarianz gibt;  $p < .05$  bedeutet, daß die Mittelwerte über dem 5%-Niveau signifikant differieren.  
 \*\* SIM bedeutet: Situation Nr.1 - Moralische Bewertung  
 \*\*\* Die Bewertung der Delikte erfolgt im Erhebungsinstrument zu jeder hypothetischen Situation auf einem kontinuierlichen Balken.  
 Wertebereich: 1 bis 11 (1=überhaupt nicht schlimm, 11=ganz besonders schlimm).

**b) Moralische Bewertungen und Persönlichkeitsmerkmale:** Tafel 8.4.g gibt einen Überblick über die ermittelten Korrelationen zwischen den moralischen Kosten und Persönlichkeitsmerkmalen. Es zeigen sich neben dem Zusammenhang zwischen moralischen Kosten und Normbindung auch Verbindungen zum Alter, zur Attribuierung und zu anderen Merkmalen. Die direkte Beziehung zwischen Normbindung und der Deliktbeurteilung liegt hochsignifikant bei  $r_{xy}=.48$  und überwiegt damit alle anderen. Der Zusammenhang zwischen Deliktbeurteilung und Normbindung entspricht den Erwartungen. Hierdurch zeigt sich, daß vor allem die moralischen Kosten eine Kostengröße sind, die nicht nur von situativen Gegebenheiten, sondern stark von persönlichen Merkmalen der Entscheidungsträger bestimmt sind.

Tafel 8.4.g: Moralische Kosten und Persönlichkeitsmerkmale

Einkommen	-.121 (344) P= .025	Machiavellismus	.334 (335) P= .000	Attribuierung auf Chance	-.241 (336) P= .000
Alter	.237 (339) P= .000	Trait-Angst	-.111 (336) P= .041	Offenheit	-.240 (339) P= .000
Kinder	.182 (325) P= .001	Wunsch nach Freizeit	-.239 (346) P= .000	Soziale Orientierung	.298 (339) P= .000
Vorstrafen	-.221 (335) P= .000	Wunsch nach Wohlstand	-.114 (346) P= .033	Strafdauer	-.168 (202) P= .016
Normbindung	.480 (338) P= .000	Interne Attribuierung	.234 (329) P= .000		
Risikoneigung	-.312 (341) P= .000	Attribuierung auf andere	-.198 (328) P= .000		

In den Zellen stehen:

- Punkt-Moment-Korrelationen
- Zahl der Personen, die in die Korrelation eingehen
- 2-seitige Signifikanzen

Es zeigen sich auch interpretierbare positive Zusammenhänge mit Machiavellismus. Da den Machiavellisten die Eigenschaft des Opportunismus anheftet, kann diese Korrelation auch als Zeichen sozialer Erwünschtheit gesehen werden, einer Tendenz, der sich die Probanden unterordnen, indem sie die Delikte übermäßig verurteilen. Dies paßt zu der abnehmenden Offenheit der Probanden bei zunehmender moralischer Verurteilung ( $r_{xy} = -.24$ ). Mit steigender Deliktverurteilung sinkt auch die Zahl der Vorstrafen ( $r_{xy} = -.22$ ), ebenso die Risikoneigung. Einige der Zusammenhänge verschwinden aber in der anschließenden Regression, ebenso die Zusammenhänge mit Offenheit und Vorstrafen. Die moralischen Kosten stehen weiterhin in Zusammenhang mit Attribution. Mit zunehmender interner Attribuierung steigen die moralischen Kosten ( $r_{xy} = .23$ ). Eine multiple Regression auf 'moralische Kosten' kann 45% der Varianz erklären. Tafel 8.4.h gibt einen Überblick über die Beta-Gewichte bei dieser Regression.

Tafel 8.4.h: Multiple Regression auf die moralischen Kosten

Abhängige Variable: Moralische Kosten als Skalenwerte über 27 Situationen			
C <sup>2</sup> : .457		C: .676	
Regressionsbeiträge:	Beta	T	Sig T
Normbindung	.316	4.94	.000
Interne Attribuierung	.201	2.97	.003
Machiavellismus	.194	2.95	.003
Alter	.183	2.78	.005
Soziale Orientierung	.154	2.57	.010
Wünsche nach Freizeit	-.162	-2.36	.019
-----			
Einkommen	-.111	-1.88	.060
Strafdauer	-.072	-1.21	.225
Vorstrafen	-.085	-1.40	.162
Attribuierung auf andere	-.083	-1.22	.222
Risikoneigung	-.071	-1.14	.252
Erläuterungen:			
C	= Multiple Korrelation	C <sup>2</sup>	= quadrierte multiple Korrelation (Varianzanteil in %)
Beta	= Regressionsgewichte	T	= Prüfgröße T für die Beta-Gewichte
T	= Prüfgröße T für die Beta-Gewichte	Sig T	= Signifikanz der Prüfgröße T
* Den Angaben liegen Rechenoperationen mit der SPSS-Prozedur REGRESSION zugrunde, Methode: 'Enter'			

### 8.4.2 Zur Gewichtung der Modellelemente

Die Gewichtungen der Elemente geben Aufschluß über den Informationsverarbeitungsprozeß während der Entscheidung. Um unterschiedliche Gewichtungen zwischen Strafgefangenen und straffreien Personen bestimmen zu können, müssen Regressionen auf die Indikatoren kriminellen Verhaltens (F, T und E) in jeder Gruppe getrennt durchgeführt werden. Tafel 8.4.i enthält getrennte Regressionsergebnisse für Wirtschaftsstraftäter, Geschäftsleute und Probanden der Telefongruppe.

a) F, T und E in drei Gruppen: In Fremdbeurteilungen fließen moralische Kosten in geringerem Maße ein als in die Tatbereitschaft und in Empfehlungen an dritte. In Fremdurteilen schlagen sich dagegen bei allen drei Gruppen in stärkerem Maße Gewinne nieder. Sowohl Strafgefangene als auch die Kontrollpersonen sehen andere Personen stärker vom Gewinn motiviert als sich selbst.

b) Der Regressionsbeitrag von Gewinn: Gewinne beeinflussen stärker das Fremdurteil und in geringerem Maße die Tatbereitschaft und Empfehlungen, tun dies aber bei den drei Gruppen in unterschiedlichem Maße. Gewinne haben bei Probanden der Telefongruppe keinen Einfluß, einen mitt-

leren bei den Kaufleuten und hohen Einfluß bei den Strafgefangenen. Wirtschaftsstraftäter sind in stärkerem Maße vom kriminellen Gewinn motiviert als nichtstraffällige Personen. Die Regressionsbeiträge sind bei Straftätern hochsignifikant, nicht aber bei den anderen beiden Gruppen.

c) Der Regressionsbeitrag von Strafe (K mal R): Die Verhältnisse kehren sich für die Wirkung von Strafe um. Probanden der Telefongruppe sind stark von Strafe beeinflußt (Produkt aus Strafe und Risiko), Kaufleute und Strafgefangene in geringerer Weise. Strafe mal Risiko geht in die Kalkulation von Wirtschaftsstraftätern und Kaufleuten weniger ein als in die Kalkulation von Probanden der Telefongruppe.

d) Das Verhältnis von Kosten zu Nutzen: Während durchgehend die Regressionsgewichte der Telefongruppe bei Gewinnen niedriger sind als bei den Produkten aus Strafen und Risiken, sind bei den Kaufleuten einige höher, einige niedriger. Bei den Wirtschaftsstraftätern sind hingegen alle Gewinngewichte höher als die Kostengewichte.

e) Der Regressionsbeitrag von Gewinnabschöpfung: Gewinnabschöpfung leistet, multipliziert mit dem Risiko, weder bei der Telefongruppe noch bei den Kaufleuten einen signifikanten Regressionsbeitrag auf F, T oder E. Auch bei Straftätern, bei Berücksichtigung der moralischen Kosten, taucht kein Erklärungsbeitrag von Gewinnabschöpfung auf. Eine abschreckende Wirkung von angedrohter Gewinnabschöpfung zeigt sich nur, wenn bei Wirtschaftsstraftätern eine Regression ohne moralische Kosten durchgeführt wird. Da dies eine Vernachlässigung des wichtigen Beitrags der moralischen Kosten bedeutet, sind diese Ergebnisse nicht gesondert in einer Tabelle erfaßt. Die Regressionsbeiträge auf die Tatbereitschaft und auf Empfehlungen sind in diesem Fall höher als die Beiträge von Strafe.

f) Der Regressionsbeitrag der moralischen Kosten: Moralische Kosten haben durchgehend hohe Erklärungskraft. Alle Regressionsbeiträge sind mit  $p < 0.00$  signifikant. Die Regressionsgewichte sind höher bei T und E als bei F und sind am höchsten bei den Kaufleuten. Der Erklärungsbeitrag der moralische Kosten ist bei Straftätern geringer als bei den beiden Vergleichsgruppen.

g) Drei-Gruppen-Vergleich: Von der Varianz der Antworten auf F, T und E können bei den Probanden der Telefongruppe 72% (F), 80% (T) und 77% (E) durch das Regressionsmodell erklärt werden. Bei den Kaufleuten sind es 85% (F), 83% (T) und 85% (E), bei den Wirtschaftsstraftätern 87% (F), 89% (T) und 89% (E).

**Tafel 8.4.i: Vergleich der Gewichtungen von Kosten, Nutzen, Gewinnentzug und moralischen Kosten bei Wirtschaftsstraftätern, Kaufleuten und Personen der Telefongruppe im Vergleich**

Multiple Regressionen\* auf F, T und E, Basis: 27 Mittelwerte

1) Probanden der Telefongruppe und kriminelles Verhalten (N=82)

			Beta	T	Sig T
Fremdurteil	C <sup>2</sup> : .723	(K · R)	-.555	-4.08	.000
	C: .850	G	.336	2.45	.022
		(G <sup>-</sup> · R)	-.095	-.74	.464
		M	-.366	-2.97	.006
Tatbereitschaft	C <sup>2</sup> : .805	(K · R)	-.384	-3.37	.002
	C: .897	G	.127	1.11	.277
		(G <sup>-</sup> · R)	-.012	-.12	.905
		M	-.741	-7.18	.000
Empfehlungen	C <sup>2</sup> : .770	(K · R)	-.294	-2.37	.026
	C: .878	G	.160	1.29	.210
		(G <sup>-</sup> · R)	.000	.04	.965
		M	-.764	-6.82	.000

2) Kaufleute und kriminelles Verhalten (N=70)

Fremdurteil	C <sup>2</sup> : .856	(K · R)	-.290	-2.82	.009
	C: .925	G	.486	4.65	.000
		(G <sup>-</sup> · R)	-.079	-.83	.412
		M	-.642	-7.58	.000
Tatbereitschaft	C <sup>2</sup> : .834	(K · R)	-.234	-2.12	.044
	C: .913	G	.171	1.52	.140
		M	-.821	-9.03	.000
		(G <sup>-</sup> · R)	.034	.34	.735
Empfehlungen	C <sup>2</sup> : .856	(K · R)	-.217	-2.11	.045
	C: .925	G	.211	2.02	.055
		(G <sup>-</sup> · R)	.012	.13	.897
		M	-.838	-9.89	.000

3) Wirtschaftsstraftäter und kriminelles Verhalten (N=226)

Fremdurteil	C <sup>2</sup> : .873	(K · R)	-.325	-3.47	.002
	C: .934	G	.613	6.67	.000
		(G <sup>-</sup> · R)	.040	.45	.656
		M	-.437	-5.35	.000
Tatbereitschaft	C <sup>2</sup> : .896	(K · R)	-.235	-2.78	.010
	C: .947	G	.400	4.82	.000
		(G <sup>-</sup> · R)	.136	1.68	.105
		M	-.707	-9.57	.000
Empfehlungen	C <sup>2</sup> : .890	(K · R)	-.220	-2.53	.019
	C: .943	G	.354	4.13	.000
		(G <sup>-</sup> · R)	.140	1.67	.107
		M	-.735	-9.65	.000

Erläuterungen:

C <sup>2</sup> = multiple Korrelation	R = Risiko
C <sup>2</sup> = quadrierte multiple Korrelation (= erklärter Varianzanteil in %)	K = Kosten
G <sup>-</sup> = Gewinnentzug/Gewinnabschöpfung	M = moralische Kosten
G = Gewinn	Beta = Regressionsgewichte
	T = Prüfgröße für Beta-Gewichte
	Sig T = Signifikanz der Prüfgröße T

\* Den Angaben liegen Rechenoperationen mit der SPSS-Prozedur REGRESSION zugrunde.



Zusammenfassend lassen sich die drei Gruppen folgendermaßen vergleichen: Probanden der Telefongruppe sind durch moralische Urteile und Kosten von Strafe in ihren kriminellen Entscheidungen stark beeinflusst. Bei dieser Gruppe hat Strafe deutliche Wirkung auf die kriminelle Entscheidung. Gewinne und Gewinnabschöpfung spielen keine Rolle. Kaufleute sind ebenfalls erheblich von moralischen Beurteilungen beeinflusst, deutlich weniger von Strafe. Strafe wirkt auf Kaufleute geringer als auf Personen der Telefongruppe. Kaufleute sind etwas mehr vom Gewinn krimineller Handlungen beeinflusst als Personen der Telefongruppe. Bei den Kaufleuten halten sich die Einflüsse von Gewinnen und Kosten die Waage. Die Entscheidungen von Wirtschaftsstraf Tätern sind ebenfalls deutlich von moralischen Kosten überlagert. Höher als bei den beiden anderen Gruppen sind deren Entscheidungen aber von kriminellen Gewinnen bestimmt. Kosten von Strafe spielen bei Wirtschaftsstraf Tätern eine geringere Rolle.

### 8.4.3 Gesamtbild aus der ersten und zweiten Stufe

Das Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung kann Entscheidungsverhalten in Situationen erklären, in denen mit kriminellen Mitteln Gewinne erzielt werden können. Je höher das erwartete Ergebnis einer Tat, desto wahrscheinlicher ist die kriminelle Entscheidung. Individuen unterscheiden sich aber stark in der Art, wie sie 'ihr Ergebnis' berechnen. Das Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung kann bei Straftätern und Nichttätern Unterschiede und Gemeinsamkeiten beschreiben.

a) Die Untersuchung der ersten Stufe (Abschnitt 8.4) ergibt, daß über die Rechenvorschrift  $SEU = G - K - R - M$  (Gleichung 5.2.b) hohe Anteile des kriminellen Verhaltens (F, T und E) erklärt werden können. Eine veränderte Struktur des Modells, das die Gewichte der Modellelemente berücksichtigt und kriminelle Bereitschaft nach der Regressionsgleichung  $B = \beta_1 G - \beta_2 (K \cdot R) - \beta_3 M - \beta_4 (G \cdot R) + C$  (Gleichung 5.3.b) erklärt, wird den Daten besser gerecht, verzichtet allerdings auf Verrechnungsweisen des SEU-Modells. Es gibt Auskunft über unterschiedliche Informationsverarbeitungen in den Entscheidungen von Wirtschaftsstraf Tätern und Nichttätern. Intraindividuelle und interindividuelle Unterschiede können aufgeklärt werden.

b) Untersuchungen zur zweiten Stufe zeigen, daß die Beurteilungen von Gewinnen und Kosten hauptsächlich durch die Höhe der Gewinne und

Kosten in den jeweiligen Situationen beeinflusst werden, in denen kriminelle Bereicherung möglich ist. Risikobewertungen sind hingegen von Faktoren überlagert, die das tatsächliche Risiko teilweise ausblenden. Moralische Kosten können teilweise durch Persönlichkeitsmerkmale beschrieben werden und treten bei Strafgefangenen und straffreien Personen unterschiedlich stark auf. Moralische Kosten sind bei Strafgefangenen geringer als bei straffreien Vergleichspersonen. In Situationen mit kriminellen Gewinnmöglichkeiten sind Wirtschaftsstraftäter stärker vom Gewinn beeinflusst, Kaufleute und andere Vergleichspersonen mehr von den möglichen Strafen. Moralische Kosten haben bei allen Personen hohes Gewicht. Der mögliche Verlust krimineller Gewinne beeinflusst die Entscheidung für oder gegen kriminelle Bereicherung nicht maßgeblich.

## 8.5 Diskussion der Validität

Aussagen, die in den Analysen des Zwei-Stufen-Modells über kriminelle Bereicherung getroffen werden, beruhen im wesentlichen auf drei Messungen kriminellen Verhaltens: Fremdurteil, Tatbereitschaft und Empfehlungen. Es stellt sich die Frage, ob die Daten als vertrauenswürdig erachtet werden können, und in welchem Umfang Verallgemeinerungen aufgrund der Analysen zulässig sind. Die Frage, welche Gültigkeit und Glaubwürdigkeit die erhobenen Daten und die gefundenen Ergebnisse beanspruchen können, bezieht sich auf zwei Bereiche, auf die interne und externe Validität.

a) Die interne Validität gibt darüber Aufschluß, ob die gemessenen Variablen auch das messen, was sie messen sollen. Hier steht natürlich die Frage im Vordergrund, ob die Messungen kriminellen Verhaltens tatsächliche kriminelle Neigungen und Bereitschaft der Probanden für kriminelle Entscheidungen erfassen. Der wichtigste der drei Indikatoren kriminellen Verhaltens ist die Tatbereitschaft. Ob T, F und E tatsächlich kriminelle Bereitschaft erfassen, kann durch den Vergleich dieser Messung mit externen Kriterien überprüft werden. Wichtigstes Kriterium ist die Gruppenzugehörigkeit der Probanden. Gruppenzugehörigkeit kennzeichnet Personen mit bereits erfolgter krimineller Bereicherung.

Im Rahmen experimenteller Studien kann interne Validität durch Beachtung des Max-Min-Kon-Prinzips erhöht werden.<sup>489</sup> Dieses Prinzip spielt in

---

<sup>489</sup> Zum Max-Min-Kon-Prinzip: KERLINGER, F.N., 1979, S.307f.

der vorliegenden Untersuchung eine Rolle. **Maximierung der experimentellen Varianz** bedeutet für die Untersuchung in erster Hinsicht die Maximierung der Streuung der Bewertungen von Gewinnen, Kosten und Risiken, um unterschiedliche Voraussetzungen für Kalkulationen und Entscheidungen im Zusammenhang mit kriminellen Delikten zu schaffen. Diese experimentelle Varianz ist durch die Konstruktion der hypothetischen Entscheidungssituationen erzeugt worden. **Minimierung der Fehlervarianz** wird überwiegend durch Itemanalysen und Itemselektionen vorgenommen. Als mögliche Fehlereinflüsse kommen überwiegend Meßfehler bei einzelnen Skalen in Frage, da alle wesentlichen Elemente der Modelle über Skalen erfaßt werden. Dementsprechend müssen Itemkontrollen und Itemanalysen zur Fehlerminimierung eingesetzt werden. Wie Abschnitt 8.1 zeigt, müssen von den Situationen keine ausgeschieden werden. Die jeweils sieben Messungen zu den 27 hypothetischen Situationen sind alle eindimensional. Die **Kontrolle von Randbedingungen** erfolgt durch die Einbeziehung möglichst vieler relevanter Variablen in die Datenerhebung. Zwangsläufig muß die Kontrolle der zweiten Modellstufe schwächer ausfallen als die der ersten, da zu jedem einzelnen Modellelement eine eigene Studie erstellt werden könnte. Ein wichtiges Problem, das nicht behoben werden kann, läßt die Kontrolle einiger Randbedingungen unvollständig. Die Einflüsse, die den Rücklauf der Fragebogen steuern, sind nicht erfaßbar. Unterschiede in der Erhebungstechnik können zu Selbstselektionen unter den Probanden geführt haben. Strafgefangene bekamen eine Belohnung von 10 DM pro Fragebogen, während die Probanden der anderen beiden Gruppen keine Belohnung erhielten. Dieser materielle Anreiz kann unterschiedliche Bereitschaft ausgelöst haben. Andererseits ist die Höhe der Belohnung in Relation zum Zeitaufwand gering, so daß das Verhältnis von Zeit zu Geld wiederum als Argument für die Vergleichbarkeit der Personen angesehen werden kann. Und die Möglichkeit, die Befragung zurückzuweisen, bestand für Strafgefangene wie für Personen der Vergleichsgruppen in gleicher Weise.

b) Aussagen über die externe Validität beziehen sich darauf, ob und in welchem Umfang die in der Stichprobe erhobenen Daten auf die Gesamtheit und auf andere Personengruppen übertragen werden können. Ob die Schlußfolgerungen und Ergebnisse aus der Untersuchung eine über die Daten hinausgehende Aussagekraft für sich beanspruchen können, hängt zum einen von der Repräsentativität der Stichprobe ab, zum anderen von der Qualität der Messungen und vom Gesamtaufbau der Untersuchung.

### 8.5.1 Zur internen Validität der Daten

Die subjektiven Angaben zur Kriminalitätsbereitschaft, F, T und E, sind 'weiche' Daten. Sie müssen einer Glaubwürdigkeitsprüfung in weitem Umfang standhalten, um Aussagekraft über reale Handlungsbereitschaft beanspruchen zu können. Hohe Werte gemessener Kriminalitätsbereitschaft müssen mit tatsächlicher hoher krimineller Bereitschaft in Zusammenhang stehen. Niedrige Messungen müssen mit niedriger krimineller Bereitschaft einhergehen, und es muß davon ausgegangen werden können, daß kriminelles Verhalten, wenn es auf verschiedene Situationen zurückgeführt wird (intraindividuelle Differenzen), bei straffälligen und bei nichtstraffälligen Personen entlang situativer Einflüsse variiert. Wenn Variationen der Kriminalitätsmessungen aber etwas mit Personen zu tun haben (interindividuelle Differenzen), dann müssen sich die Antworten der Personen unterscheiden. An die drei Indikatoren für kriminelles Verhalten, F, T und E, muß in dieser Hinsicht zweierlei Maß angelegt werden, und sie müssen beiden Anforderungen gleichzeitig genügen.

a) interindividuelle Differenzen: Straffälligkeit ist das Kriterium zur Überprüfung von Personenunterschieden. Straffälligkeit, gemessen als Gruppenzugehörigkeit, ist ein 'hartes' Datum, weil die Probanden nach diesem Kriterium ausgesucht worden sind. Dieses Kriterium zu benutzen beinhaltet die Annahme, daß inhaftierte Personen höhere Bereitschaft haben, kriminelle Entscheidungen zu treffen als nicht inhaftierte Personen. Die Verwendung des Kriteriums 'Gruppenzugehörigkeit' ist daher nicht ganz unproblematisch. Es wird von vergangenem auf gegenwärtiges und zukünftiges Verhalten geschlossen. Allerdings ist für die Untersuchung kaum ein besseres Kriterium denkbar. Wie sich nun zeigt, stehen die Antworten der Probanden auf T und E mit Gruppenzugehörigkeit in engem Zusammenhang, nicht aber mit F. Tafel 8.5.a zeigt Mittelwertunterschiede zwischen drei Probandengruppen. Den Angaben in Tafel 8.5.a ist zu entnehmen, daß die Fremdurteile (F), keine Unterschiede in der absoluten Höhe aufweisen. Die Mittelwerte der anderen beiden Indikatoren T und E differieren hingegen deutlich. Getrennte Mittelwerttests zeigen weiterhin, daß sich die Höhe der Antworten der Geschäftsleute und der Probanden der Telefongruppe nicht unterscheiden. Die Antworten auf die Fragen nach eigener Tatbereitschaft und nach Empfehlungen an Dritte können somit als verlässliche Indikatoren kriminellen Verhaltens gewertet werden. Anhand

der Fremdurteile kann hohe und niedrige kriminelle Bereitschaft nicht differenziert werden. Die Beurteilung fremder krimineller Bereitschaft vollzieht sich bei Wirtschaftsstraftätern und straffreien Personen zwar nach unterschiedlichen Gewichtungsprozeduren, aber in gleicher Höhe und genügt damit nicht den Anforderungen.

**Tafel 8.5.a: Kriminelle Bereitschaft von Wirtschaftsstraftätern, Kaufleuten und Probanden der Telefongruppe im Vergleich**

	Telefon- gruppe (N=73)	Kaufleute (N=66)	Wirtschafts- straftäter (N=210)	Wahrscheinlichkeit des F-Ratio*
<b>Fremdurteil</b>				
Mittelwert:	6.21**	6.58	6.09	.215
Std.abweichung:	1.72	1.64	2.10	
<b>Tatbereitschaft</b>				
Mittelwert:	8.90	9.19	7.87	.000
Std.abweichung:	1.58	1.25	2.13	
<b>Empfehlungen</b>				
Mittelwert:	9.04	9.21	7.99	.000
Std.abweichung:	1.55	1.30	2.06	

\* Der F-Ratio ist eine Prüfgröße, die Auskunft über das Verhältnis der Varianz zwischen den Gruppen zur Gesamtvarianz gibt;  $p < .05$  bedeutet, daß die Mittelwerte über dem 5%-Niveau signifikant differieren. (Berechnungen mit der SPSS-X-Prozedur ANOVA)

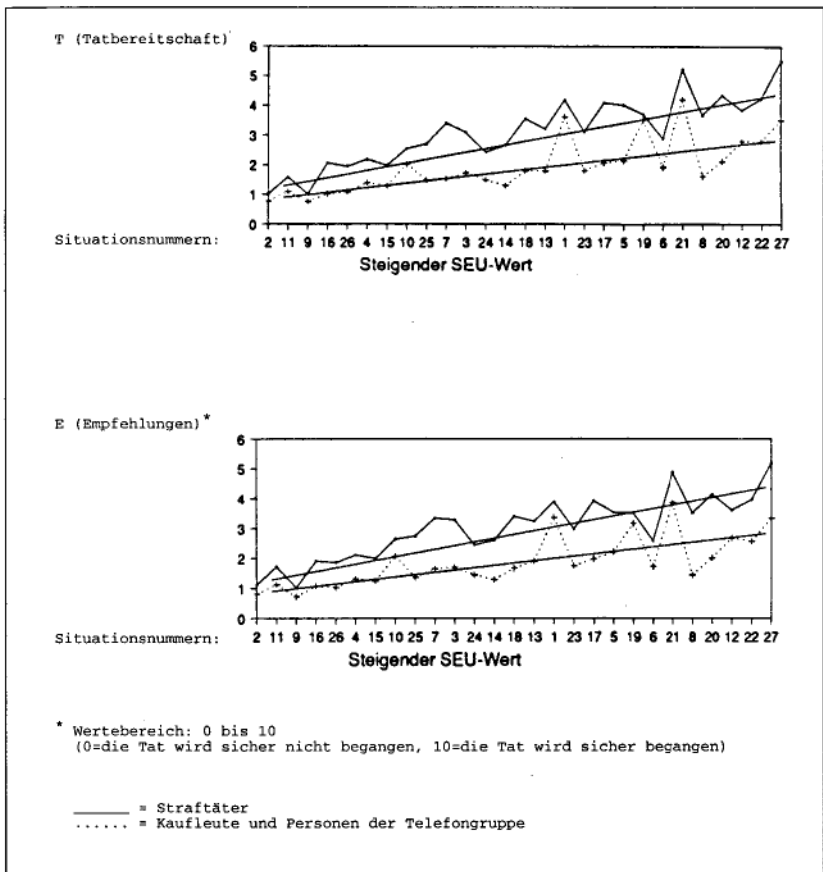
\*\* Die Beurteilung der fremden Bereitschaft zu kriminellen Entscheidungen erfolgt im Erhebungsinstrument zu jeder hypothetischen Situation auf einem kontinuierlichen Balken. Wertebereich: 1 bis 11. (1=die Tat wird sicher begangen, 11=die Tat wird sicher nicht begangen)

**b) intraindividuelle Differenzen:** Die verbliebenen Kriminalitätsindikatoren T und E müssen zusätzlich systematisch in verschiedenen Situationen variieren. Die Schaubilder 8.5.b und 8.5.c zeigen, daß Tatbereitschaft und Empfehlungen entlang steigender SEU-Werte systematisch steigen. Bei Strafgefangenen findet dieser Anstieg auf einem höheren Niveau statt.

Tafel 8.5.b enthält zwei Graphiken. Auf der X-Achse sind in aufsteigender Reihenfolge die SEU-Werte der 27 Situationen über alle Probanden abgetragen, links niedrige, rechts hohe Werte. Den SEU-Werten liegen Berechnungen nach Abschnitt 8.3.1 zugrunde:  $SEU=G-K-R-M$ . Auf der Y-Achse stehen die Tatbereitschaft und Empfehlungen. Die Linien in den beiden Graphiken verbinden jeweils die mittleren Tatbereitschaften (obere Graphik) und die mittleren Empfehlungen (untere Graphik). Die Probanden der Telefongruppe und Kaufleute sind in Tafel 8.5.b als Vergleichsgruppe zusammengefaßt. Die mittleren Antworten dieser beiden Gruppen auf T und E unterscheiden sich nicht. Die beiden Graphiken in Tafel 8.5.b zeigen deutlich ansteigende Tatbereitschaft bei steigenden SEU-Werten. Ein zu-

sätzlich interessanter Effekt, der in bisherigen Analysen nicht auftrat ist der höhere Anstieg des Trends bei Tätern gegenüber Nichttätern (höhere Steigerungen). Der Effekt äußert sich in den Trendgeraden über 27 Beobachtungseinheiten in zwei Serien.<sup>490</sup> Die Tatbereitschaftszunahme ist bei Straftätern höher.

**Tafel 8.5.b: Bereitschaft zu kriminellen Entscheidungen: Unterschiede zwischen Wirtschaftsstraftätern und Nichttätern bei steigenden SEU-Werten**



<sup>490</sup> Die Trendgeraden sind über Harvard Graphics ermittelt worden, Version 2.12, 1988.

Zur internen Validität der Daten kann zusammengefaßt werden, daß die Kriminalitätsmessungen T und E den Anforderungen genügen. Sie unterscheiden sich zum einen bei Tätern und Nichttätern, zum anderen variieren sie systematisch entlang der Situationen. Fremdurteile erfüllen diesen Anspruch nicht und können daher nicht als valide Indikatoren für kriminelles Verhalten gewertet werden. Dieses Ergebnis kann nicht nur als Validitätsprüfung für die abhängigen Variablen verstanden werden. Es zeigt sich in diesen Ergebnissen weiterhin, daß die Meßtechnik, die Erfassung von Antworten auf querliegenden Balken ohne Abstufungen, geeignetes Datenmaterial erzeugen kann.

### 8.5.2 Zur externen Validität der Ergebnisse

Interne Validität ist Voraussetzung für externe Validität.<sup>491</sup> Von gegebener interner Validität der Ergebnisse kann ausgegangen werden. Auf dieser Basis kann über Verallgemeinerungen der Ergebnisse auf die Grundgesamtheiten nachgedacht werden. Die Grundgesamtheiten, denen die Probanden entstammen, sind Wirtschaftsstraftäter, Kaufleute und erwachsene männliche Telefonanschußinhaber. Aufgrund der Stichprobenauswahl ist eine Verallgemeinerung der Ergebnisse auf die Grundgesamtheit der männlichen Telefonanschußinhaber und auf Kaufleute aus dem Handelsregister zulässig. Der Auswahl beider Gruppen liegen geschichtete Zufallsauswahlen zugrunde. Probleme bereiten allerdings Selektionsmechanismen, die zur Auswahl bestimmter Probanden geführt haben können. Es muß eine Selektion nach der Höhe der Kooperationsbereitschaft stattgefunden haben. Nur Personen, die ein hohes Maß an Bereitschaft aufbrachten, sich Zeit und Mühe zur Beantwortung der Fragebogen zu nehmen, gingen in die Stichprobe ein. Faktoren, die mit den Selbstselektionsmechanismen verbunden sind, können nicht kontrolliert werden. Allerdings sind die mit der Bearbeitung der Fragebogen verbundenen Mühen bei Strafgefangenen und Kontrollpersonen gleich, weshalb ähnliche Selektionsmechanismen in beiden Gruppen vermutet werden können. Das Problem ist kaum lösbar, denn andere Zugänge zu Datenmaterial höherer Qualität sind nicht gegeben. Die externe Validität kann insofern nicht als optimal, aber als maximal beurteilt werden.

<sup>491</sup> Vgl. z.B. FRIEDRICH, J., 1982.

## 8.6 Schlußfolgerungen

a) Schlußfolgerungen zum Zwei-Stufen-Modell: Die Ergebnisse der Datenanalyse stützen ein Modell, welches die subjektiven Bewertungen von Kosten, Risiken, Gewinnen und moralischen Kosten auf einer ersten Stufe zur Erklärung krimineller Bereicherung verknüpft. Aufgrund der Erklärungskraft der speziellen Variablenauswahl kann angenommen werden, daß die wichtigsten Bestimmungsgründe für kriminelles Bereicherungsverhalten im Modell enthalten sind.

Die zweite Stufe erklärt die Variation von Elementen der ersten Stufe. Die Beurteilung von Gewinnen, Kosten und Risiken hängt vor allem von der realen Höhe der Bewertungsgrundlagen ab. Risiko wird teilweise falsch geschätzt. Deutlich verschieden fällt die moralische Bewertung der Delikte aus. Straftäter haben geringere moralische Kosten als nichtstraffällige Vergleichspersonen. Auch die Gewichtungen der Faktoren im Entscheidungsprozeß sind bei Straftätern und nichtstraffälligen Personen unterschiedlich. Das Entscheidungsverhalten von Straftätern richtet sich stärker nach kriminellen Gewinnen und in geringerem Maße nach möglichen Strafen und Risiken. Bei nichtstraffälligen Personen ist es umgekehrt. Sie orientieren sich mehr an möglichen Strafen und deutlich weniger an kriminellen Gewinnen.

b) Schlußfolgerungen über Geld und Gewinne: Geld und Gewinne sind im untersuchten Modell die einzigen Kräfte, die zur Straftat motivieren. Die anderen betrachteten Einflüsse halten potentielle Täter von der Tat ab. Somit ist die Existenz von Gewinnen Voraussetzung dafür, daß potentielle Täter den Gedanken an kriminelles Verhalten aufgreifen. An erster Stelle beeinflussen aber nicht Gewinne, sondern moralische Kosten das Entscheidungsverhalten. Gewinne nehmen in Kombination mit dem Risiko den zweiten Platz ein. Kriminellen Gewinnen kommt in der Kalkulation von Nichttätern geringe Bedeutung zu, wobei die Höhe der Gewinnbewertung bei Wirtschaftsstraftätern und Nichttätern die gleiche ist. Erstere sind bei gleicher Bewertung stärker von Gewinnen beeinflußt als Nichttäter, d.h. die gleich bewerteten Gewinne fließen in den Entscheidungsprozeß von Wirtschaftsstraftätern in stärkerem Maße ein.

c) Schlußfolgerungen über Straftäter: Zwischen Straftätern und nichtstraffälligen Personen können deutliche Unterschiede festgestellt werden. Die Gelegenheitsstruktur einer Entscheidungssituation, die wesentlich durch die



Höhe der Gewinne, Kosten und Risiken bestimmt ist, wird von Straftätern und von nichtstraffälligen Personen zwar in gleicher Weise beurteilt, aber die Schlußfolgerungen daraus sind unterschiedlich. Wirtschaftsstraftäter ziehen für ihre Entscheidungen mehr Informationen aus den Gewinnmöglichkeiten als die Vergleichspersonen. Andererseits sind für Straftäter die Kosten von Strafe von geringerer Bedeutung. Wirtschaftsstraftäter treten mit geringeren moralischen Kosten in die Abwägung von legalen und illegalen Handlungsalternativen ein.

d) Schlußfolgerungen über Gewinnabschöpfung: Gewinn als Tatanreiz ist ein bedeutsamer Faktor. Und Straftäter reagieren auf Gewinne deutlich stärker als Vergleichspersonen. Daher ist der Gedanke der Gewinnabschöpfung naheliegend, ist er doch mit der Vermutung verbunden, daß die Abschöpfung von Gewinnen den Gewinnanreiz beseitigt. Gewinnabschöpfung ist allerdings an Aktivitäten der Verfolgungsorgane geknüpft und steht mit Bestrafungsrisiko in Zusammenhang. Es zeigt sich, daß Gewinnabschöpfung auf die Entscheidung potentieller Täter geringen Einfluß hat. Der zukünftige Verlust von Gewinnen, die vor der Tat noch nicht im Besitz des Täters sind, wird von diesen kaum in einer Entscheidung berücksichtigt. Die anderen Faktoren überlagern die Wirkung der Gewinnabschöpfung deutlich.

e) Schlußfolgerungen zur Verwertung der Ergebnisse: Die berichteten Ergebnisse zeigen, daß kriminelles Verhalten mit entscheidungstheoretischen Mitteln beschrieben und erklärt werden kann. Das Entscheidungsverhalten kann in seine Bestandteile zerlegt werden. Die Verwertung der Erkenntnisse z.B. zu kriminalpräventiven Zwecken ist nun ein weiterführendes pragmatisches Problem. Es wird von einigen Autoren vorgeschlagen, Entscheidungstheorie zur rationalen Planung von Prävention heranzuziehen.<sup>492</sup> Dies bietet sich an, zumal über die Höhe des Einflusses kriminalitätserklärender Faktoren eine Gewichtung präventiver Maßnahmen erfolgen kann. Diese Gewichtung zeigt aber Grenzen möglicher Maßnahmen auf. Für die Verfolgungsorgane sind die Grenzen in dieser Hinsicht sehr eng. Die beeinflussbaren Faktoren 'Risiko' und 'Kosten', die durch Polizeipräsenz und die Höhe von Strafmaßnahmen verändert werden können, haben im Entscheidungsprozeß potentieller Täter ein untergeordnetes Gewicht. Andererseits sind die Gelegenheitsstrukturen, die den Gewinnanreiz erzeugen und innerhalb derer sich potentielle Täter Gedanken um Gewinne machen, das Er-

<sup>492</sup> Vgl. KUBE, E., 1990.

gebnis gesellschaftlicher, politischer oder wirtschaftlicher Verhältnisse und können nur in geringem Umfang durch kriminalpolitische Mittel verändert werden. Auch Gewinnabschöpfung senkt nicht die Gewinnanreize, sondern erhöht die Kosten und wirkt somit nicht auf die erwarteten Gewinne. Die Absicht, Straftaten durch den Entzug von Gewinnanreizen zu verhindern, muß daher, um wirksam sein zu können, im Vorfeld von Straftaten umgesetzt werden. Gewinnentzug muß als Reduktion von Gewinnmöglichkeiten im Vorfeld von Straftaten geschehen, durch Beseitigung von Gewinnspannen, Austrocknen von Märkten usw. Sobald mögliche Gewinne für potentielle Täter sichtbar werden, beginnt der beschriebene Kalkulationsprozeß. Angedrohte Gewinnabschöpfung hat für den Täter dann Kostencharakter und verliert für die Kalkulation an Bedeutung. Großes Gewicht kommt den moralischen Kosten zu. Ursachen für deren Entstehung in aktuellen Situationen können überwiegend im Individuum gesucht werden. Vorschläge zur Beeinflussung dieser Kosten sind z.B. jenen Theorien zu entnehmen, die die 'Innensteuerung' der Gesellschaftsmitglieder als wesentlichen Faktor zur Erklärung von Kriminalität betrachten.<sup>493</sup> Der Liste mit Vorschlägen zur Erhöhung der Innensteuerung sollen hier keine weiteren Vorschläge hinzugefügt werden. Aber der Stellenwert dieser Maßnahmen kann über die Erklärungsbeiträge der untersuchten Modellvariablen beziffert werden.

## 8.7 Ausblick auf weitere Untersuchungen

Die Entscheidungstheorie hält noch viele Möglichkeiten bereit, Facetten kriminellen Verhaltens zu beschreiben und zu erklären. Die Einbeziehung entscheidungstheoretischer Modelle in die Kriminologie und deren Verbindung mit klassischen kriminologischen Erklärungsansätzen steht erst am Anfang. Die Liste möglicher Themen, zu denen die Entscheidungstheorie weiterhin Erkenntnisgewinn verspricht, ist lang:

a) Weitere Situationselemente: Zunächst sind all jene Themen zu nennen, die eng mit dem untersuchten Modell zusammenhängen, aber als Wirkfaktoren nicht genauer betrachtet werden konnten. So sind z.B. im untersuchten Modell legale Alternativen als konstant angenommen worden. Naheliegender ist, daß sie mit dem Gesamtwert der illegalen Handlungsalternative verglichen werden. Interessant erscheint z.B. die Frage, welcher Nutzen der kriminellen Alternative im Verhältnis zur legalen Alternative dadurch zu-

<sup>493</sup> Vgl. z.B. Theorie der Moralentwicklung, Psychoanalyse, Sozialisierungstheorie usw., zusammenfassend z.B. KAISER, G., 1989, S.70f, S.80f.

kommt, daß es sich eben um eine kriminelle Variante handelt. Der Nutzen kriminellen Handelns als Abenteuer oder Lustgewinn könnte so durch Nutzenvergleiche untersucht werden.

b) Wahrscheinlichkeiten: Neben den legalen Alternativen sind die Erfolgswahrscheinlichkeiten von Delikten eine interessante Größe, deren Aufspaltung in Teilgrößen die Gesamtstruktur weiter verfeinern könnte. Untersuchungen über den Zugang zu kriminellen Gewinnchancen sollten die Wahrnehmung von Gewinnwahrscheinlichkeiten beinhalten.

c) Weitere Gewinnaspekte: Es ist nicht nur der monetäre Gewinn, der zu Straftaten motiviert. Gewinn hat über den Nutzen von Geld hinaus weitere Aspekte. Ähnlich wie verschiedene Kosten aufgeteilt und mit getrennten Kostengewichten versehen werden können, ist es möglich, Gewinnaspekte weiter zu unterteilen und monetäre Gewinne von anderen, z.B. von Abenteuer, Macht oder Lust abzugrenzen. Diese könnten getrennt untersucht werden. Schulden, finanzielle Notlagen und drohende Konkurse sind in diesem Zusammenhang ebenfalls zu nennen.

d) Ausweitung der Kostenaspekte: Im untersuchten Modell werden mit Kosten von Strafe und moralischen Kosten alle Arten von Kosten abgedeckt. Die Kostengröße ist aber differenzierter. Vor allem werden jene Kosten, die negative Folgen für soziale Beziehungen in Familie, Beruf, Bekanntenkreis usw. bedeuten, hier nicht untersucht. Die subjektive Schadenshöhe von Strafe ist in einer Kostengröße zusammengefaßt. Den Kosten, die nicht von den Verfolgungsorganen, sondern vom sozialen Umfeld verursacht werden, kommen in unterschiedlichen Personengruppen vermutlich unterschiedliche Gewichte zu. Auch hierzu bieten sich weitere Untersuchungen an.

e) Kostenstrukturen in verschiedenen sozialen Feldern: Im Zusammenhang mit legalen und illegalen Alternativen ist in Kapitel 2 angedeutet worden, wie verschiedene Kostenstrukturen zeitüberdauernd als Charakteristika gesellschaftlicher Felder gesehen werden können. Durch Typologien auf dieser Grundlage können eventuell Fragen nach dem Zugang zu kriminellen Gewinnchancen aus gruppenspezifischen Kostenstrukturen heraus erklärt werden.

f) Einflußnahme auf Elemente des Modells: Wenn entscheidungstheoretische Modelle, wie gezeigt, hohe Anteile kriminellen Verhaltens erklären können, ist es naheliegend, Maßnahmen zur Kriminalitätsbekämpfung mit Blick auf die Veränderung von Einzelelementen zu planen. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen hier Schwerpunkte auf. Es gilt vor allem auf jene

Faktoren zu achten, bei denen sich straffällige und nichtstraffällige Personen unterscheiden. In erster Linie stellt sich daher die Frage, wie die moralischen Kosten von Straftätern in Höhe und Gewicht beeinflussbar sind. Weiterhin bieten sich Untersuchungen zu der Frage an, wie Gewichtungen von Gewinnen und Kosten von Strafe verändert werden können.

g) Entwicklung der Gewichte: Wissen über die Veränderbarkeit der Bewertung einzelner Modellelemente hängt eng mit Wissen über deren Entstehung zusammen. Es ist z.B. offen, wie es dazu kommt, daß Straftäter die Kosten von Strafe aus ihrer Informationsverarbeitung weitgehend ausblenden. Maßnahmen, die diesem Prozeß vorbeugen, können kriminalitätssenkend wirken. Im Hinblick auf die Gewichtung von Geld kann z.B. an Gedanken von KAYSER et al. (1981) angeknüpft werden, die einen Zusammenhang zwischen Beziehungsqualität und dem Stellenwert des Geldes im zwischenmenschlichen Austausch sehen. Veränderungen in den Beziehungsqualitäten von Straftätern verändern vermutlich den Stellenwert von Geld in deren Kalkulationen.

h) Geschlecht: Ein wichtiger Aspekt, der aus der Untersuchung ausgeblendet werden mußte, ist die Bereicherungskriminalität von Frauen. Kriminalität ist überwiegend ein Phänomen unter Männern. Auch die Stichprobe der vorliegenden Untersuchung besteht daher fast nur aus Männern. Um Wissen über die Entstehung der Gewichtung krimineller Gewinne und Strafen zu bekommen, erscheint ein Vergleich der spezifischen Entwicklungen bei Männern und Frauen sinnvoll.

i) Datenstruktur: Weitere Anregungen, die die Untersuchung gibt, die aber nicht unmittelbar mit der Entscheidungstheorie in Zusammenhang stehen, betreffen das Arbeiten in drei Datendimensionen. Zur Formulierung der Zusammenhänge zwischen Gewinnen, Risiken, Kosten und kriminellem Handeln mußte eine dritte Datenebene geöffnet werden. Neben Personen und Variablen wurden variierende Situationen betrachtet.

j) Meßtechnik: Nicht zuletzt ist die vorliegende Arbeit ein Probelauf für die Erfassung von Informationen über Situationen und Personen auf querliegenden Balken. Diese Meßtechnik hat sich bewährt und aussagekräftiges Material erzeugt. Ein weiterer Einsatz kann daher empfohlen werden.

## ZUSAMMENFASSUNG

Eines der häufigsten Motive, Verbrechen zu begehen, ist das Streben nach Geld. Im Mittelpunkt der vorliegenden empirischen Untersuchung steht der Zusammenhang zwischen kriminellen Gewinnen und Straftaten. Es wird untersucht, wovon es abhängt, ob sich Individuen in Situationen, in denen sie mit kriminellen Mitteln Gewinne erzielen können, für oder gegen die Bereicherung entscheiden. Die Frage lautet, wie der materielle Anreiz einer Tat in Überlegungen und Entscheidungen potentieller Straftäter einfließt.

**Kapitel 1** schildert die Anfänge der Untersuchung. Sie ist auf dem Hintergrund der Frage entstanden, ob durch Entzug und Abschöpfung krimineller Gewinne kriminelles Verhalten verhindert werden kann. Die Frage, wie Gewinnabschöpfung wirkt, führte zu der Frage, wie Straftäter kriminellen Gewinn in ihre Überlegungen vor einer Entscheidung einbeziehen und wie sie den Gewinn gegen Risiken und Strafen abwägen. Gewinnabschöpfende Maßnahmen bei Betäubungsmitteldelikten sind der Ausgangspunkt. Die weitere Arbeit entfernt sich aber von den Drogendelikten, da kriminelle Gewinne auch in vielen anderen Deliktsbereichen eine wichtige Rolle spielen. Um das Gewicht krimineller Gewinne in der Kalkulation von Straftätern näher beschreiben zu können, müssen der Entscheidungsprozess und Kosten-Nutzen-Kalkulationen im Vorfeld von Straftaten näher untersucht werden.

**Kapitel 2** nennt drei Perspektiven, aus denen heraus bedeutsame Einflüsse auf Kosten-Nutzen-Kalkulationen vor einer Straftat beschrieben werden können. Aus psychologischer Perspektive stehen Bereicherungswünsche und deren Quellen im Vordergrund. Aus vielen möglichen Quellen des Strebens nach Bereicherung können drei hervorgehoben werden. Neben einem Streben nach Besitz und Bereicherung, das durch die Notwendigkeit alltäglicher Versorgung mit materiellen Dingen begründet ist und sich an den Bedürfnissen der Lebenserhaltung ausrichtet, sind zwei übersteigerte Formen benennbar, deren Quellen in Mangelserfahrungen der frühen Kindheit vermutet werden können. Zum einen kann übersteigertes Streben nach Bereicherung als Ausdruck mangelnder Selbstachtung gesehen werden. Die Begriffe 'narzißtische Kränkung' und der Wunsch nach

'narzißtischer Zufuhr' umschreiben dieses Streben. Zum anderen zeigt sich im Sammeln und Anhäufen von Besitz und Reichtum eine Neigung, Kontrolle über den eigenen Körper auf Bereiche außerhalb des Körpers ausweiten zu wollen. Aus kriminologischer Perspektive stellt sich vor allem die Frage, wie straffällige von nichtstraffälligen Personen im Hinblick auf Bereicherungsmotive und kriminelle Bereicherung abgegrenzt werden können. In der Literatur berichtete Unterschiede bzgl. des Risikoverhaltens, der Bindung an Normen und bzgl. der Berücksichtigung von Gewinnen bei kriminellen Entscheidungen finden in der Untersuchung durch neues empirisches Material Bestätigung. Die ökonomische Perspektive betrifft die Frage, inwieweit ökonomische Prinzipien zur Erklärung krimineller Bereicherung herangezogen werden können. Die ökonomische Grundthese lautet, daß Straftaten dann begangen werden, wenn deren Erträge höher sind als die Kosten. Diese These unterstellt den handelnden Individuen rationale Überlegungen. Ein potentieller Täter kalkuliert demnach Kosten und Nutzen einer Tat, zieht seine Schlußfolgerungen aus den Kalkulationen und handelt gemäß den Schlußfolgerungen. Die ökonomischen Thesen sind nicht direkt prüfbar, weil die Kosten und Nutzen einer Straftat nicht exakt bestimmbar sind. Dies bedeutet allerdings nicht, daß diese Thesen völlig aufgegeben werden müssen. Sie lassen sich in abgeschwächter Form untersuchen. Die drei Perspektiven können integriert werden. Als Integrationsbasis bieten sich entscheidungstheoretische Modelle an. Die Intensität des Strebens nach Geld zeigt sich in der Bewertung von Geldbeträgen und in der Art, wie kriminelle Gewinne im Entscheidungsprozeß berücksichtigt werden. Unterschiede zwischen Tätern und Nichttätern (interindividuelle Unterschiede) können durch Gruppenvergleiche aufgedeckt werden. Ökonomische Überlegungen gehen in die Art der Aufrechnung von Kosten und Nutzen der Tat ein. Sie zeigen sich im Vergleich von Kostenstrukturen verschiedener Situationen (intraindividuelle Unterschiede).

**Kapitel 3** führt in die Entscheidungstheorie ein. Normative und deskriptive Modelle werden einander gegenübergestellt. Normative Entscheidungsmodelle sind Modelle, die reale Situationen einfach zu strukturieren versuchen. Sie streben eine 'beste' oder 'optimale' Entscheidung an. Deskriptive Modelle hingegen suchen nicht nach der besten Lösung, sondern nach einer möglichst zutreffenden Beschreibung realen Entscheidungsverhaltens. Kapitel 3 beschreibt Elemente, die in die Modelle einfließen. Außerdem werden einige Probleme von Erwartungswerten als Entscheidungskriterien und verschiedene Erwartungswertmodelle diskutiert.

Bedeutsam ist die Frage, wie sich Grundstrukturen von Handlungsfeldern ordnen und darstellen lassen.

In **Kapitel 4** wird eine spezielle Entscheidungssituation betrachtet, deren Grundstruktur bei vielen Delikten angenommen werden kann. Eine umfassende Situation wird theoretisch auf ihre wesentlichen Merkmale reduziert. Die wichtigsten Strukturmerkmale einer kriminellen Entscheidungssituation bestehen zum einen darin, zwischen einer legalen und einer illegalen Alternative wählen zu können, zum anderen in der Tatsache, daß nach der Wahl der illegalen Alternative negative Folgen für den Täter in Form von Strafe eintreten können. Die wesentlichen Größen, die im einen und im anderen Fall die vom Handlungsträger zu erwartenden Ergebnisse beschreiben, sind die Gewinne, die Risiken und die Strafen (Kosten). Zu den äußeren Folgen der Entscheidung treten die Kosten hinzu, die den potentiellen Tätern generell entstehen, wenn sie illegale Handlungen wählen. Diese, so wird angenommen, schlagen sich in den moralischen Deliktbewertungen nieder (moralische Kosten). Somit werden vier Elemente zur Erklärung der Wahl einer illegalen oder einer legalen Alternative herangezogen. In Kapitel 4 werden die vier Elemente einzeln behandelt. Die Auswahl der Elemente ergibt sich aufgrund des Entscheidungsproblems und durch die Überlegung, daß bei der Wahl illegaler Handlungsalternativen zusätzliche personenabhängige Kosten der Normübertretung entstehen. Die Höhe dieser Kosten bestimmt sich nach den Werthaltungen und Einstellungen der Akteure, vor allem durch deren Normbindungen. Die Kombination der Elemente 'Gewinn', 'Risiko' und 'Kosten' mit 'moralischen Kosten' und deren gleichzeitige Betrachtung zur Erklärung krimineller Bereicherung ist der wesentliche Schritt, der in der vorliegenden Arbeit vollzogen wird.

In **Kapitel 5** werden die genannten Elemente im Zwei-Stufen-Modell krimineller Bereicherung zusammengefügt und untersucht. Die erste Stufe des Modells verknüpft Gewinne, Risiken, Kosten und moralische Kosten, um kriminelle Bereicherung zu erklären. Gewinnabschöpfende Maßnahmen fließen als Kosten von Strafe ein. Die Verknüpfung geschieht auf zwei Arten. a) Es werden die Elemente nach den Prinzipien des in der Entscheidungstheorie bekannten SEU-Modells (Subjective Expected Utility, Subjektiver Erwartungsnutzen) verknüpft. Es ist theoretisch-normativ und nicht auf Verhaltensdaten zugeschnitten. Aus theoretischer Sicht kann es zwar als das überzeugendste normative Modell bezeichnet werden, das die Entscheidungstheorie zur Verfügung stellt. Dieses Modell ist aber nicht exakt prüfbar, weil die einfließenden Nutzenwerte nicht auf ausreichend hohem

Datenniveau gemessen werden können. Für eine empirische Prüfung müssen Annahmen getroffen werden, die die Daten nicht unbedingt erfüllen. Aus diesem Grund wird b) ein Regressionsmodell formuliert, das die gleichen Elemente wie das normative Modell enthält, aber deskriptiven Charakter hat. Die Gewichtungen der Modellvariablen werden den Daten angepaßt. Beide Varianten der Verknüpfung der Elemente werden zur Erklärung intraindividuelle und interindividuelle Unterschiede herangezogen. In der zweiten Stufe werden die Elemente der ersten Stufe einzeln untersucht. Es werden Einflüsse untersucht, von denen angenommen werden kann, daß sie die Ausprägungen der Variablen und deren Gewichtung in der ersten Stufe bestimmen. In der ersten Stufe werden somit die als wesentlich angenommenen Elemente verknüpft und in der zweiten Stufe auf ihre Variation hin untersucht.

In **Kapitel 6** wird die Methode der empirische Prüfung des Zwei-Stufen-Modells vorgestellt. Zur Datenerfassung dient ein speziell für diesen Zweck konstruierter Fragebogen. Er erfaßt die Elemente, die in das Modell einfließen, und die Bereitschaft zu krimineller Bereicherung unter variierenden Bedingungen. Weiterhin gibt er Auskunft über Merkmale und Eigenschaften der befragten Personen. Das Erhebungsinstrument, bestehend aus drei Datenfeldern, wird in Kapitel 6 beschrieben. Im ersten Datenfeld werden Persönlichkeitsmerkmale erhoben. Verschiedene Skalen aus bereits erprobten Instrumenten werden herangezogen. Das zweite Datenfeld ist der zentrale Teil. Nach einem 3x3x3-Stufen-Plan werden 27 hypothetische Entscheidungssituationen vorgegeben. In jeder dieser Entscheidungssituationen steht jeweils eine fiktive Person vor der Möglichkeit, durch illegale Handlungen kriminelle Gewinne erzielen zu können. Fällt die Wahl auf die illegale Handlung, so drohen Strafen in unterschiedlicher Höhe. Wählt die fiktive Person die legale Handlung, so erhält sie keinen Gewinn und keine Strafe. Die Befragten haben sich sowohl stellvertretend für die fiktiven Personen als auch im eigenen Sinne zu entscheiden. Gewinne, Risiken und Kosten von Strafe variieren systematisch. Moralische Kosten werden gemessen, aber nicht variiert. Das dritte Datenfeld enthält demographische Daten. Die Merkmale Alter, Schulbildung, Einkommen usw. dienen überwiegend der Beschreibung der Probanden.

Die spezielle Struktur der Daten, die der Fragebogen erfaßt, ermöglicht es, eine Vielzahl von Auswertungsgesichtspunkten zu berücksichtigen. Die Daten können in drei Dimensionen angeordnet werden: 'Personen', 'Variablen' und 'Situationen'. Die Aggregation von Personen über Situatio-



nen ermöglicht die Untersuchung intraindividuelle Unterschiede. Kriminalitätsträchtige Situationen lassen sich so von weniger kriminalitätsträchtigen Situationen abgrenzen. Die Aggregation von Situationen oder die Konstanthaltung von Situationen ermöglicht die Untersuchung interindividueller Unterschiede. Täter und Nichttäter lassen sich auf diese Weise vergleichen.

**Kapitel 7** berichtet über den Verlauf einer Befragung von 378 Personen im Frühjahr und Sommer 1990. 226 Wirtschaftsstraftäter aus 35 bundesdeutschen Strafanstalten, 69 Kaufleute, ausgewählt aus dem Handelsregister, und 82 Probanden, ausgewählt aus dem Telefonverzeichnis der ehemaligen Bundesrepublik, sind in der Stichprobe enthalten. Vergleiche mit der allgemeinen Bevölkerungsstatistik geben einen Überblick über Gemeinsamkeiten und Abweichungen der Probanden von der Gesamtbevölkerung. Die wesentlichen Merkmale der Probanden werden beschrieben. In der Stichprobe sind sowohl bei den Straftätern als auch bei den Vergleichspersonen überwiegend Personen mit hohem Einkommen und gehobener Bildung enthalten.

In **Kapitel 8** werden die Ergebnisse der Befragung berichtet. Dieses Kapitel enthält die wesentlichen Aussagen, die aufgrund der Datenanalyse möglich sind.

**Abschnitt 8.1** untersucht, ob die 27 wiederholten Messungen zu je sieben Merkmalen einer Situation auch jeweils das gleiche messen. Hierzu dienen Skalenanalysen, die Aufschluß über die Qualität der Messungen geben. Es zeigt sich, daß aufgrund hoher Reliabilitäten und hoher Faktorladungen von eindimensionalen Messungen ausgegangen werden kann. Aufgrund dieser Ergebnisse ist es gerechtfertigt, alle 27 Situationen in weitere Analysen einzubeziehen. Auch die meisten Skalenprüfungen für Merkmale der zweiten Modellstufe ergeben zufriedenstellende Kennziffern.

In **Abschnitt 8.2** werden die Effekte der äußeren Bedingungen auf die kriminelle Bereitschaft untersucht. Entsprechend der Anordnung der 27 Situationen nach dem Konstruktionsplan werden Auswirkungen situativer Veränderungen auf die kriminelle Bereitschaft berichtet. In diesen Analysen werden zwar Effekte unterschiedlicher Gewinne, Kosten und Risiken sichtbar, die Ergebnisse bleiben aber noch unbefriedigend. Einige Effekte entsprechen nicht den Erwartungen. Es zeigt sich, daß allein aufgrund der äußeren Bedingungen, d.h. durch variierende objektive Kosten, Gewinne und Risiken die Bereitschaft zu krimineller Bereicherung nicht zufrieden-

stellend erklärt werden kann. Dies spricht gegen eine ausschließlich ökonomische Betrachtung krimineller Entscheidungen.

**Abschnitt 8.3** bezieht daher die moralischen Kosten ein. Die Anordnung der Situationen nach dem Konstruktionsplan wird aufgelöst, weil sich durch die Einbeziehung der moralischen Kosten die Situationsstruktur nicht mehr entlang von nur drei Dimensionen ordnen läßt. Abschnitt 8.3 behandelt die erste Modellstufe in zwei Varianten. Die erste Variante (SEU-Modell) und die zweite Variante (Regressionsmodell) werden jeweils zur Untersuchung interindividueller und intraindividuelle Unterschiede herangezogen. Interindividuelle Unterschiede treten auf, wenn Personen bei konstanten oder zusammengefaßten Situationen verglichen werden. Intraindividuelle Unterschiede zeigen sich bei der Gegenüberstellung der Reaktionen gleicher Personen oder einer typischen Person aus verschiedenen Situationen. Die hohe Bedeutung der moralischen Kosten wird an einigen Stellen dadurch verdeutlicht, daß Modellvarianten mit und ohne moralischen Kosten gegenübergestellt werden.

**Abschnitt 8.3.1** (SEU-Modell): Die Prüfung des SEU-Modells erfolgt, indem für jede Situation ein Gesamtwert aus den subjektiven Bewertungen der Elemente gebildet wird, der den kriminellen Anreiz der Situation für je eine Person ausdrücken soll. In gleichen Situationen zeigen Personen mit geringem individuellen SEU geringe kriminelle Bereitschaft, hingegen Personen mit hohem SEU hohe kriminelle Bereitschaft (interindividuelle Unterschiede). Die Korrelationen zwischen den individuellen SEU-Werten und krimineller Bereitschaft liegen in allen 27 Situationen bei etwa  $r_{xy}=.55$ . Die Einbeziehung der moralischen Kosten erhöht in jeder Situation die Erklärungskraft des Gesamtwertes. In verschiedenen Situationen äußern die Probanden hohe Bereitschaft zu krimineller Bereicherung, wenn die Situation einen situationsspezifisch hohen SEU-Wert hat. In Situationen mit niedrigem situationsspezifischem SEU äußern alle Personen niedrige Bereitschaft zu krimineller Bereicherung (Mittelwerte). Kriminalitätsträchtige Situationen lassen sich durch den SEU-Wert von weniger kriminalitätsträchtigen Situationen unterscheiden (intraindividuelle Unterschiede). Die Korrelation zwischen situationsspezifischen SEU-Werten und krimineller Bereitschaft liegt bei  $r_{xy}=.86$ . Auch hier verbessern die moralischen Kosten die Aussagekraft des SEU-Wertes stark.

**Abschnitt 8.3.2** (Regressionsmodell): Unter Berücksichtigung der Begrenzungen in den Daten lassen sich einige Rechenoperationen, v.a. Subtraktionen und Additionen der Nutzenwerte, nicht mehr durchführen. Auf

diesem Hintergrund kann kein Gesamtwert gebildet werden. Die Zusammenhänge zwischen einzelnen Modellelementen und krimineller Bereitschaft müssen daher einzeln untersucht werden. Diese Aufschlüsselung gibt andererseits aber auch einen tieferen Einblick in Details der Beiträge einzelner Elemente zur Entscheidung. Auch das Regressionsmodell wird zur Ermittlung interindividueller und intraindividuelle Unterschiede herangezogen. Die Betrachtung gleicher Situationen ermöglicht die Identifikation von Personenunterschieden (interindividuelle Unterschiede). In Abschnitt 8.3.2 wird dieser Schritt durch Bildung von Skalenwerten über alle 27 Situationen vollzogen. Aufgrund der hohen Reliabilitäten, die sich in den Skalenanalysen ergeben, ist diese Zusammenfassung möglich. Die stärksten Zusammenhänge zeigen sich zwischen moralischen Kosten und krimineller Bereitschaft. In gleichen Situationen haben Personen mit hohen moralischen Kosten deutlich geringere kriminelle Bereitschaft ( $r_{xy}=-.86$ ). Kriminelle Gewinne treten hinter die Risiken, bestraft zu werden, an die dritte Stelle zurück. In gleichen Situationen weisen Personen, die Gewinne subjektiv hoch bewerten, hohe kriminelle Bereitschaft auf ( $r_{xy}=-.38$ ). Nimmt in gleichen Situationen die Bewertung des Risikos durch verschiedene Personen zu, dann sinkt die kriminelle Bereitschaft ( $r_{xy}=-.46$ ). Unerwartet umgekehrte Zusammenhänge treten mit den subjektiven Bewertungen von Strafe auf. Bei gleichen Strafen äußern Personen, die diese Strafen als 'härter' bewerten, höhere Bereitschaft zu krimineller Bereicherung ( $r_{xy}=+.25$ ). Dies bedeutet, daß die subjektiven Bewertungen von Strafe mehr moralische Aspekte als Nutzenüberlegungen beinhalten. Werden die vier Skalenwerte in einer multiplen Regression zusammengefaßt, so können 76% der Bereitschaft zu krimineller Bereicherung erklärt werden. Anders formuliert: Betrachtet man gleichbleibende äußere Umstände, dann können durch die Art und Weise, wie verschiedene Individuen die Gewinne, Risiken, Kosten und moralischen Kosten bewerten, 76% der Varianz der kriminellen Entscheidung erklärt werden. Die Betrachtung verschiedener Situationen ermöglicht die Identifikation bedeutsamer Veränderungen der Situationsmerkmale. Auf diese Weise wird nach Gründen gesucht, weshalb sich gleiche Individuen in verschiedenen Situationen unterschiedlich verhalten (intraindividuelle Unterschiede). Werden alle Personen zu einer 'typischen Person' zusammengefaßt, läßt sich untersuchen, welche Merkmale der Situationen im wesentlichen die kriminelle Bereitschaft bedingen. Die Elemente, die im SEU-Modell zu einem gemeinsamen Wert zusammengefaßt sind, werden hier einzeln mit krimineller Bereitschaft in

einen Zusammenhang gestellt. Die höchsten Korrelationen weisen auch in dieser Betrachtungsweise die moralischen Kosten auf. Steigen die moralischen Kosten der 'typischen Person' (d.h. aller Personen gleichzeitig), dann sinken die Bereitschaften zu krimineller Bereicherung ( $r_{xy}=-.80$ ). Dies gilt an zweiter Stelle auch für das Risiko. Nehmen die subjektiven Bewertungen des Risikos der 'typischen Person' (d.h. aller Personen gleichzeitig) zu, dann sinkt die kriminelle Bereitschaft ( $r_{xy}=-.64$ ). Dies gilt an dritter Stelle auch für die Kosten. Steigen die subjektiven Bewertungen der Strafe der 'typischen Person' (d.h. aller Personen gleichzeitig), führt dies zu sinkender krimineller Bereitschaft ( $r_{xy}=-.41$ ). An vierter Stelle stehen hier die Gewinne, allerdings unter der Signifikanzgrenze von 5%. Die anderen Effekte sind wesentlich stärker. Allerdings bietet das Datenmaterial genaueren Einblick in die Anatomie dieses Effekts, denn im Zusammenhang mit dem Risiko, als Risikonutzen, treten hohe signifikante Zusammenhänge auf ( $r_{xy}=-.57$ ). Also nicht die Gewinnhöhe an sich, sondern die Gewinnhöhe in Kombination mit dem Risiko sagt etwas darüber aus, ob sich Personen für oder gegen kriminelle Bereicherung entscheiden. Auch zeigt der Gewinn einen signifikanten Regressionsbeitrag im Zusammenhang mit den anderen Situationsmerkmalen. Steigende Gewinne bedeuten nicht zwangsläufig steigende kriminelle Bereitschaft, wohl aber dann, wenn auch die anderen Situationsmerkmale für die Entscheidung zu krimineller Bereicherung sprechen. Durch die Zusammenfassung aller Personen lassen sich Effekte der Gewinnabschöpfung analysieren. In Situationen, in denen Gewinnabschöpfung droht, zeigt sich gegenüber den anderen Situationen keine signifikante Veränderung krimineller Bereitschaft. Im Gegensatz zum Gewinn ist dies aber auch nicht in Verbindung mit dem Risiko der Fall.

Faßt man alle Situationsmerkmale in einer gemeinsamen Regression zusammen, dann können 88% der Bereitschaft zu krimineller Bereicherung erklärt werden. Betrachtet man eine 'typische Person' (d.h. hier die Zusammenfassung der Bewertungen aller Personen), dann können durch die Art und Weise, wie sich die Situationen bzw. deren Bewertungen verändern, 88% der Varianz krimineller Bereitschaft erklärt werden. Die Aufklärung krimineller Bereitschaft unterschiedlicher Personen in gleichen Situationen (76%) und die Erklärung der Bereitschaft gleicher Personen in unterschiedlichen Situationen (88%) ergänzen sich. In beiden Fällen tragen die moralischen Kosten den größten Teil zur Erklärung bei. Risiken sind bedeutsamer als Kosten und Gewinne. Gewinnabschöpfung beeinflusst die Entscheidung für oder gegen kriminelle Bereicherung nur geringfügig.

**Abschnitt 8.4** ist der zweiten Modellstufe gewidmet. Analysen der ersten Stufe zeigen, daß von der Variation krimineller Bereitschaft hohe Varianzanteile erklärt werden können. Durch dieses Ergebnis bekommen Analysen der zweiten Stufe erst ihre Bedeutung. Die zweite Modellstufe bezieht sich auf die Frage, wie unterschiedliche Bewertungen der Modellelemente Gewinn, Risiko, Kosten und moralische Kosten zustandekommen und wie sich Wirtschaftsstraftäter von den Vergleichsgruppen unterscheiden.

Die Bewertungen der Gewinne, Risiken und Kosten hängen hauptsächlich von den zugrundeliegenden Situationsmerkmalen ab. Bei den moralischen Kosten ist eine höhere Abhängigkeit von den Personen festzustellen. Steigende Gewinne führen zu steigender Gewinnbewertung. Die Bewertung von Gewinnen steht weiterhin in Zusammenhang mit der Normbindung der Probanden, mit deren Machiavellismuswerten, ihrem Lebensstil, ihrer Kontrollüberzeugung und Offenheit. Die Bewertungen der Risiken, bestraft zu werden, deuten insgesamt auf eine Fehleinschätzung durch alle Probanden hin. Hohes Risiko wird bei niedrigen Gewinnen zu niedrig eingeschätzt. Risikobewertung steht weiterhin in Zusammenhang mit dem Einkommen, dem Alter, der Normbindung und der sozialen Orientierung der Probanden. Die Bewertungen von Strafe steigen im wesentlichen mit der Höhe der Strafe an. Zusammenhänge mit anderen Größen können im Datenmaterial nicht in nennenswertem Umfang ermittelt werden. Moralische Kosten können zu 46% durch Merkmale der Personen erklärt werden. Sie steigen vor allem mit der Höhe der Normbindung, mit interner Attribuierung und mit den Machiavellismuswerten der Probanden.

Unterschiede zwischen Tätern und Nichttätern zeigen sich in mehreren Merkmalen. Täter und Nichttäter unterscheiden sich vor allem in der Höhe ihrer moralischen Kosten. Die Bewertung fast aller Delikte auf der Dimension 'sehr schlimm - überhaupt nicht schlimm' fällt zwischen Tätern und Nichttätern verschieden aus. Für Nichttäter sind die Delikte hochsignifikant 'schlimmer' als für die untersuchten Wirtschaftsstraftäter. Erstaunlich ist das Ergebnis, daß die äußeren Bedingungen, also Gewinne, Risiken und Kosten, von Wirtschaftsstraftätern und nichtstraffälligen Personen in gleicher Weise bewertet werden. Die absolute Höhe dieser Größen wird durch alle Probandengruppen gleichermaßen eingestuft. Deutliche Unterschiede zeigen sich dagegen in der Gewichtung der gleich hoch eingestuften äußeren Umstände und in der Gewichtung der moralischen Kosten. Wirtschaftsstraftäter reagieren in höherem Maße auf Gewinne, aber in geringerem Maße auf Strafen. Kriminelle Gewinne beeinflussen Straftäter in ihrem

Entscheidungsverhalten deutlich, Kaufleute und andere Vergleichspersonen dagegen nur geringfügig. Alle Probanden sind in ihren Entscheidungen von den moralischen Kosten einer Straftat stark beeinflusst. Die Wirkung von Gewinnentzug schlägt sich in der Entscheidung der Probanden für oder gegen kriminelle Bereicherung nicht in interpretierbarer Weise nieder.

**Abschnitt 8.5** geht auf die Frage ein, welche Glaubwürdigkeit und Verallgemeinerbarkeit den Ergebnissen zukommt. Im Zentrum stehen hier natürlich die Messungen krimineller Bereitschaft. Kriminelles Verhalten ist die abhängige Variable, gemessen über drei Indikatoren: Fremdurteil, Tatbereitschaft und Empfehlungen. Die Validität dieser Messungen wird geprüft. Die Indikatoren für kriminelles Verhalten müssen entlang unterschiedlicher Situationen variieren und gleichzeitig zwischen Tätern und Nichttätern differenzieren. Als Kriterium wird bereits erfolgte Straffälligkeit herangezogen. Zwei der drei Messungen erfüllen die Anforderungen, die an die Daten gestellt werden müssen. Wirtschaftsstraftäter äußern signifikant höhere Tatbereitschaft und geben signifikant häufiger Empfehlungen an Dritte, sich kriminell zu verhalten. Gleichzeitig variieren diese beiden Kriminalitätsmessungen mit den Anreizwerten hypothetischer Entscheidungssituationen über alle Personen. Als Skalen interpretiert, zeigen die Kriminalitätsmessungen außerdem hohe Reliabilitäten und hohe Konstruktvaliditäten. Es kann davon ausgegangen werden, daß diese Skalen das messen, was sie messen sollen, nämlich tatsächliche Bereitschaft zu krimineller Bereicherung.

**Abschnitt 8.6** zieht Schlußfolgerungen aus den Ergebnissen. Es kann vor allem resümiert werden, daß die speziell untersuchte Variablenauswahl geeignet ist, kriminelle Bereicherung zu beschreiben; ferner ist es möglich, nähere Details krimineller Entscheidungen aufzudecken.

**Abschnitt 8.7** gibt einen Ausblick auf weitere Forschungsarbeiten, zu denen die Untersuchung anregt. In erster Linie bieten sich Erweiterungen und Verfeinerungen der Modellstruktur und der Variablenauswahl an, um unberücksichtigte Facetten kriminellen Verhaltens aufzudecken. Es konnte gezeigt werden, daß die Entscheidungstheorie hierzu noch viele Anregungen bieten kann.

## ANHANG

### 9.1 Tabellen und Tafeln

**Tafel A-6.1: Die Einteilung der hypothetischen Entscheidungssituationen nach den Grundgrößen Gewinn, Risiko und Kosten**

		Kosten der Strafe		
		niedrig	mittel	hoch
1: niedriger Gewinn				
	Risiko	1:niedrig	14      21      10	
		2:mittel	3      1      2	
		3:hoch	24      19      11	
2: mittlerer Gewinn				
	Risiko	1:niedrig	8      25      18	
		2:mittel	20      23      13	
		3:hoch	12      26      9	
3: hoher Gewinn				
	Risiko	1:niedrig	6      17      4	
		2:mittel	27      5      7	
		3:hoch	22      15      16	

In den Zellen sind die Situationsnummern angegeben, die die hypothetischen Situationen im Anhang 9.2 tragen.

Tafel A-7.3.d: Religionszugehörigkeit der Probanden in den Gruppen

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Pretest	Total
konfessionslos	9	9	34	3	55
%	2.22	2.22	8.37	0.74	13.55
Z	16.36	16.36	61.82	5.45	
S	10.98	13.04	15.38	8.82	
evangelisch	39	33	90	16	178
%	9.61	8.13	22.17	3.94	43.84
Z	21.91	18.54	50.56	8.99	
S	47.56	47.83	40.72	47.06	
katholisch	30	27	91	13	161
%	7.39	6.65	22.41	3.20	39.66
Z	18.63	16.77	56.52	8.07	
S	36.59	39.13	41.18	38.24	
sonstige	4	0	6	2	12
%	0.99		1.48	0.49	2.96
Z	33.33		50.00	16.67	
S	4.88		2.71	5.88	
Total	82	69	221	34	406
	20.20	17.00	54.43	8.37	100.00

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 6  
 Z = % - Anteil an 100% der Zeile, S = % - Anteil an 100 % der Spalte

Tafel A-7.3.e: Familienstand in den Untergruppen der Stichprobe

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Pretest	Total
ledig	10	6	69	7	92
%	2.46	1.47	16.95	1.72	22.60
Z	10.87	6.52	75.00	7.61	
S	12.20	8.70	31.08	20.59	
verheiratet	67	59	78	21	225
%	16.46	14.50	19.16	5.16	55.28
Z	29.78	26.22	34.67	9.33	
S	81.71	85.51	35.14	61.76	
verwitwet	3	1	4	0	8
%	0.74	0.25	0.98		1.97
Z	37.50	12.50	50.00		
S	3.66	1.45	1.80		
geschieden	2	3	71	6	82
%	0.49	0.74	17.44	1.47	20.15
Z	2.44	3.66	86.59	7.32	
S	2.44	4.35	31.98	17.65	
Total	82	69	222	34	407
	20.15	16.95	54.55	8.35	100 %

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 5  
 Z = % - Anteil an 100% der Zeile  
 S = % - Anteil an 100 % der Spalte



Tafel A-7.3.f: Anzahl der Kinder der Probanden in den untersuchten Gruppen

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Pretest	Total	
keine Kinder	22	17	74	12	125	32.72%
S	27.50	25.00	36.45	38.71		
Eins	15	12	47	5	79	20.68%
S	18.75	17.65	23.15	16.13		
Zwei	27	27	48	6	108	28.27%
S	33.75	39.71	23.65	19.35		
Drei	11	9	19	3	42	10.99%
S	13.75	13.24	9.36	9.68		
Vier und mehr	5	3	15	5	28	7.33%
S	6.25	4.41	7.39	16.13		
Total	80	68	203	31	382	100%
	20.94%	17.80%	53.14%	8.12%		

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 30  
S = % - Anteil an 100 % der Spalte

Tafel A-7.3.h: Schulische Ausbildung in den untersuchten Gruppen

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Pretest	Total	
ohne Abschluß	1	1	10	2	14	
%	0.25	0.25	2.46	0.49	3.45	
Z	7.14	7.14	71.43	14.29		
S	1.22	1.49	4.48	5.88		
Sonderschule	0	0	2	0	2	
%			0.49		0.49	
Z			100.00			
S			0.90			
Hauptschule	42	15	95	17	169	
%	10.34	3.69	23.40	4.19	41.63	
Z	24.85	8.88	56.21	10.06		
S	51.22	22.39	42.60	50.00		
Mittlere Reife	15	28	51	7	101	
%	3.69	6.90	12.56	1.72	24.88	
Z	14.85	27.72	50.50	6.93		
S	18.29	41.79	22.87	20.59		
Fachhochschul- reife	4	12	36	3	55	
%	0.99	2.96	8.87	0.74	13.55	
Z	7.27	21.82	65.45	5.45		
S	4.88	17.91	16.14	8.82		
Abitur	20	11	29	5	65	
%	4.93	2.71	7.14	1.23	16.01	
Z	30.77	16.92	44.62	7.69		
S	24.39	16.42	13.00	14.71		
Total	82	67	223	34	406	
	20.20	16.50	54.93	8.37	100.00	

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 6  
Z = % - Anteil an 100% der Zeile  
S = % - Anteil an 100 % der Spalte

Tafel A-7.3.i: Berufliche Ausbildung in den unterschiedlichen Gruppen

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Total
ohne Ausbildung	0	1	1	2
%	0.00	0.27	0.27	0.54
Z	0.00	50.00	50.00	
S	0.00	1.47	0.46	
Anlernzeit	5	1	34	40
%	1.36	0.27	9.26	10.90
Z	12.50	2.50	85.00	
S	6.25	1.47	15.53	
Lehre	30	27	99	156
%	8.17	7.36	26.98	42.51
Z	19.23	17.31	63.46	
S	37.50	39.71	45.21	
Berufsfachschule	15	9	30	54
%	4.09	2.45	8.17	14.71
Z	27.78	16.67	55.56	
S	18.75	13.24	13.70	
Technikerprüfung	9	6	18	33
%	2.45	1.63	4.90	8.99
Z	27.27	18.18	54.55	
S	11.25	8.82	8.22	
Fachhochschule	11	18	22	51
%	3.00	4.90	5.99	13.90
Z	21.57	35.29	43.14	
S	13.75	26.47	10.05	
Hochschule	10	6	15	31
%	2.72	1.63	4.09	8.45
Z	32.26	19.35	48.39	
S	12.50	8.82	6.85	
Total	80	68	219	367
	21.80	18.53	59.67	100 %

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 45  
 Z = % - Anteil an 100% der Zeile  
 S = % - Anteil an 100 % der Spalte

Tafel A-8.1.a: Itemkennwerte der Skala 'Normbindung'

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_j(t-i)$	Quadrierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktor- ladungen Faktor 1
NOR1*	3.05	.65	38.73	56.38	.54	.39	.87	.62
NOR2	1.89	.76	39.89	55.65	.52	.34	.87	.60
NOR3	3.35	.78	38.43	57.22	.36	.21	.88	.42
NOR4	2.14	.73	39.63	54.56	.65	.48	.87	.72
NOR5	2.91	.79	38.87	54.63	.58	.40	.87	.65
NOR6	2.78	.74	39.00	56.29	.47	.27	.88	.53
NOR7	2.06	.81	39.71	53.90	.63	.49	.87	.70
NOR8	2.17	.94	39.60	53.58	.55	.37	.87	.63
NOR9	3.00	.99	38.78	54.63	.44	.22	.88	.50
NOR10	2.75	.81	39.02	56.82	.38	.21	.88	.43
NOR11	3.37	.69	38.41	57.39	.41	.26	.88	.47
NOR12	2.44	.85	39.33	53.69	.61	.43	.87	.69
NOR13	2.37	.81	39.41	53.60	.66	.52	.87	.73
NOR14	2.32	.92	39.46	52.71	.63	.48	.87	.71
NOR15	3.30	.75	38.47	54.98	.59	.43	.87	.65
NOR16	1.80	.80	39.98	55.16	.53	.35	.87	.60

CROBACH-ALPHA = .88      \* NOR1 = Normbindung, Item Nr.1

Tafel A-7.3.k: Wahlverhalten in unterschiedlichen Gruppen

	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Total
CDU/CSU	41	47	60	148 40.55%
S	50.00	72.31	27.52	
FDP	8	10	18	36 9.86%
S	9.76	15.38	8.26	
DKP	0	0	1	1 0.27%
S			0.46	
SPD	28	5	92	125 34.25%
S	34.15	7.69	42.20	
REP	1	0	0	1 0.27%
S	1.22			
NPD	0	0	2	2 0.55%
S			0.92	
Die Grünen	1	2	30	33 9.04%
S	1.22	3.08	13.76	
andere	1	0	3	4 1.10%
S	1.22		1.38	
keine	2	1	12	15 4.11%
S	2.44	1.54	5.50	
Total	82	65	218	365 100 %
	22.47%	17.81%	59.73%	

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 47  
S = % - Anteil an 100 % der Spalte

Tafel A-7.3.l: Die Wohnarten der untersuchten Gruppen

Es wohnen	Telefon- gruppe	Kauf- leute	Strafge- fangene	Total
im Elternhaus o. bei Großeltern	0	0	8	8 2.18%
			3.64	
zur Untermiete oder im Wohnheim	3	0	14	17 4.63%
	3.80		6.36	
in einer Dienstwohnung	3	0	1	4 1.09%
	3.80		0.45	
in einer Mietwohnung	24	7	92	123 33.51%
	30.38	10.29	41.82	
im gemieteten Eigenheim	4	1	33	38 10.35%
	5.06	1.47	15.00	
in einer Eigentumswohnung	4	6	10	20 5.45%
	5.06	8.82	4.55	
im eigenen Haus	41	54	62	157 42.78%
	51.90	79.41	28.18	
Total	79	68	220	367 100 %
	21.53	18.53	59.95	

N = 412, Anzahl der fehlenden Werte = 45  
S = % - Anteil an 100 % der Spaltensumme (jeweils die 2. Zahl pro Zelle)

Tafel A-8.1.b: Itemkennwerte der Skala 'Risikoneigung'

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogrr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktor- ladungen Faktor 1
RIS17*	1.25	.43	10.34	3.89	.45	.39	.80	.54
RIS18	1.11	.31	10.48	3.94	.65	.53	.78	.77
RIS19	1.18	.38	10.41	4.18	.33	.18	.81	.42
RIS20	1.16	.37	10.43	3.99	.49	.42	.79	.64
RIS21	1.08	.27	10.51	4.03	.67	.59	.78	.80
RIS22	1.13	.34	10.45	4.18	.40	.30	.80	.53
RIS23	1.19	.39	10.39	4.04	.41	.24	.80	.51
RIS24	1.04	.21	10.54	4.29	.58	.53	.79	.71
RIS25	1.25	.43	10.33	3.71	.56	.48	.78	.65
RIS26	1.16	.37	10.43	3.89	.56	.38	.78	.65

Cronbach-ALPHA = .83      \* RIS17 = Risikoneigung, Item Nr.17

Tafel A-8.1.c: Itemkennwerte der Skala 'Machiavellismus'

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogrr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktor- ladungen Faktor 1
MAC27*	1.80	.39	26.95	13.59	.39	.29	.82	.49
MAC28	1.70	.45	27.05	13.00	.52	.34	.82	.59
MAC29	1.76	.42	26.99	13.47	.40	.19	.82	.49
MAC30	1.58	.49	27.17	12.97	.48	.29	.82	.55
MAC31	1.50	.50	27.25	13.29	.38	.19	.82	.46
MAC32	1.81	.38	26.94	13.42	.48	.30	.82	.55
MAC33	1.60	.49	27.15	13.08	.45	.27	.82	.53
MAC34	1.70	.45	27.05	12.77	.59	.38	.81	.67
MAC35	1.69	.45	27.06	13.31	.42	.27	.82	.51
MAC36	1.58	.49	27.17	13.02	.46	.29	.82	.55
MAC37	1.79	.40	26.96	13.71	.35	.20	.82	.45
MAC39	1.92	.26	26.83	14.19	.33	.16	.83	.43
MAC40	1.85	.35	26.90	13.66	.43	.30	.82	.53
MAC41	1.36	.48	27.39	13.08	.46	.26	.82	.55
MAC42	1.38	.48	27.37	13.20	.41	.22	.82	.51
MAC43	1.84	.36	26.91	13.88	.33	.16	.83	.41
MAC44	1.80	.39	26.95	13.48	.44	.25	.82	.51

Cronbach-ALPHA = .83      \* MAC27 = Machiavellismus, Item Nr.27

Tafel A-8.1.f: Itemkennwerte der Skala 'Lebensstil' (Freizeit)

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogrr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
LEB85*	4.62	2.65	31.85	87.37	.42	.19	.72
LEB87	6.60	2.69	29.87	77.87	.64	.48	.66
LEB89	6.81	2.51	29.67	89.26	.42	.20	.72
LEB91	7.50	2.59	28.98	83.37	.54	.36	.69
LEB93	5.57	2.92	30.91	77.85	.56	.42	.68
LEB95	5.34	2.79	31.13	90.64	.32	.14	.75

Cronbach-ALPHA = .74      \* LEB85 = Lebensstil, Item Nr.85

Tafel A-8.1.d: Itemkennwerte der Skala 'Angst als Zustand' (State-Angst)

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_{i(t-i)}$	Quadrierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktor- ladungen Faktor 1
STA45*	2.11	.87	41.23	153.13	.59	.52	.93	.65
STA46	1.90	.88	41.44	154.41	.52	.43	.93	.58
STA47	1.90	.98	41.44	149.00	.69	.57	.93	.73
STA48	2.56	.97	40.78	149.36	.69	.54	.93	.73
STA49	1.51	.76	41.83	154.48	.61	.56	.93	.67
STA50	1.92	1.03	41.42	150.93	.58	.53	.93	.63
STA51	2.49	1.01	40.85	150.49	.61	.47	.93	.66
STA52	2.86	1.14	40.47	148.98	.58	.67	.93	.60
STA53	1.85	.96	41.49	148.52	.74	.62	.93	.77
STA54	2.75	1.10	40.59	146.58	.70	.72	.93	.72
STA55	2.17	.80	41.17	155.31	.54	.38	.93	.59
STA56	1.73	.89	41.61	151.30	.67	.66	.93	.73
STA57	1.41	.70	41.93	156.02	.58	.61	.93	.65
STA58	1.36	.69	41.98	155.76	.60	.57	.93	.67
STA59	2.41	.97	40.93	148.50	.72	.61	.93	.76
STA60	2.69	1.05	40.65	147.70	.70	.73	.93	.71
STA61	2.07	1.03	41.27	147.54	.72	.61	.93	.75
STA62	1.64	.88	41.70	151.55	.66	.58	.93	.72
STA63	2.91	1.03	40.43	149.57	.64	.76	.93	.65
STA64	3.01	.98	40.33	151.63	.58	.63	.93	.60

CRONBACH-ALPHA = .94      \* STA45 = State-Trait-Angstinventar, Item Nr. 45

Tafel A-8.1.e: Itemkennwerte der Skala 'Angst als Eigenschaft' (Trait-Angst)

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_{i(t-i)}$	Quadrierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktor- ladungen Faktor 1
STA65*	2.68	.93	38.09	120.65	.55	.56	.91	.60
STA66	1.77	.84	39.00	124.06	.43	.28	.92	.48
STA67	1.53	.81	39.25	120.99	.62	.51	.91	.67
STA68	1.68	.85	39.09	120.76	.60	.46	.91	.65
STA69	1.58	.77	39.19	125.91	.36	.28	.92	.41
STA70	2.51	.93	38.26	119.60	.60	.53	.91	.65
STA71	2.27	.85	38.51	121.10	.58	.55	.91	.64
STA72	1.59	.84	39.18	121.52	.57	.46	.91	.62
STA73	1.88	.90	38.89	121.82	.51	.48	.91	.56
STA74	2.52	1.04	38.25	117.51	.62	.70	.91	.67
STA75	1.89	.88	38.89	120.83	.57	.44	.91	.62
STA76	1.50	.68	39.28	125.76	.43	.37	.92	.47
STA77	2.70	1.14	38.07	117.10	.58	.69	.91	.63
STA78	2.00	.87	38.77	121.84	.52	.40	.91	.58
STA79	1.64	.82	39.13	118.58	.75	.65	.91	.80
STA80	2.55	1.04	38.22	115.96	.70	.73	.91	.74
STA81	1.73	.86	39.04	120.19	.62	.57	.91	.67
STA82	2.13	.99	38.64	120.15	.53	.41	.91	.58
STA83	2.37	.86	38.40	118.39	.72	.63	.91	.76
STA84	2.18	1.04	38.59	115.41	.72	.60	.91	.77

CRONBACH-ALPHA = .92      \* STA65 = State-Trait-Angstinventar, Item Nr. 65

Tafel A-8.1.g: Itemkennwerte der Skala 'Lebensstil' (Wohlstand)

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogrr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
LEB86*	8.09	2.44	36.30	98.69	.48	.24	.77
LEB88	7.86	2.38	36.53	93.00	.64	.48	.73
LEB90	6.60	3.09	37.79	95.78	.38	.16	.80
LEB92	7.03	2.55	37.36	91.04	.63	.46	.73
LEB94	7.46	3.08	36.92	88.80	.51	.28	.76
LEB96	7.34	2.55	37.05	89.87	.65	.52	.73

CRONBACH-ALPHA = .79                      \* LEB86 = Lebensstil, Item Nr. 86

Tafel A-8.1.h: Faktorladungen 'Lebensstil' (Freizeit und Wohlstand)

Fragebogen Item	Faktor Wohlstand	Faktor Freizeit	Kommu- nalität	Item- zuordnung
LEB85	-0.01	0.66	0.44	Freizeit
LEB86	0.64	0.02	0.42	Wohlstand
LEB87	0.30	0.74	0.64	Freizeit
LEB88	0.76	0.22	0.63	Wohlstand
LEB89	0.34	0.46	0.33	Freizeit
LEB90	0.49	0.11	0.26	Wohlstand
LEB91	0.48	0.56	0.55	Freizeit
LEB92	0.75	0.23	0.62	Wohlstand
LEB93	0.22	0.72	0.57	Freizeit
LEB94	0.67	0.01	0.45	Wohlstand
LEB95	-0.06	0.58	0.34	Freizeit
LEB96	0.77	0.14	0.62	Wohlstand

Tafel A-8.1.i: Itemkennwerte der reduzierten Skala I: 'Interne Attribuierung'

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogrr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
IPC111*	8.63	2.17	48.50	83.30	.48	.26	.75
IPC115	7.27	2.28	50.85	86.13	.37	.14	.78
IPC119	8.35	2.49	49.77	80.32	.46	.25	.76
IPC128	8.35	2.22	49.77	79.37	.57	.41	.74
IPC129	8.90	1.88	49.23	83.60	.58	.42	.74
IPC131	8.26	2.38	49.86	79.01	.53	.30	.74
IPC133	8.33	2.22	49.79	80.22	.55	.33	.74

CRONBACH-ALPHA = .78                      \* IPC111 = IPC-Fragebogen, Item Nr. 111

**Tafel A-8.1.k: Itemkennwerte der reduzierten Skala P:  
'Attribuierung auf andere Personen'**

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
IPC113*	4.07	2.54	20.54	73.20	.51	.27	.64
IPC118	4.08	2.65	20.53	76.01	.41	.28	.67
IPC121	4.00	2.70	20.61	73.93	.44	.21	.66
IPC123	3.71	2.50	20.90	74.28	.49	.30	.65
IPC125	4.64	2.72	19.97	77.61	.35	.17	.69
IPC127	4.09	2.70	20.52	75.12	.41	.18	.67
CRONBACH-ALPHA = .71							
* IPC113 = IPC-Fragebogen, Item Nr.113							

**Tafel A-8.1.l: Itemkennwerte der reduzierten Skala C:  
'Attribuierung auf Glück und Zufall'**

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
IPC112*	4.76	2.72	20.21	72.43	.41	.19	.65
IPC116	4.74	2.92	20.22	69.46	.42	.21	.65
IPC117	3.78	2.33	21.18	73.82	.49	.27	.63
IPC122	3.71	2.53	21.25	78.83	.30	.14	.69
IPC124	4.75	2.90	20.21	66.06	.51	.31	.62
IPC134	3.19	2.31	21.78	76.78	.41	.20	.65
CRONBACH-ALPHA = .69							
* IPC112 = IPC-Fragebogen, Item Nr.112							

**Tafel A-8.1.m: Faktorladungen 20 selektierter IPC-Items auf drei extrahierten Faktoren.**

Item i	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Kommunalität bei 3 Faktoren	neue Zuordnung	'alte' Zuordnung
IPC111*	.59	-.18	-.02	.38	I	I
IPC112	.03	.42	.41	.35	I	C
IPC113	-.26	.32	.51	.44	P	P
IPC115	.53	-.08	.04	.29	I	I
IPC116	-.00	.69	.01	.48	C	C
IPC117	-.13	.62	.25	.46	C	C
IPC118	-.20	.67	.06	.50	C	P
IPC119	.64	.06	-.07	.42	I	I
IPC121	-.16	.24	.45	.29	P	P
IPC122	-.22	.16	.39	.23	P	C
IPC123	-.19	.66	.25	.54	C	P
IPC124	-.14	.70	.15	.54	C	C
IPC125	.02	.07	.63	.40	P	P
IPC127	-.07	.16	.67	.48	P	P
IPC128	.65	-.26	-.20	.54	I	I
IPC129	.68	-.12	-.24	.54	I	I
IPC131	.69	-.11	-.00	.49	I	I
IPC132	.21	-.14	.65	.49	P	P
IPC133	.69	-.08	-.02	.48	I	I
IPC134	-.25	.35	.45	.39	P	C
	I	C	P			
	(Intern)	Chance	Andere Personen			
		(Extern)				
Erklärte Varianz: 44,2%						

**Tafel A-8.1.n: Itemkennwerte einer veränderten Skala P:  
'Attribuierung auf andere Personen'**

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
IPC113*	4.07	2.54	25.40	88.79	.46	.25	.63
IPC121	4.00	2.70	25.48	89.87	.40	.20	.65
IPC122	3.71	2.53	25.76	95.19	.32	.15	.67
IPC125	4.64	2.72	24.84	89.77	.39	.17	.65
IPC127	4.09	2.70	25.39	85.51	.49	.25	.62
IPC132	5.76	2.82	23.72	94.65	.27	.10	.68
IPC134	3.19	2.31	26.29	92.87	.43	.22	.64

CRONBACH-ALPHA = .69      \* IPC113 = IPC-Fragebogen, Item Nr.113

**Tafel A-8.1.o: Itemkennwerte einer veränderten Skala C:  
'Attribuierung auf Glück und Zufall'**

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
IPC112*	4.76	2.72	21.10	91.55	.38	.18	.76
IPC116	4.74	2.92	21.11	85.25	.46	.23	.74
IPC117	3.78	2.33	22.07	89.81	.54	.31	.72
IPC118	4.08	2.65	21.78	87.07	.50	.30	.73
IPC123	3.71	2.50	22.14	86.37	.57	.35	.71
IPC124	4.75	2.90	21.11	80.05	.59	.36	.70

CRONBACH-ALPHA = .77      \* IPC112 = IPC-Fragebogen, Item Nr.112

**Tafel A-8.1.p: Itemkennwerte der FPI-Skala 'Offenheit'**

Item i	Mittel- wert	Std.	Skalen- mittel ohne Item i	Skalen- varianz ohne Item i	Trenn- schärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Kogr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
FO135*	5.68	3.06	27.23	92.10	.45	.21	.74
FO140	5.61	2.71	27.30	93.99	.50	.29	.73
FO141	5.80	2.69	27.12	90.61	.59	.39	.71
FO142	5.81	2.68	27.11	94.52	.50	.27	.73
FO144	5.84	2.91	27.08	90.18	.53	.31	.72
FO145	4.15	2.55	28.76	97.59	.47	.24	.74

CRONBACH-ALPHA = .77      \* FO135 = FPI-Skala Offenheit, Item Nr.135



Tafel A-8.1.q: Itemkennwerte der FPI-Skala 'Soziale Orientierung'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i
FS136*	7.41	2.82	28.06	52.49	.39	.16	.63
FS138	5.58	2.75	29.89	52.47	.41	.21	.62
FS139	7.91	2.44	27.56	53.60	.46	.24	.59
FS143	6.67	2.77	28.80	50.35	.46	.25	.59
FS146	7.89	2.51	27.59	55.81	.38	.19	.63

CRONBACH-ALPHA = .69      \* FS136 = FPI-kala Soziale Orientierung, Item Nr.136

Tafel A-8.1.r: Die rotierte Faktorenladungsmatrix (FPI-Skalen):

	FAKTOR 1	FAKTOR 2	KOMMUNALITÄT	Itemzuordnung
FO135	.61	-.02	.37	Offenheit
FS136	-.09	.61	.38	Soziale Orientierung
FS138	.05	.64	.41	Soziale Orientierung
FS139	.07	.70	.50	Soziale Orientierung
FO140	.67	-.07	.46	Offenheit
FO141	.75	-.03	.56	Offenheit
FO142	.67	.10	.47	Offenheit
FS143	.06	.70	.49	Soziale Orientierung
FO144	.69	.06	.49	Offenheit
FO145	.64	-.11	.43	Offenheit
FS146	-.21	.60	.41	Soziale Orientierung

Tafel A-8.1.s-a: Itemkennwerte der Skala 'Bewertung niedriger Gewinne'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadrierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorenloadungen Faktor 1
S1G*	5.56	3.00	30.80	285.23	.46	.26	.88	.54
S2G	3.07	2.64	33.29	283.86	.56	.38	.87	.65
S3G	3.74	2.77	32.62	280.91	.56	.39	.87	.64
S10G	3.95	2.94	32.41	264.15	.71	.58	.85	.79
S11G	3.26	2.67	33.09	273.15	.69	.58	.86	.78
S14G	3.41	2.65	32.94	277.16	.64	.44	.86	.74
S19G	4.00	3.08	32.36	266.90	.64	.49	.86	.73
S21G	5.27	3.18	31.09	268.98	.59	.44	.86	.68
S24G	4.06	2.88	32.30	262.99	.74	.58	.85	.82

CRONBACH-ALPHA = .88      \* S1G = Situation 1 - Gewinnbewertung

Tafel A-8.1.s-b: Itemkennwerte der Skala 'Bewertung mittlerer Gewinne'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S8G*	5.80	3.18	48.42	461.19	.72	.54	.93	.78
S9G	5.55	3.37	48.68	450.70	.75	.57	.93	.80
S12G	5.89	3.15	48.34	461.22	.72	.55	.93	.78
S13G	5.51	3.15	48.71	457.17	.76	.62	.93	.80
S18G	5.89	3.19	48.34	452.44	.79	.63	.93	.83
S20G	6.73	3.17	47.50	452.34	.79	.64	.93	.84
S23G	6.36	3.12	47.86	451.35	.81	.69	.93	.86
S25G	6.33	3.23	47.89	449.74	.79	.72	.93	.84
S26G	6.14	3.28	48.08	445.92	.81	.72	.93	.85

CRONBACH-ALPHA = .94      \* S8G = Situation 8 - Gewinnbewertung

Tafel A-8.1.s-c: Itemkennwerte der Skala 'Bewertung hoher Gewinne'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S4G*	6.25	3.51	54.28	515.55	.75	.63	.94	.80
S5G	6.84	3.28	53.69	516.23	.81	.71	.94	.86
S6G	7.11	3.36	53.42	515.07	.80	.70	.94	.84
S7G	6.58	3.36	53.95	516.22	.79	.68	.94	.84
S15G	6.47	3.37	54.06	513.31	.81	.69	.94	.85
S16G	5.93	3.55	54.60	513.19	.76	.64	.94	.81
S17G	7.00	3.39	53.53	514.75	.79	.68	.94	.84
S22G	7.02	3.17	53.51	520.88	.81	.72	.94	.86
S27G	7.29	3.22	53.24	520.54	.80	.72	.94	.85

CRONBACH-ALPHA = .95      \* S4G = Situation 4 - Gewinnbewertung

Tafel A-8.1.t-a: Itemkennwerte der Skala 'Bewertung niedrigen Risikos'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_i(t-i)$	Quadierte multiple Koef. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S7R*	6.09	2.76	43.33	317.07	.56	.35	.87	.66
S8R	5.44	3.31	43.99	304.26	.56	.32	.87	.65
S10R	5.26	3.01	44.16	304.70	.63	.41	.86	.72
S14R	5.55	3.18	43.88	299.56	.63	.42	.86	.72
S17R	5.07	3.11	44.36	294.39	.71	.52	.86	.79
S18R	5.98	2.80	43.45	301.69	.72	.53	.86	.80
S21R	4.35	2.90	45.07	308.66	.61	.40	.87	.68
S23R	5.69	2.98	43.73	303.12	.65	.45	.86	.73
S27R	5.96	3.00	43.47	309.62	.58	.37	.87	.67

CRONBACH-ALPHA = .88      \* S7R = Situation 7 - Risikobewertung





Tafel A-8.1.v: Itemkennwerte der Skala 'Moralische Bewertung'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_{i(t-i)}$	Quadrierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S1M*	7.09	2.86	206.14	2287.38	.70	.60	.95	.72
S2M	9.02	2.42	204.21	2373.07	.46	.44	.95	.50
S3M	7.58	2.71	205.65	2335.04	.55	.41	.95	.58
S4M	9.06	2.38	204.17	2344.11	.60	.52	.95	.64
S5M	8.00	2.97	205.23	2294.89	.64	.53	.95	.67
S6M	9.61	1.93	203.62	2381.96	.54	.63	.95	.58
S7M	7.89	2.79	205.34	2285.47	.72	.63	.95	.75
S8M	7.62	3.09	205.61	2277.33	.68	.55	.95	.71
S9M	10.13	1.72	203.10	2423.39	.36	.53	.95	.41
S10M	6.77	3.22	206.46	2303.44	.56	.48	.95	.58
S11M	8.53	2.63	204.70	2322.70	.62	.56	.95	.65
S12M	6.37	3.12	206.86	2340.67	.45	.30	.95	.47
S13M	6.35	3.17	206.88	2269.53	.69	.61	.95	.70
S14M	8.08	2.79	205.15	2275.96	.76	.66	.95	.79
S15M	9.34	2.16	203.89	2364.48	.56	.64	.95	.61
S16M	8.45	2.50	204.78	2299.85	.75	.66	.95	.79
S17M	8.73	2.59	204.50	2311.20	.68	.58	.95	.72
S18M	7.18	3.10	206.05	2253.32	.76	.65	.95	.78
S19M	5.65	3.15	207.58	2290.23	.62	.68	.95	.64
S20M	8.03	2.76	205.20	2293.39	.70	.58	.95	.74
S21M	6.01	3.10	207.22	2264.14	.72	.73	.95	.73
S22M	7.04	2.99	206.19	2264.65	.75	.66	.95	.77
S23M	7.97	2.61	205.26	2299.80	.72	.65	.95	.75
S24M	8.53	2.55	204.70	2307.88	.70	.64	.95	.74
S25M	8.74	2.41	204.49	2317.20	.71	.69	.95	.75
S26M	9.52	2.05	203.71	2361.65	.61	.67	.95	.66
S27M	5.84	3.24	207.39	2268.50	.67	.61	.95	.69

CRONBACH-ALPHA = .95      \* S1M = Situation 1, 'Moralische Bewertung'

Tafel A-8.1.w: Itemkennwerte der Skala 'Bewertung der fremden Tatbereitschaft'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_{i(t-i)}$	Quadrierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S1F*	5.34	3.37	162.43	2677.29	.28	.15	.93	.31
S2F	8.47	2.71	159.30	2697.33	.29	.24	.93	.31
S3F	7.18	3.29	160.59	2630.29	.43	.31	.93	.46
S4F	6.54	3.37	161.23	2569.55	.60	.46	.93	.64
S5F	5.32	3.30	162.45	2546.48	.69	.61	.93	.73
S6F	5.19	3.36	162.58	2593.50	.53	.44	.93	.58
S7F	5.85	3.11	161.92	2576.76	.63	.49	.93	.68
S8F	6.26	3.37	161.51	2565.12	.61	.51	.93	.66
S9F	7.49	3.08	160.28	2610.43	.53	.40	.93	.56
S10F	6.59	3.23	161.18	2592.85	.56	.43	.93	.59
S11F	8.12	2.67	159.65	2668.72	.40	.47	.93	.43
S12F	5.33	3.13	162.44	2583.07	.61	.45	.93	.66
S13F	6.23	3.27	161.55	2568.99	.62	.50	.93	.67
S14F	7.49	3.19	160.28	2599.23	.54	.48	.93	.56
S15F	6.26	3.20	161.51	2577.35	.61	.43	.93	.65
S16F	7.77	2.90	160.00	2611.62	.56	.52	.93	.60
S17F	5.33	3.43	162.44	2553.20	.64	.52	.93	.69
S18F	5.80	3.21	161.97	2541.91	.72	.60	.93	.76
S19F	6.24	3.36	161.53	2608.14	.49	.39	.93	.52
S20F	6.02	3.37	161.76	2572.06	.59	.42	.93	.64
S21F	4.29	3.09	163.48	2591.58	.59	.51	.93	.64
S22F	5.31	3.28	162.46	2561.31	.65	.54	.93	.69
S23F	5.91	3.14	161.86	2574.88	.63	.46	.93	.68
S24F	6.85	3.20	160.92	2614.41	.49	.38	.93	.52
S25F	5.48	3.29	162.29	2561.35	.64	.52	.93	.69
S26F	6.55	3.34	161.22	2577.46	.58	.50	.93	.62
S27F	4.42	3.16	163.35	2561.17	.67	.62	.93	.72

CRONBACH-ALPHA = .93      \* S1F = Situation 1, Fremdurteil

Tafel A- 8.1.x: Itemkennwerte der Skala 'Tatbereitschaft'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_{i(t-i)}$	Quadierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S1T*	7.05	3.41	218.18	2678.98	.38	.24	.95	.40
S2T	10.05	1.67	215.18	2752.44	.41	.53	.94	.46
S3T	8.42	2.98	216.80	2676.83	.45	.34	.94	.48
S4T	9.11	2.54	216.11	2663.58	.59	.53	.94	.64
S5T	7.73	3.45	217.49	2583.19	.66	.63	.94	.68
S6T	8.48	3.12	216.75	2634.37	.57	.51	.94	.61
S7T	8.33	3.00	216.90	2595.24	.72	.61	.94	.75
S8T	8.13	3.32	217.09	2580.07	.70	.61	.94	.72
S9T	10.08	1.85	215.14	2737.41	.44	.55	.94	.50
S10T	8.65	3.00	216.57	2646.97	.55	.50	.94	.59
S11T	9.61	2.13	215.62	2691.73	.59	.68	.94	.64
S12T	7.51	3.31	217.72	2645.98	.50	.36	.94	.53
S13T	8.36	3.01	216.86	2604.38	.69	.59	.94	.73
S14T	8.88	2.84	216.34	2620.21	.68	.58	.94	.72
S15T	9.30	2.52	215.92	2653.67	.64	.57	.94	.68
S16T	9.35	2.42	215.88	2657.41	.65	.57	.94	.70
S17T	7.72	3.48	217.50	2545.65	.76	.74	.94	.78
S18T	8.14	3.10	217.09	2576.10	.76	.67	.94	.79
S19T	7.37	3.47	217.86	2629.81	.52	.45	.94	.54
S20T	7.55	3.54	217.68	2550.33	.73	.62	.94	.76
S21T	6.17	3.58	219.05	2573.53	.66	.68	.94	.66
S22T	7.34	3.47	217.88	2556.80	.73	.68	.94	.75
S23T	8.40	2.94	216.82	2601.01	.72	.61	.94	.75
S24T	8.94	2.67	216.28	2654.54	.60	.54	.94	.64
S25T	8.78	2.77	216.44	2614.40	.72	.68	.94	.76
S26T	9.40	2.38	215.83	2656.66	.67	.67	.94	.72
S27T	6.27	3.72	218.96	2549.05	.70	.68	.94	.71

CRONBACH-ALPHA = .95      \* S1T = Situation 1, Tatbereitschaft

Tafel A-8.1.y: Itemkennwerte der Skala 'Ratschläge / Empfehlungen'

Item i	Mittelwert	Std.	Skalenmittel ohne Item i	Skalenvarianz ohne Item i	Trennschärfe $r_{i(t-i)}$	Quadierte multiple Korr. $C^2$	Cronbach Alpha ohne Item i	Faktorladungen Faktor 1
S1E*	7.31	3.32	220.57	2535.22	.44	.30	.95	.46
S2E	10.01	1.63	217.88	2615.73	.45	.56	.95	.50
S3E	8.33	2.97	219.55	2522.79	.54	.41	.95	.57
S4E	9.20	2.43	218.69	2538.39	.61	.54	.95	.65
S5E	7.98	3.15	219.90	2479.34	.65	.59	.95	.68
S6E	8.75	2.79	219.14	2509.55	.63	.58	.95	.67
S7E	8.32	2.85	219.57	2479.26	.72	.64	.95	.75
S8E	8.29	3.09	219.59	2462.28	.72	.66	.95	.75
S9E	10.09	1.67	217.79	2610.09	.47	.59	.95	.53
S10E	8.57	2.92	219.31	2516.53	.57	.57	.95	.61
S11E	9.51	2.19	218.37	2551.15	.62	.69	.95	.67
S12E	7.75	3.14	220.14	2510.65	.55	.39	.95	.57
S13E	8.28	2.91	219.60	2484.46	.69	.60	.95	.71
S14E	8.91	2.66	218.98	2505.49	.68	.58	.95	.71
S15E	9.29	2.40	218.59	2528.79	.66	.59	.95	.70
S16E	9.42	2.26	218.47	2534.96	.67	.61	.95	.71
S17E	7.83	3.29	220.05	2430.75	.77	.71	.94	.79
S18E	8.28	3.00	219.61	2452.43	.78	.69	.94	.80
S19E	7.62	3.30	220.27	2516.42	.50	.38	.95	.51
S20E	7.69	3.40	220.19	2439.53	.72	.62	.95	.74
S21E	6.52	3.44	221.36	2451.55	.67	.69	.95	.68
S22E	7.58	3.27	220.30	2444.89	.73	.66	.95	.75
S23E	8.50	2.78	219.38	2481.60	.73	.62	.95	.76
S24E	8.94	2.63	218.94	2526.53	.60	.53	.95	.64
S25E	8.79	2.74	219.09	2485.16	.73	.69	.95	.77
S26E	9.46	2.21	218.42	2531.13	.71	.75	.95	.76
S27E	6.54	3.61	221.34	2430.22	.70	.68	.95	.71

CRONBACH-ALPHA = .95      \* S1E = Situation 1, Empfehlungen

**Tafel A-8.2.a: Die theoretische und die korrigierte Situationsanordnung  
(Korrekturen entlang der Mittelwerte)**

		theoretische Anordnung			Anordnung nach der Korrektur			
		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	
G <sub>1</sub> (1000 DM)	R <sub>1</sub>	14	21	10	R <sub>1</sub>	14	21	10
	R <sub>2</sub>	3	1	2	R <sub>2</sub>	24*	19*	11*
	R <sub>3</sub>	24	19	11	R <sub>3</sub>	3*	1*	2*
		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	
G <sub>2</sub> (50.000 DM)	R <sub>1</sub>	8	25	18	R <sub>1</sub>	8	23*	18
	R <sub>2</sub>	20	23	13	R <sub>2</sub>	20	25*	13
	R <sub>3</sub>	12	26	9	R <sub>3</sub>	12	26	9
		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	
G <sub>3</sub> (120.000 DM)	R <sub>1</sub>	6	17	4	R <sub>1</sub>	27*	17	7*
	R <sub>2</sub>	27	5	7	R <sub>2</sub>	6*	5	4*
	R <sub>3</sub>	22	15	16	R <sub>3</sub>	22	15	16

In den Zellen sind die Situationsnummern angegeben, die die Situationen im Erhebungsinstrument (vgl. Anhang 9.2) kennzeichnen. Der '\*' zeigt die ausgetauschten Risikostufen an.

G<sub>1</sub>, G<sub>2</sub>, G<sub>3</sub> = Gewinnstufen; K<sub>1</sub>, K<sub>2</sub>, K<sub>3</sub> = Kostenstufen; R<sub>1</sub>, R<sub>2</sub>, R<sub>3</sub> = Risikostufen

## Anhang 9.2: Das Erhebungsinstrument

In Anhang 9.2 ist der Fragebogen abgedruckt, der an die Probanden der Stichprobe versandt worden ist. Die letzte Seite ist doppelt abgedruckt. Eine Version ging an inhaftierte Wirtschaftsstraftäter und eine Version an die Probanden der Telefongruppe und des Handelsregisters.

### FRAGEBOGEN ZUR UNTERSUCHUNG

#### VON GRÜNDEN UND URSACHEN

#### DER WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT

Eine Untersuchung des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht, in Zusammenarbeit mit der Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg.



Sehr geehrter Leser,

der vor Ihnen liegende Fragebogen ist Teil eines Forschungsprojektes, das zur Zeit am Max-Planck-Institut in Freiburg, Günterstalstr. 73, durchgeführt wird. Es geht in dieser Untersuchung um die Planung und Durchführung von Wirtschafts- und anderen Straftaten, bei denen Geld und Gewinne eine besondere Rolle spielen.

Der Fragebogen besteht aus drei Teilen:

Im ersten Teil stellen wir Ihnen einige Fragen, die Ihre Meinungen und Einstellungen zu mehreren Themen betreffen: Ihre Lebensziele, Ihre Bewertung verschiedener Straftaten, die Einschätzung von Geldbeträgen, Selbstbeurteilungen und einige andere Themen mehr.

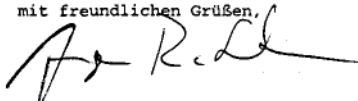
Im zweiten Teil beschreiben wir Ihnen eine Reihe von Situationen. In diesen Situationen wird jeweils eine Person dargestellt, die vor einer schwierigen Entscheidung steht. Wir möchten von Ihnen erfahren, wie Sie über diese Entscheidung denken und urteilen. Im Anschluß an jede dieser Situationen bitten wir Sie deshalb um eine Beurteilung und Stellungnahme. Es gibt hierbei keine richtigen oder falschen Antworten. Es kommt auf Ihre Bewertung an. Ziel der Untersuchung ist es, herauszufinden, ob inhaftierte Personen diese Situationen gleich oder anders beurteilen, wie Personen, die sich nicht in Haft befinden.

Im dritten Teil bitten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrem Beruf, zu Ihrer Schulausbildung, Ihrem Alter, Familienstand, usw.

Ihre Angaben dienen ausschließlich wissenschaftlichen Zwecken und bleiben anonym. Sie werden nur am Max-Planck-Institut in Freiburg ausgewertet, und nur als zusammengefaßte Daten, ohne Angaben über die Herkunft im einzelnen, veröffentlicht. Ihre Antworten werden keiner weiteren Verwendung zugeführt.

Für Ihre Mitarbeit bedanken wir uns schon im voraus,

mit freundlichen Grüßen,



Dipl.-Psych. Jürgen Rüdiger Smettan

FRAGEBOGEN - TEIL 1:

Im ersten Teil des Fragebogens finden Sie mehrere Listen von Fragen oder Aussagen. Vor jeder Liste ist vermerkt, wie die Fragen zu verstehen sind. Diese Listen lassen sich, ohne lange zu überlegen, rasch beantworten. Zuerst bitten wir Sie um die Beurteilung einer Reihe von Verhaltensweisen.

Wie schlimm schätzen Sie die folgenden Verhaltensweisen ein?

Bitte kreuzen Sie nach Ihrer Bewertung an:

Das finde ich .....

	Das finde ich .....			
	überhaupt nicht schlimm	weniger schlimm	schlimm	sehr schlimm
1. Jemand nimmt aus seiner Firma Werkzeug im Wert von 100 DM mit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Jemand nimmt sich von einer Baustelle alte Bretter, um Regale daraus zu bauen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Jemand fährt angetrunken seinen stark betrunkenen Freund nach Hause, damit dieser nicht selber fährt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Jemand nimmt aus einer Gaststätte ein Bierglas mit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Jemand beschädigt nachts in angetrunkenem Zustand eine Leitplanke und meldet den Schaden nicht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Jemand bekritzelt in betrunkenem Zustand die Wände in einem Fahrstuhl.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Jemand besucht ein Fußballspiel, ohne dafür Eintritt zu bezahlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Jemand besetzt ein altes Wohnhaus, das irgendwann einmal abgerissen werden soll.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Jemand verführt ein 15-jähriges Mädchen, das nichts dagegen hat.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Jemand prügelt sich in einer Nachtbar mit einem Betrunkenen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Jemand benutzt das Auto eines Bekannten ohne dessen Erlaubnis.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Jemand benutzt den Firmenlieferwagen für private Fahrten am Wochenende.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Jemand nimmt aus seiner Firma Schreibmaterial mit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Das finde ich .....

	überhaupt			
	nicht schlimm	weniger schlimm	schlimm	sehr schlimm
14. Jemand arbeitet am Wochenende schwarz und versteuert sein Nebeneinkommen von monatlich 500 DM nicht.	0	0	0	0
15. Jemand fährt mit einem Motorrad, obwohl er keinen Führerschein hat.	0	0	0	0
16. Jemand behält einen 50.-DM Schein, den er auf der Straße findet.	0	0	0	0

Nun kommen einige Fragen zum Thema 'Geld'. Wir bitten Sie uns mitzuteilen, ob die folgenden Aussagen für Sie zutreffen, oder nicht.

Bitte kreuzen Sie die aus Ihrer Sicht zutreffende Antwort an.

	stimmt	stimmt nicht
17. Im allgemeinen habe ich das Gefühl, vorsichtig und zurückhaltend mit Geld umzugehen...	0	0
18. Ich spiele gerne um Geld, auch wenn die Chancen hoch sind, daß ich verliere.....	0	0
19. Ich möchte nicht in finanzielle Situationen verstrickt werden, in denen Glück eine große Rolle spielt .....	0	0
20. Wenn ich spiele, dann ziehe ich es vor, um Geld oder andere Wertgegenstände zu spielen....	0	0
21. Ich spiele gerne um hohe Einsätze .....	0	0
22. Hohe Geldwetten abzuschließen macht mir keinen Spaß.....	0	0
23. Wenn ich viel Geld hätte, würde ich in neue, finanzielle Abenteuer investieren.....	0	0
24. Je höher der Spieleinsatz, um so besser gefällt mir eine Wette .....	0	0
25. Mit Geld gehe ich sehr sorgsam um und beteilige mich nur an den sicheren Anlagen.....	0	0
26. Ich würde zögern, mein Geld in ein Abenteuer mit unsicherem Ausgang zu stecken, auch wenn der mögliche Gewinn hoch sein könnte.....	0	0

Wie beurteilen Sie die folgenden Aussagen?

Bitte kreuzen Sie die aus Ihrer Sicht zutreffende Antwort an.

	stimmt	stimmt nicht
27. Im Umgang mit Menschen ist es am besten, ihnen das zu sagen, was sie hören wollen.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
28. Es ist nicht so wichtig wie man gewinnt, sondern daß man gewinnt.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
29. Bescheidenheit ist nicht nur unnützlich, sie ist sogar schädlich.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
30. Jeder ist sich selbst der Nächste.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
31. Man sollte am Guten so lange wie möglich festhalten, aber im Notfall vor dem Schlechten nicht zurückschrecken.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
32. Um eine gute Idee durchzusetzen, ist es unwichtig, welche Mittel man anwendet.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
33. Sicheres Auftreten ist mehr wert als Empfänglichkeit für Gefühle.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
34. Man sollte nur dann den wahren Grund seiner Absichten zeigen, wenn es einem nützt.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
35. Wer sich für die Zwecke anderer ausnützen läßt, ohne es zu merken, verdient kein Mitleid.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
36. Ein weitgestecktes Ziel kann man nur erreichen, wenn man sich manchmal auch etwas außerhalb des Erlaubten bewegt.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
37. In Gesellschaft ist es günstiger, sich der Meinung des jeweiligen Gastgebers anzupassen.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
38. Für das eigene Vorwärtskommen muß die Familie manchmal Opfer bringen.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
39. Man kann ein Versprechen ruhig brechen, wenn es für einen selbst vorteilhaft ist.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
40. Man soll seine Bekanntschaften unter dem Gesichtspunkt auswählen, ob sie einem nützen können...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
41. Meistens ist es günstiger, seine wahren Absichten für sich zu behalten.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
42. Das Wichtigste im Leben ist, nicht den Anschluß zu verlieren.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
43. Wer einem anderen zum Aufstieg verhilft, richtet sich selbst zugrunde.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
44. Man muß die Taten der Menschen nach dem Erfolg beurteilen.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Auf dieser Seite finden Sie eine Reihe von Aussagen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte wählen Sie aus den vier möglichen Antworten diejenige aus, die jetzt gerade, während Sie den Fragebogen bearbeiten, auf Sie zutrifft.

Bitte kreuzen Sie, ohne lange zu überlegen, nach Ihrem augenblicklichen Gefühlszustand an:

	überhaupt nicht	ein wenig	ziemlich	sehr
45. Ich bin ruhig .....	0	0	0	0
46. Ich fühle mich angespannt .....	0	0	0	0
47. Ich bin bekümmert .....	0	0	0	0
48. Ich bin gelöst .....	0	0	0	0
49. Ich bin aufgeregt .....	0	0	0	0
50. Ich bin besorgt, daß etwa schiefgehen könnte	0	0	0	0
51. Ich fühle mich ausgeruht .....	0	0	0	0
52. Ich fühle mich geborgen .....	0	0	0	0
53. Ich bin beunruhigt .....	0	0	0	0
54. Ich fühle mich wohl .....	0	0	0	0
55. Ich fühle mich selbstsicher .....	0	0	0	0
56. Ich bin nervös .....	0	0	0	0
57. Ich bin zappelig .....	0	0	0	0
58. Ich bin verkrampft .....	0	0	0	0
59. Ich bin entspannt .....	0	0	0	0
60. Ich bin zufrieden .....	0	0	0	0
61. Ich bin besorgt .....	0	0	0	0
62. Ich bin überreizt .....	0	0	0	0
63. Ich bin froh .....	0	0	0	0
64. Ich bin vergnügt .....	0	0	0	0

Auf dieser Seite finden Sie, wie auf der vorangehenden Seite, eine Reihe von Aussagen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte wählen Sie aus den vier möglichen Antworten hier diejenige aus, die angibt, wie Sie sich im allgemeinen fühlen.

Bitte kreuzen Sie, ohne lange zu überlegen, die Antwort an, die am besten beschreibt, wie Sie sich im allgemeinen fühlen:

	überhaupt nicht	ein wenig	ziemlich	sehr
65. Ich bin vergnügt .....	0	0	0	0
66. Ich werde schnell müde .....	0	0	0	0
67. Mir ist zum Weinen zumute .....	0	0	0	0
68. Ich glaube, mir geht es schlechter als anderen Leuten .....	0	0	0	0
69. Ich verpasse günstige Gelegenheiten, weil ich mich nicht schnell genug entscheiden kann .....	0	0	0	0
70. Ich fühle mich ausgeruht .....	0	0	0	0
71. Ich bin ruhig und gelassen .....	0	0	0	0
72. Ich glaube, daß mir meine Schwierigkeiten über den Kopf wachsen .....	0	0	0	0
73. Ich mache mir zuviel Gedanken über unwichtige Dinge .....	0	0	0	0
74. Ich bin glücklich .....	0	0	0	0
75. Ich neige dazu, alles schwer zu nehmen .....	0	0	0	0
76. Mir fehlt es an Selbstvertrauen .....	0	0	0	0
77. Ich fühle mich geborgen .....	0	0	0	0
78. Ich mache mir Sorgen über mögliches Mißgeschick .....	0	0	0	0
79. Ich fühle mich niedergeschlagen .....	0	0	0	0
80. Ich bin zufrieden .....	0	0	0	0
81. Unwichtige Gedanken gehen mir durch den Kopf und bedrücken mich .....	0	0	0	0
82. Enttäuschungen nehme ich so schwer, daß ich sie nicht vergessen kann .....	0	0	0	0
83. Ich bin ausgeglichen .....	0	0	0	0
84. Ich werde nervös und unruhig, wenn ich an meine derzeitigen Angelegenheiten denke .....	0	0	0	0

Nachfolgend finden Sie eine Liste von **persönlichen Zielen**. Geben Sie bitte an, wie wichtig diese Ziele für Sie selbst sind. Beantworten Sie die Fragen bitte durch eine senkrechte Markierung auf dem Balken, der rechts neben jedem genannten Ziel steht. Die Balken sind an den Enden beschrieben. Ihre Antworten sollten, je nach Ihrer Meinung, irgendwo zwischen den beiden Balkenenden liegen.

Hierzu ein Beispiel:

völlig  
un-  
wichtig

ganz  
besonders  
wichtig

Ein ruhiges Leben führen.....

Eine Person, die die senkrechte Markierung wie in diesem Beispiel gesetzt hat, gibt damit zum Ausdruck, daß es für sie eher unwichtig ist, ein ruhiges Leben zu führen. Je weiter die Marke nach rechts gesetzt wird, um so wichtiger ist das Ziel. Je weiter die Marke nach links gesetzt wird, um so unwichtiger ist es.

Wie beurteilen Sie die folgenden **persönlichen Ziele**?

völlig  
un-  
wichtig

ganz  
besonders  
wichtig

85. Abends öfter ausgehen .....

86. Eine gepflegte Wohnungseinrichtung haben...

87. Reisen machen .....

88. Über genügend Geld verfügen .....

89. Gelegentlich zum Essen ausgehen .....

90. Ein Haus mit Garten haben .....

91. Das Leben genießen .....

92. Am steigenden Wohlstand teilhaben .....

93. Mehrmals im Jahr Urlaub machen .....

94. Ein Auto haben .....

95. Öfter ins Theater oder Kino gehen .....

96. Ein hohes Einkommen haben .....

Auf dieser Seite bitten wir Sie, die Höhe von Geldbeträgen und Geldstrafen zu bewerten. Geben Sie bitte wieder durch eine senkrechte Marke auf den Balken an, wie Sie die folgenden Aussagen beurteilen.

Bitte setzen Sie nach Ihrer Bewertung die senkrechte Marke:

97. Ob ich 50.000 DM mehr besitze oder nicht ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
98. Ob ich 2500 DM mehr besitze oder nicht ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
99. Ob ich 100 DM mehr besitze oder nicht ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
100. Ob ich 120.000 DM mehr besitze oder nicht ist ....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
101. Ob ich 5000 DM mehr besitze oder nicht ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
102. Ob ich 1000 DM mehr besitze oder nicht ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig

Wie beurteilen Sie die folgenden Strafen, unabhängig davon, für welche Art des Vergehens diese Strafen verhängt werden?

103. Eine Geldstrafe von 2500 DM wäre für mich ..	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
104. Eine Geldbuße von 100 DM wäre für mich ...	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
105. Eine Freiheitsstrafe von 6 Monaten wäre für mich ....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
106. Eine Geldstrafe von 1000 DM wäre für mich ..	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
107. Eine Geldstrafe von 5000 DM wäre für mich ..	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe



Auf dieser Seite möchten wir Sie um eine **Beurteilung** Ihrer eigenen **Einkommens-situation** bitten. Es kommt uns hierbei nicht auf genaue Angaben an. Wir bitten Sie nur um grobe Schätzungen.

Welches Einkommen haben Sie, ganz grob überschlagen, monatlich ?

108. Bitte ankreuzen:

"Mein monatliches Einkommen liegt, grob überschlagen, bei etwa

0 DM	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>
1.000 DM	<input type="radio"/>	10.000 DM	<input type="radio"/>
2.000 DM	<input type="radio"/>	11.000 DM	<input type="radio"/>
3.000 DM	<input type="radio"/>	12.000 DM	<input type="radio"/>
4.000 DM	<input type="radio"/>	13.000 DM	<input type="radio"/>
5.000 DM	<input type="radio"/>	14.000 DM	<input type="radio"/>
6.000 DM	<input type="radio"/>	15.000 DM	<input type="radio"/>
7.000 DM	<input type="radio"/>	16.000 DM	<input type="radio"/>
8.000 DM	<input type="radio"/>	17.000 DM	<input type="radio"/>
9.000 DM	<input type="radio"/>	18.000 DM	<input type="radio"/>
		über 18.000 DM	<input type="radio"/>

Wenn Sie frei wählen könnten, wie hoch sollte dann Ihr monatliches Einkommen sein?

109. Geben Sie bitte einen DM-Betrag nach Ihren Vorstellungen an:

"Wenn ich frei wählen könnte, dann würde ich mindestens  
 \_\_\_\_\_ DM pro Monat verdienen."

Versuchen Sie sich bitte selbst zu beurteilen: Wieviel DM glauben Sie, wären ein monatlich angemessenes und gerechtes Einkommen für Sie?

110. Geben Sie bitte einen DM-Betrag nach Ihren Vorstellungen an:

"Wenn ich versuche mich selbst zu beurteilen, dann halte ich  
 \_\_\_\_\_ DM für ein gerechtes und mir  
 angemessenes monatliches Einkommen."

Auf den beiden folgenden Seite werden Sie nochmals gebeten, zu einigen Aussagen Stellung zu nehmen. Hierzu finden Sie neben jeder Aussage wieder einen waagrechten Balken. Durch eine senkrechte Markierung der Balken können Sie mitteilen, ob die jeweilige Aussage für Sie sehr falsch oder sehr richtig ist oder irgendwo dazwischen liegt.

Hierzu nochmals ein Beispiel:

sehr  
falsch

sehr  
richtig

Ich bin ein lebhafter Mensch .....

Eine Person, die die senkrechte Markierung wie in diesem Beispiel gesetzt hat, sagt, daß diese Aussage eher richtig für sie ist. Bitte setzen Sie nun die Markierungen, wie es Ihrer persönlichen Meinung am ehesten entspricht.

sehr  
falsch

sehr  
richtig

111. Es hängt hauptsächlich von mir und von meinen Fähigkeiten ab, ob ich in einer Gruppe eine Führungsposition inne habe oder nicht .....

112. Zufällige Geschehnisse bestimmen zum großen Teil mein Leben .....

113. Ich habe das Gefühl, daß das meiste, was in meinem Leben passiert, von anderen Leuten abhängt .....

114. Ob ich mit dem Auto einen Unfall habe oder nicht, hängt vor allem von meinem fahrerischen Können ab .....

115. Wenn ich Pläne schmiede, bin ich sicher, daß das Geplante auch Wirklichkeit wird .....

116. Ich habe oft einfach keine Möglichkeiten, mich vor Pech zu schützen .....

117. Wenn ich bekomme, was ich will, so geschieht das meistens durch Glück .....

118. Obwohl ich dazu fähig bin, bekomme ich nur selten Führungsaufgaben übertragen .....

119. Die Zahl meiner Freunde hängt vor allem von mir und meinem Verhalten ab .....

120. Ich habe schon oft festgestellt, daß das, was passieren soll, auch eintritt .....

121. Mein Leben wird hauptsächlich von mächtigeren Leuten kontrolliert .....

122. Ob ich einen Autounfall habe oder nicht, ist vor allem Glückssache .....

- |  | sehr<br>falsch       | sehr<br>richtig      |
|--|----------------------|----------------------|
| 123. Menschen wie ich haben nur geringe Möglichkeiten, ihre Interessen gegen andere durchzusetzen .....                          | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 124. Es ist für mich nicht gut, weit im voraus zu planen, da häufig das Schicksal dazwischenkommt .....                          | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 125. Um das zu bekommen, was ich gerne hätte, muß ich zu anderen freundlich sein .....   | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 126. Ob ich Gruppenleiter werde oder nicht, hängt vor allem davon ab, daß ich zur rechten Zeit an der richtigen Stelle bin ..... | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 127. Ich würde bestimmt nicht viele Freunde finden, wenn mich wichtige Leute nicht sympathisch finden würden .....               | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 128. Ich kann ziemlich viel von dem, was in meinem Leben passiert, selbst bestimmen .....  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 129. Gewöhnlich kann ich meine eigenen Interessen selbst vertreten .....   | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 130. Ob ich einen Autounfall habe oder nicht, hängt vor allem von den anderen Autofahrern ab .....                               | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 131. Wenn ich bekomme, was ich will, so ist das meistens das Ergebnis harter Arbeit .....  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 132. Damit meine Pläne eine Chance haben, richte ich mich beim Planen auch nach den Wünschen wichtiger Leute .....               | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 133. Mein Leben wird von meinem Verhalten bestimmt .....   | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 134. Es ist eine Frage des Schicksals, ob ich wenige oder viele Freunde habe .....   | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 135. Ich habe manchmal häßliche Bemerkungen über andere Menschen gemacht .....   | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 136. Ich würde kaum zögern, alte und schwerbehinderte Menschen zu pflegen .....  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 137. Ich finde, jeder Mensch soll sehen, wie er zurecht kommt .....  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 138. Ich denke oft, daß ich meinen Konsum einschränken müßte, um dann an benachteiligte Menschen abzugeben .....                 | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

	sehr falsch	sehr richtig
139. Wenn jemand weint, möchte ich ihn am liebsten umarmen und trösten .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
140. Ich bin hin und wieder ein wenig schadenfroh .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
141. Hin und wieder gebe ich ein bißchen an .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
142. Manchmal bin ich beleidigt, wenn es nicht nach meinem Willen geht .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
143. Ich bekomme häufig ein schlechtes Gewissen, wenn ich sehe, wie schlecht es anderen Menschen geht .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
144. Ab und zu erzähle ich auch mal eine Lüge .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
145. Ich spreche manchmal über Dinge, von denen ich nichts verstehe .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
146. Ich nehme mir viel Zeit, anderen Menschen geduldig zuzuhören, wenn sie von ihren Sorgen erzählen .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**FRAGEBOGEN - TEIL 2:**

Auf den nächsten 27 Seiten werden kurze Geschichten beschrieben. Jede Geschichte stellt einen Herrn A., B., C., usw., vor. Er hat jeweils eine schwierige Entscheidung zu treffen. Nach jeder Situationsbeschreibung finden Sie zur Beurteilung 7 Balken. Die Balken sind wieder an den Enden gekennzeichnet.

Die 27 Situationen sind alle gleich aufgebaut: Zuerst wird die Lage beschrieben, in der sich die Person jeweils befindet. Anschließend werden Sie um Ihr Urteil gebeten. Zuerst geht es um die Beurteilung eines Geldbetrages, den die Person bekommen kann, dann um die Beurteilung des Risikos und einer möglichen Strafe. Auf den letzten drei Balken bitten wir Sie, uns mitzuteilen, was die Person Ihrer Meinung nach tun wird, und was Sie selbst in einer entsprechenden Situation tun würden. Zuletzt geht es um die Frage, was Sie der betreffenden Person empfehlen, wenn Sie um einen freundschaftlichen Rat gebeten werden.

Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Es kommt nur auf Ihre Beurteilung und Bewertung an.

**Situation 1:** Herr A. ist freischaffender Architekt. Er kauft in einer Buchhandlung mehrere sehr teure Bildbände und Kunstdrucke als Geschenke ein. Er kennt die Verkäuferin gut. Sie bietet ihm an, die Kunstwerke auf der Quittung als Fachbücher zu bezeichnen. Wenn Herr F. die Geschenke als Aufwand für sein Geschäft von der Steuer absetzt, kann er 1.000 DM sparen. Er macht sich dann aber wegen Steuerhinterziehung strafbar. Bei der letzten Steuererklärung hatte er Schwierigkeiten mit dem Finanzamt, und es ist möglich, daß bei ihm wieder eine genaue Belegprüfung stattfindet. Es ist zu erwarten, daß im Falle einer solchen Prüfung der Finanzbeamte die Fachbücher sehen möchte. Diesen Nachweis kann Herr A. nicht bringen. Er weiß, daß er, falls er überprüft wird, die Steuern nachzahlen muß, und eine Geldbuße zu zahlen hat, die aber nicht über 100 DM liegen wird.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn A. vorzustellen:

Wir beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Steuern sparen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Belegfälschung wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
100 DM Geldbuße ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Mit gefälschten Belegen die Steuerschuld reduzieren ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr A.?

Setzt Herr A. die Kunstgegenstände von der Steuer ab?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn A. kommen sollten?

Setzen Sie die Kunstgegenstände von der Steuer ab?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, A. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr A. fragt Sie: "Soll ich die Kunstgegenstände von der Steuer absetzen? "	Sie raten ihm?:		
	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht

Situation 2: Herr B. ist Angestellter einer Computerfirma. Er fliegt oft in afrikanische Länder, um für seine Firma Computer zu verkaufen. Kurz vor einer Rückreise wird er von einem Kunden angesprochen. Der Kunde möchte, daß er für ihn eine Kiste als Teil seines Gepäcks mit nach Deutschland nimmt. In der Kiste befindet sich eine große Menge Elfenbein. Herr B. bekommt für diesen Transport 1.000 DM angeboten. Für die BRD besteht aber ein Einfuhrverbot für Elfenbein. Herr B. überlegt sich, daß sein Gepäck auf dem Flughafen durchsucht werden könnte. Er fliegt allerdings oft, und genaue Kontrollen sind bei ihm bislang selten durchgeführt worden. Wenn ihn die Zollbeamten am Flughafen untersuchen und das Elfenbein entdecken, dann muß er mit einer 6-monatigen Freiheitsstrafe rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn B. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Transportgeld bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Das Elfenbein wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Das Einfuhrverbot für Elfenbein übertreten ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie? : Wie entscheidet sich Herr B.?

Nimmt Herr B. die Kiste für den Kunden mit?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn B. kommen sollten?

Nehmen Sie die Kiste für den Kunden mit?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, B. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr B. fragt Sie: "Soll ich die Kiste für den Kunden mitnehmen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	Sie raten ihm:?  nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	--

**Situation 3:** Herr C ist Leiter einer Bankfiliale. Ein Kunde kommt zu ihm und möchte einen sehr hohen Kredit haben. Herr C. hat von seiner Bank aber nicht die Berechtigung erhalten, einzelne Kredite in der gewünschten Höhe zu vergeben. Er kennt den Kunden allerdings sehr gut und weiß, daß der Kredit sicher zurückgezahlt wird. Der Kunde bietet Herrn C. Vergünstigungen und persönliche Geschenke im Wert von etwa 1.000 DM an. C. weiß, daß er seine Kompetenzen in der Bank weit überschreitet, wenn er den Kredit vergibt. Es ist außerdem möglich, daß ihm seine Vorgesetzten in die Buchführung schauen. Sie kontrollierten bislang zwar nur die gesamte Höhe der von ihm vergebenen Gelder, C. weiß aber nicht, ob dies auch in Zukunft so sein wird. Sollten seine Vorgesetzten von den Kompetenzüberschreitungen erfahren, dann wird Herr C. wohl eine eindringliche Verwarnung hinnehmen müssen. Weitergehende Strafen hat er allerdings nicht zu erwarten, da der Kredit sicher ist. Die 1.000 DM an Vergünstigungen kann er auf jeden Fall behalten.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn C. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

Private Vergünstigungen im Wert von 1.000 DM bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Kompetenzüberschreitung wird .....	sicher entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Eine Verwarnung durch Vorgesetzte ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Kompetenzen bei der Vergabe von Krediten überschreiten ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr C.?

Vergibt Herr C. den Kredit?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
-----------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn C. kommen sollten?

Vergeben Sie den Kredit?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, B. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr B. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich den Kredit vergeben? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
----------------------------------	---------------	----------------------	-----------------------

**Situation 4:** Herr D. ist Heizungsmonteure und besitzt eine eigene Firma. Er hat den Auftrag übernommen, in einigen Hochhäusern Gasleitungen zu installieren. D. hat in seinem Lager noch einen großen Bestand alter Rohre. Die Rohre sind zwar technisch zufriedenstellend, aber vom Technischen Überwachungsverein wegen neuer Bestimmungen nicht mehr für den Einbau zugelassen. D. überlegt sich, statt der neuen teuren Rohre die alten, minderwertigen Rohre einzubauen. Wenn er in der Rechnung an den Kunden trotzdem den Preis der teuren Rohre berechnet, kann er 120.000 DM zusätzlichen Reingewinn bekommen. Der Betrug kann nur auffallen, wenn Unfälle mit schweren Folgeschäden passieren sollten. Erst dann sind genauere Kontrollen zu erwarten. Schwere Unfälle mit Gasleitungen sind allerdings äußerst selten. In seiner Firma sind noch nie größere Unfälle passiert. In einem solchen Fall müsste D. den Gewinn zurückzahlen und außerdem mit einer mehrmonatigen Haftstrafe rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn D. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM zusätzlichen Reingewinn bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der Einbau alter Rohrleitungen wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Eine mehrmonatige Haftstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Alte statt neue Rohre einbauen und in Rechnung stellen ist ...	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr D.?

Baut Herr D. die alten Rohre ein?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
-----------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn D. kommen sollten?

Bauen Sie die alten Rohre ein?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, D. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr D. fragt Sie:		Sie raten ihm:?	
"Soll ich die alten Rohre einbauen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht



**Situation 5:** Herr E. ist Optiker. Er besitzt eine Firma, in der Ferngläser und Fernrohre aller Art hergesetzt werden. Unter anderem stellt er auch Zielfernrohre für Gewehre her. Er bekommt aus einem asiatischen Land einen Auftrag, Zielfernrohre für spezielle Gewehre zu liefern. Er kann durch diesen Auftrag einen Reingewinn von 120.000 DM verdienen. Es handelt sich bei dem asiatischen Land allerdings um ein Krisengebiet, und die Zielfernrohre sind militärisches Gerät. Aus der Bundesrepublik Deutschland dürfen Waffen nur mit Genehmigung in Krisengebiete geliefert werden. Herr E. bekommt diese Genehmigung nicht. Wenn er sich aber einen Zwischenhändler in Frankreich oder in der Schweiz sucht, dann kann Herr E. das Ausfuhrverbot umgehen. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Kontrollbehörden unangekündigte Geschäftskontrollen durchführen. Wenn das Scheingeschäft entdeckt wird, kann E. die Lieferung nicht durchführen und den Gewinn nicht bekommen. Er muß dann außerdem mit einer Geldstrafe von 2.500 DM wegen Verletzung der Waffenlieferungsbestimmungen rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn E. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM Gewinn bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Das Scheingeschäft wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
2.500 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Zielfernrohre für Gewehre in Krisengebiete liefern ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr E.?

Liefert Herr E. die Zielfernrohre?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---------------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn E. kommen sollten?

Liefern Sie die Zielfernrohre?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
-----------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, E. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr E. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

*Soll ich die Zielfernrohre liefern? *	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 6: Herr F. ist Unternehmer. Er leitet einen kleinen Chemiebetrieb. Herr F. veredelt Eisenkonstruktionen und Bauteile. Ein Kunde kommt mit einem speziellen Auftrag zu ihm. Eine Stahlkonstruktion soll chemisch behandelt werden. Bei diesem Auftrag kann Herr F. in kurzer Zeit 120.000 DM Reingewinn erzielen. Sein Betrieb ist aber nicht darauf eingerichtet, die speziell bei diesem Auftrag entstehenden giftigen Gase und Schwebstoffe fachgerecht zu filtern. Der eilige Auftrag läßt keine Zeit für den Einbau der nötigen Filteranlagen. Luftmessungen, die von Chemikern der Umweltschutzbehörden durchgeführt werden, finden nur sehr selten statt. Wenn er entdeckt wird, muß Herr F. mit einer Geldstrafe von einigen hundert DM rechnen. Der Gewinn aus dem Geschäft bleibt ihm aber erhalten. Wenn er den Auftrag nicht annimmt, wird sich der Kunde einen anderen Betrieb zur Abwicklung des Geschäfts suchen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn F. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der Ausstoß giftiger Gase wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Einige hundert DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Giftige Gase ungefiltert ausstoßen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr F.?

Nimmt Herr F. den Auftrag an?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
----------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn F. kommen sollten?

Nehmen Sie den Auftrag an?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
-------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, F. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr F. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

\*Soll ich den  
Auftrag annehmen? \*

ja,  
tu das

nein, tu  
das nicht

**Situation 7:** Herr G. hat eine Kälbermast. Er exportiert manchmal Kälber aus der Europäischen Gemeinschaft in Länder, in denen niedrigere Kalbfleischpreise gelten. Für solche Exporte bezahlt die Europäische Gemeinschaft Subventionen zum Abbau des inländischen Fleischberges. An den Grenzen wird das Gewicht der Kälber gemessen, indem die Eisenbahnwaggons mit den Kälbern gewogen werden. Dann wird das Normgewicht des Waggons abgezogen. Herr G. erfährt von einem Geschäftsfreund einen Trick. Wenn in die Waggons eine dicke Sandschicht gestreut wird, dann kann das Gesamtgewicht erhöht werden. Die Subventionszahlungen steigen dadurch. Der Geschäftsfreund wurde bislang nicht entdeckt, weil der Sand unter Stroh und Heu verdeckt lag. Es ist aber möglich, daß die Zöllner an der Grenze nicht immer so nachlässig kontrollieren wie bisher. Für eine neue Ladung rechnet G. mit 120.000 DM zusätzlichen Subventionseinnahmen. Wird der Sand von den Zöllnern entdeckt, dann hat G. eine Freiheitsstrafe von einem halben Jahr zu erwarten und muß die erhaltenen Subventionen zurückzahlen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn G. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM zusätzliche Subventionen bekommen ist.....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der Sand in den Waggons wird....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Das Gewicht subventionierter Kalbfleischlieferungen mit Sand erhöhen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr G.?

Streut Herr G. Sand in die Waggons mit den Kälbern?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn G. kommen sollten?

Streuen Sie Sand in die Waggons mit den Kälbern?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, G. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr G. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich Sand in die Waggons streuen? "

ja,  
tu das

nein, tu  
das nicht

situation 8: Herr H. ist leitender Angestellter in der Datenverarbeitungsabteilung einer großen Bank. Zinsbeträge, die die Bank an ihre Kunden überweist, werden immer auf zwei Stellen hinter dem Komma genau ausbezahlt. Der Angestellte H. überlegt sich, daß eine Senkung der Zinszahlungen hinter dem Komma keinem Kunden auffällt. Er kann den Computer so programmieren, daß er bei jedem Kunden den Pfennigbetrag hinter dem Komma verkleinert und den Abzug auf einem eigenen Konto gutschreibt. Jeder der vielen Kunden verliert dann nur wenige Pfennige und er rechnet für sich selbst über die Zinstermine des nächsten Jahres etwa 50.000 DM Gewinn aus. Er kann selbst in die EDV-Anlage eingreifen und alle Spuren löschen. Es gibt keine Belege oder Unterlagen. Und selbst dann, wenn Herrn H's Eingreifen zufällig entdeckt werden sollte, wird er den Gewinn behalten können, denn niemand ist schwer geschädigt und einzelne Überweisungen sind nicht nachweisbar. Er muß allenfalls mit einer eindringlichen bankinternen Verwarnung rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn H. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM auf das eigene Konto buchen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Überweisung der Pfennigbeträge von den Kundenkonten wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Eine bankinterne Verwarnung ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Pfennigbeträge von vielen Bankkunden auf ein eigenes Konto buchen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr H.?

Programmiert Herr H. den Computer, um die Pfennigbeträge von den Kunden zu bekommen?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn H. kommen sollten?

Programmieren Sie den Computer, um die Pfennigbeträge von den Kunden zu bekommen?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, H. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr H. fragt Sie: "Soll ich die Pfennigbeträge von den Konten der Kunden abbuchen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 2: Herr I. betreibt ein Abfallbeseitigungsunternehmen. Eine Chemiefirma beauftragt ihn, eine giftige Flüssigkeit ins Meer zu transportieren. Die Transportgenehmigung vom zuständigen Umweltministerium liegt vor. Herr I. hat zur Zeit aber gleich mehrere Aufträge in Aussicht. Wenn er die Flüssigkeit der Chemiefirma in einen nahegelegenen Fluß einleitet, statt sie mit einem Tankschiff ins Meer zu befördern, dann kann er Transportkosten von etwa 50.000 DM sparen und hat Kapazitäten für neue Aufträge frei. Aus dem Fluß wird allerdings Trinkwasser zur Aufbereitung entnommen. Das Umweltministerium hat strenge Kontrollen der Transporte angekündigt, und bereits einige Messungen durchgeführt. Wenn man ihn entdeckt, muß Herr I. mit 6 Monaten Freiheitsstrafe rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn I. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

Zusätzlichen Gewinn von 50.000 DM bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die ungenehmigte Einleitung der Abwasser wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Chemieabfall in einen Fluß leiten, der als Trinkwasserreservoir dient, ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr I.?

Leitet Herr I. die giftigen Abwasser in den Fluß?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn I. kommen sollten?

Leiten Sie die giftigen Abwasser in den Fluß?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, I. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr I. fragt Sie: "Soll ich die giftigen Abwasser in den Fluß leiten? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 10: Herr J. ist Journalist und Fotograf. Er bekommt von einem unbekanntem Herrn telefonisch 1.000 DM geboten. Er muß dafür Fotos von modernen Kriegsschiffen aus einem nahegelegenen Marinehafen liefern. Für Herrn J ist dies sehr leicht zu erledigen. Er kann die Schiffe einfach vom Zaun aus fotografieren. Die Wache kommt auch nur in sehr großen Abständen vorbei. Er weiß aber von einem Kollegen, der vor einigen Jahren für ähnliche Lieferungen zu 6 Monaten Freiheitsentzug wegen Spionagetätigkeiten verurteilt wurde. Sollte J. zufällig doch entdeckt werden, muß er mit einer ähnlichen Strafe rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn J. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Das Fotografieren der Kriegsschiffe wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Fotos von modernen Kriegsschiffen an Unbekannte verkaufen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr J.?

Liefert Herr J. die Fotos?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
-------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn J. kommen sollten?

Liefern Sie die Fotos?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, J. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr J. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die  
Fotos liefern? "

ja,  
tu das

nein, tu  
das nicht

Situation 11: Herr K. ist Ingenieur in einer Firma, die Elektronikteile für militärisches Gerät herstellt. Ein entfernter Bekannter, der bei einem Konkurrenzbetrieb arbeitet, spricht ihn eines Tages an. Er bietet ihm 1.000 DM für Testberichte über ein neues Elektronikbauteil. In Fachkreisen wird viel über dieses Teil diskutiert. Auch ausländische Firmen sind an der Information interessiert. Die Kontakte von Herrn K. zur Konkurrenz sind aber mehreren Mitarbeitern in seiner Firma bekannt. Wenn er als Informant identifiziert wird, muß Herr K. mit etwa 6 Monaten Freiheitsstrafe wegen Spionagetätigkeiten rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn K. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM für Testberichte bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Weitergabe der Testberichte wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Die Weitergabe geheimer Informationen über militärisches Gerät ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr K.?

Liefert Herr K. Informationen über die Testberichte?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn K. kommen sollten?

Liefern Sie Informationen über die Testberichte?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, K. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr K. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die Informationen liefern? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

situation 12: Herr L. ist Arzt in einer freien Praxis. Er ist Spezialist für eine umstrittene Behandlungstechnik, die in der BRD wegen der enthaltenen Risiken verboten ist. Herr L. hat aber Anfragen von mehreren Privatpatienten bekommen, die sich mit dieser Methode behandeln lassen wollen. Wenn er diese Behandlungen durchführt, kann er in kurzer Zeit 50.000 DM mehr verdienen, als ohne die Anwendung dieser Methode. Er erkundigt sich bei seinem Anwalt, welche Folgen die verbotene Durchführung haben kann. Dieser erklärt ihm, daß er, wenn er angezeigt wird, eine Geldbuße von einigen hundert Mark zu zahlen hat. Er muß dann aber die weitere Anwendung einstellen. Die 50.000 DM Einnahmen von den Patienten bleiben ihm erhalten. Andere weitergehende Konsequenzen sind nicht zu erwarten. Einige Fachkollegen, die die Methode ablehnen, versuchen ihm schon lange eine Anwendung nachzuweisen, und ihn deswegen anzuzeigen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn L. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM zusätzliche Einnahmen sind .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Anwendung der Behandlungsmethode wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Einige hundert DM Geldbuße ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Umstrittene Behandlungsmethoden auf Wunsch von Patienten anzuwenden ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr L.?

Wendet Herr L. die umstrittene Behandlungsmethode an?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn L. kommen sollten?

Wenden Sie die umstrittene Behandlungsmethode an?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, L. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr L. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die Behandlungsmethode anwenden? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------



Situation 13: Herr M. ist Leiter eines Spielkasinos. Das Kasino besitzt seit mehreren Jahren eine staatliche Lizenz für verschiedene Glücksspiele: Roulette, Black-Jack usw. Eine Gruppe von Kunden kommt zu Herrn M. und möchte über einen längeren Zeitraum ein unerlaubtes Würfelspiel spielen. Herr M. hat dafür keine Genehmigung. Für die Eröffnung der Bank kann M. 50.000 DM verlangen. Dies ist ein bekannter Schwarzmarktpreis. Wenn das verbotene Glücksspiel entdeckt wird, dann wird allerdings sein Gewinn eingezogen, und er muß mit einer 6-monatigen Haftstrafe rechnen. Über persönliche Kontakte zur ansässigen Polizei weiß er, daß man dort keinen Verdacht wegen verbotenen Glücksspiels gegen ihn hegt. Andererseits ist es immer möglich, daß eine Untersuchung ganz plötzlich und unerwartet vorgenommen wird.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn M. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM zusätzlich bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Das unerlaubte Glücksspiel wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Verbotene Glücksspiele spielen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr M.?

Eröffnet Herr M. die Bank für das unerlaubte Spiel?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn M. kommen sollten?

Eröffnen Sie die Bank für das unerlaubte Spiel?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, M. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr M. fragt Sie:

Sie raten ihm?:

"Soll ich die Bank eröffnen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
-----------------------------------	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 14: Herr N. ist Bankangestellter. Er arbeitet in der Kreditabteilung einer großen Bank. Ein angesehenere Geschäftsmann der Stadt möchte einen sehr hohen Kredit bekommen. Bei der Überprüfung der Zahlungsfähigkeit des Geschäftsmannes stellt N. fest, daß der Kredit ausreichend gesichert ist. Durch ein Mißgeschick des Kunden erfährt N. aber auch, daß mit dem Geld Geschäfte vorge-tauscht werden sollen, um Gewinne aus illegalem Handel mit gestohlenen Waren zu vertuschen. Der angesehene Geschäftsmann bietet Herrn N. 1.000 DM Schweigegeld. Für die Mitwisserschaft des Herrn N. gibt es keine Belege und niemand außer dem Kunden weiß davon. Auch wenn die Straftaten des Kunden entdeckt werden sollten, muß Herr N. allenfalls mit einer bankinternen Verwarnung rechnen. Weitergehende Konsequenzen hat er nicht zu erwarten.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn N. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Schweigegeld bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Mitwisserschaft von Herrn N. an den Straftaten des Kunden wird ....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Eine bankinterne Verwarnung ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Kenntnisse über Straftaten gegen Bezahlung verschweigen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr N.?

Nimmt Herr N. das Schweigegeld an?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---------------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn N. kommen sollten?

Nehmen Sie das Schweigegeld an?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
------------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, N. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr N. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich das Schweigegeld annehmen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

**Situation 15:** Herr O. handelt mit Pelzen und Pelzmänteln. Mehrere extravagante Kunden und Kundinnen fragten in der letzten Zeit nach Pelzmänteln aus Fellen, die nach internationalen Tierschutzabkommen nicht gehandelt werden dürfen. Herr O. kann die Felle auf dem schwarzen Markt bekommen. 120.000 DM Reingewinn kann er an den bestellten Pelzen in kurzer Zeit verdienen. Allerdings kommt es immer häufiger vor, daß Personen, die verbotene Pelze tragen, angezeigt werden. Die Kunden können dann zwar sagen, sie haben den Pelz gekauft, als das Artenschutzabkommen noch nicht galt. Aber es ist eher damit zu rechnen, daß ein Kunde oder eine Kundin die Herkunft der Felle preisgibt. Falls die Polizei von den Geschäften des Herrn O. erfährt, muß er seinen Gewinn in voller Höhe abführen. Außerdem muß er zusätzlich mit einer Geldstrafe von etwa 2.500 DM wegen Übertretung des Artenschutzabkommens rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn O. vorzustellen.

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM zusätzlichen Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die illegale Herkunft der Felle wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
2.500 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Pelze von geschützten Tierarten verkaufen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr O.?

Besorgt Herr O. die Felle auf dem Schwarzmarkt?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn O. kommen sollten?

Besorgen Sie die Felle auf dem Schwarzmarkt?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, O. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr O. fragt Sie:	Sie raten ihm:?		
"Soll ich die Felle besorgen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht

Situation 16: Herr P. betreibt einen Großhandel mit Elektronikartikeln. Eines Tages bekommt er von einer ausländischen Firma ein sehr günstiges Angebot. Er kann Stereoanlagen weit unter dem üblichen Einkaufspreis kaufen. Wegen der hohen Gewinnspanne kann er in kurzer Zeit 120.000 DM mehr als im üblichen Geschäft verdienen. Von einem anonymen Anrufer erfährt er, daß es sich um gestohlene Waren handeln soll. Wenn die Polizei erfährt, daß er mit gestohlener Ware handelt, dann muß er die Waren abliefern und auf den Gewinn verzichten. Außerdem muß er mit einer Freiheitsstrafe von mindestens einem halben Jahr rechnen. Herr P. weiß, daß schon viele Gerüchte über das Geschäft in Umlauf sind und die Konkurrenz ihn anzeigen könnte.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn P. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM zusätzlichen Gewinn bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der Handel mit gestohlenen Stereoanlagen wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Mit gestohlenen Stereoanlagen handeln ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr P.?

Kauft Herr P. die gestohlenen Stereoanlagen?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn P. kommen sollten?

Kaufen Sie die gestohlenen Stereoanlagen?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, P. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr P. fragt Sie:	Sie raten ihm:?		
*Soll ich die gestohlenen Stereoanlagen kaufen? *	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht

**Situation 17:** Herr Q. ist Beamter. Er organisiert den Einkauf von Lebensmitteln für mehrere staatliche Großkantinen. Er kauft bei verschiedenen Lebensmittelproduzenten Waren in großem Umfang ein. Ein Lebensmittelgroßhändler bietet Herrn Q. eine private Provision an. Er möchte als Gegenleistung, daß Q. weiterhin bei ihm einkauft. Dadurch möchte der Lebensmittelgroßhändler seinen Absatz mittelfristig sichern. Herr Q. kann für mehrmonatige große Bestellungen 120.000 DM Provision bekommen. Als Angestellter im öffentlichen Dienst darf er allerdings keine Provisionen annehmen. Dies gilt als Bestechung. Wird ihm die Annahme von Bestechungsgeldern nachgewiesen, dann muß Q. die Provision von 120.000 DM wieder abführen und mit einer Geldstrafe von 2.500 DM rechnen. Die Zahlungen können ohne Belege und ohne Zeugen abgewickelt werden. Der einzige Mitwisser ist der Lebensmittelgroßhändler. Dieser hat keinerlei Interesse, Herrn Q. anzuzeigen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn Q. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM Provision bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Provisionszahlungen werden	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
2.500 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Als Beamter Bestechungsgeld annehmen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr Q.?

Nimmt Herr Q. die Provisionszahlungen des Lebensmittelgroßhändlers an?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn Q. kommen sollten?

Nehmen Sie die Provisionszahlungen des Lebensmittelgroßhändlers an?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, O. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr Q. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die Provisions- zahlungen annehmen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 18: Herr R. betreibt einen großen Fleischhandel. Er hat die Möglichkeit, billiges Kalbfleisch in der Türkei einzukaufen. In der Bundesrepublik Deutschland ist Kalbfleisch wesentlich teurer als in der Türkei. Aus diesem Grund müssen alle Personen, die Kalbfleisch in die BRD einführen, zum Schutz der deutschen Produzenten Zoll bezahlen. Die Zollabgaben für Rindfleisch sind geringer, als die für Kalbfleisch. Für eine geplante große Lieferung muß R. mit 100.000 DM Einfuhrzoll rechnen. Für die gleiche Menge Rindfleisch müßte er nur 50.000 DM Zoll bezahlen. An den Grenzen finden Kontrollen statt. Die Zollbeamten sind allerdings stark überlastet und bei flüchtigen Kontrollen kann Kalbfleisch nur schwer von Rindfleisch unterschieden werden. Bevor R. das Fleisch bei der Zollbehörde anmeldet, erkundigt er sich nach der Strafe, die ihn erwartet, wenn er Rindfleisch statt Kalbfleisch anmeldet und entdeckt wird. Sein Rechtsanwalt sagt ihm, daß er die 50.000 DM Zoll nachbezahlen muß und außerdem mit 6 Monaten Freiheitsstrafe zu rechnen hat.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn R. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM Zoll sparen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Angabe von Rindfleisch statt Kalbfleisch wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
6 Monate Freiheitsstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Kalbfleisch als Rindfleisch zu bezeichnen, um Zoll zu sparen, ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr R.?

Gibt Herr R. an, Rindfleisch statt Kalbfleisch zu importieren?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn R. kommen sollten?

Geben Sie an, Rindfleisch statt Kalbfleisch zu importieren?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, R. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr R. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich Rindfleisch statt Kalbfleisch anmelden? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

**Situation 12:** Herr S. hat von seinem verstorbenen Onkel einen Metallbetrieb geerbt. S. möchte den Betrieb übernehmen, muß aber Erbschaftssteuer bezahlen. Hierzu muß er dem Finanzamt eine genaue Aufstellung des vorhandenen Besitzes vorlegen. Je höher der Gesamtbetrag, um so höher ist die Erbschaftssteuer. Er hat einzelne Gegenstände des Betriebes, wie Maschinen, Gebäude, Fahrzeuge, usw., schon so niedrig wie möglich bewertet, um den Gesamtbetrag klein zu halten. Er überlegt sich, daß er einen Teil der Metallwaren, die sich noch im Lager des Betriebes befinden, in der Aufstellung an das Finanzamt verschweigen kann. Er rechnet sich aus, 1.000 DM weniger Erbschaftssteuer zahlen zu müssen. Allerdings kontrolliert das Finanzamt bei Betriebsübernahmen oft genau, welche Werte vorhanden sind. Herr S. muß deshalb damit rechnen, daß die Finanzbeamten die Hallen und Gebäude sehr genau anschauen. Falls die Finanzbeamten merken, daß die Angaben unvollständig sind, muß Herr S. die hinterzogene Erbschaftssteuer bezahlen und vermutlich mit einer Geldbuße, etwa um 100 DM rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn S. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Erbschaftssteuer sparen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die unvollständigen Angaben in der Liste werden....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
100 DM Geldbuße ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Vermögen verschweigen, um Erbschaftssteuer zu sparen, ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr S.?

Verschweigt Herr S. die Metallwaren im Lager?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn S. kommen sollten?

Verschweigen Sie die Metallwaren im Lager?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, S. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr S. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

*Soll ich die Metallwaren verschweigen? *	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

situation 20: Herr St. ist Bankangestellter in einer großen Bank. Ein Freund verrät ihm ein Betriebsgeheimnis. Das erfolgreiche Chemieunternehmen, in dem er als Chemiker arbeitet, hat eine wichtige technische Erfindung gemacht. Der Betrieb wird eine Reihe neuer Produkte auf den Markt bringen. Die Aktien des Betriebes werden stark ansteigen. Herr St. kann in der Abteilung seiner Bank über große Summen verfügen. Er überlegt sich, daß er Gelder der Bank für Aktienkäufe auf eigene Rechnung verwenden kann. Er rechnet sich aus, daß er mit dem verfügbaren Betrag in kurzer Zeit mindestens 50.000 DM verdienen kann. Die Kontrollen seiner Geschäfte finden nur halbjährlich statt. Er hat genügend Zeit, das Geld unbemerkt zurückzuzahlen. Wenn er entdeckt wird, muß er mit einer Geldstrafe, wegen Veruntreuung von Bankgeldern, von einigen hundert DM rechnen. Weitergehende Konsequenzen hat er aber nicht zu erwarten, da er das Geld jederzeit zurückzahlen kann. Die Kursgewinne aus dem Aktiengeschäft bleiben ihm sicher erhalten.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn St. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die private Verwendung von Geldern der Bank wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Einige hundert DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Bankgelder für private Geschäfte verwenden ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr St.?

Führt Herr St. die Aktiengeschäfte durch?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn St. kommen sollten?

Führen Sie die Aktiengeschäfte durch?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---------------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, St. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr St. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die Aktiengeschäfte durchführen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------



**Situation 21:** Herr Sch. betreibt ein großes Restaurant. Einer seiner Bekannten möchte eine Jubiläumsfeier geben und hat dafür eine große Summe Geld gespart. Weil der Bekannte keine Belege haben möchte, überlegt sich Herr Sch., daß er das Geschäft auch schwarz betreiben könnte. Einnahmen und Ausgaben für das Fest erscheinen bei Herrn Sch. dann nicht in der Buchführung. Sch. rechnet sich dadurch etwa 1.000 DM Steuerersparnis aus. Wenn das Finanzamt allerdings die Täuschung feststellt, muß er die Steuern nachzahlen und außerdem mit einer Geldbuße von etwa 100 DM rechnen. Bislang hat das Finanzamt allerdings alle seine Steuererklärungen ohne Beanstandungen und ohne Nachfragen akzeptiert.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn Sch. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Steuern sparen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der verschwiegene Umsatz wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
100 DM Geldbuße ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Einnahmen verschweigen, um Steuern zu sparen, ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr Sch.?

Verschweigt Herr Sch. den Umsatz der Feier in seiner Steuererklärung?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn Sch. kommen sollten?

Verschweigen Sie den Umsatz der Feier in ihrer Steuererklärung?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
---	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, Sch. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr Sch. fragt Sie: "Soll ich den Umsatz der Feier in der Steuererklärung verschweigen?"	ja, tu das	<input type="text"/>	Sie raten ihm?:  nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	--

Situation 22: Herr T. ist Autohändler. Ein Kunde interessiert sich für zehn große Lieferwagen. Er will aber nur dann kaufen, wenn der Autohändler T. den Kaufvertrag um 6 Monate rückdatiert. Für diesen Zeitraum kann der Kunde noch Subventionen beantragen, die inzwischen aus dem staatlichen Subventionsprogramm gestrichen wurden. Wenn der Vertragsabschluß zustandekommt, kann T. mit etwa 120.000 DM Reingewinn rechnen. Er weiß aber, daß diese Rückdatierung nicht zulässig ist, und daß sehr häufig strenge Kontrollen der Subventionszahlungen vorgenommen werden. Wenn er entdeckt wird, muß T. wegen Beihilfe zum Subventionsbetrug mit einer Geldstrafe von einigen hundert DM rechnen. Der Gewinn aus dem Verkauf der Lieferwagen bleibt ihm aber erhalten. Herr T. weiß, daß zur Zeit sehr viele der Subventionsanträge von den staatlichen Kontrollbehörden genau untersucht werden.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn T. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Rückdatierung des Kaufvertrages wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Einige hundert DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Die Kaufverträge für einen Subventionsbetrug rückdatieren ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr T.?

Nimmt Herr T. die Rückdatierung vor?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--------------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn T. kommen sollten?

Nehmen Sie die Rückdatierung vor?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
-----------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, T. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr T. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich die Rückdatierung vornehmen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 23: Herr U. ist Betreiber eines Marktforschungsinstitutes. Er hat einen Kunden, dessen Auftrag ihm 50.000 DM Gewinn bringen kann. In seinem Institut hatte Herr U. allerdings einige Pannen. Der Auftrag konnte nicht vollständig erledigt werden. Herr U. könnte, um den Kunden nicht zu verlieren, aus altem Datenmaterial, und mit Zahlen vom letzten Jahr, eine Analyse vortäuschen, die nicht wirklich stattgefunden hat. Andernfalls muß er auf den Gewinn verzichten. Wenn allerdings herauskommt, daß das vorgelegte Zahlenmaterial gefälscht ist, dann muß U. den Gewinn zurückbezahlen und mit 1.000 DM Geldstrafe wegen Betrug rechnen. Da nur wenige seiner Angestellten wissen, daß der Auftrag nicht rechtzeitig erledigt werden konnte, ist es wahrscheinlich, daß der Kunde auch nichts über die tatsächliche Herkunft der Daten erfährt.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn U. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM Gewinn bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Fälschung der Analyse wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
1.000 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Alte Marktdaten als neues Material verkaufen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr U.?

Liefert Herr M. seinem Kunden eine vorgetäuschte Analyse?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn U. kommen sollten?

Liefern Sie dem Kunden eine vorgetäuschte Analyse?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, U. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr U. fragt Sie: "Soll ich dem Kunden eine vorgetäuschte Analyse liefern? "	Sie raten ihm?:		
	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht

Situation 24: Herr V. ist Kapitalvermittler und Berater für Geldanlagen. Er betreibt sein Geschäft zusammen mit einigen Kollegen. Ein Bekannter braucht dringend Geld und bietet ihm einen teuren Sportwagen zum Verkauf an. Wenn Herr V. den Wagen kauft und wieder verkauft, kann er leicht 1.000 DM verdienen. Er hat auch schon einen möglichen Interessenten. Allerdings hat er selbst gerade nicht genügend Kapital, um das Geld für diesen Handel bereitzustellen. Herr V. kann aber das Kapital vom gemeinsamen Geschäftskonto abheben, auf dem die Gelder der Kunden liegen. Nach dem Handel kann er das Geld zurückzahlen. Er veruntreut damit aber Kundengelder. Den Kunden kann dies nicht auffallen. Seine Kollegen hingegen sind sehr aufmerksam und kontrollieren den Kontostand des gemeinsamen Geschäftskontos häufig. Wenn sie ihn entdecken, dann werden sie Herrn V. eindringlich ermahnen und verwarnen. Weitere Strafen hat er allerdings nicht zu erwarten.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn V. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

1.000 DM Gewinn bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die Veruntreuung der Kundengelder wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Eine Verwarnung durch Arbeits- und Geschäftskollegen ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Veruntreuung von Kundengeldern für private Geschäfte ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr V.?

Nimmt Herr V. das Geld vom Geschäftskonto?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn V. kommen sollten?

Nehmen Sie das Geld vom Geschäftskonto?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, V. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr V. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

*Soll ich das Geld vom Geschäftskonto nehmen? *	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

**Situation 25:** Herr W. handelt mit gebrauchten Lkw. Ein Bauunternehmer, der einen eiligen Auftrag zu erledigen hat, bietet ihm für einen LKW 100.000 DM. Er glaubt, einen niedrigen Anfangspreis geboten zu haben. Der LKW ist aber ein Unfallwagen, der wieder repariert wurde. Sein eigentlicher Wert liegt bei etwa 50.000 DM. Die Reparaturen der Rahmen- und Karosserieteile wurden so ausgeführt, daß die überarbeiteten Stellen nur durch eine sehr genaue Inspektion des Wagens gefunden werden können. Der Kunde fragt nicht nach Schäden. Er braucht den Wagen sofort. Herr W. weiß, daß er dem Kunden Auskunft über den reparierten Schaden geben müßte. Wenn er den Unfallschaden verschweigt, kann er die 50.000 DM zusätzlichen Gewinn bekommen. Sollte der Kunde die Reparaturen zufällig doch noch entdecken, dann wird er den Autohändler verklagen. W. muß dann das Geschäft rückgängig machen und auf den Gewinn verzichten. Außerdem muß er mit einer Geldstrafe von 1.000 DM rechnen.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn W. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM zusätzlichen Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Der Unfallschaden wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
1.000 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Unfallschäden beim Autoverkauf verschweigen ist...	Überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr W.?

Verschweigt Herr W. dem Kunden den Unfallschaden?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn W. kommen sollten?

Verschweigen Sie dem Kunden den Unfallschaden?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, W. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr W. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich den Unfallschaden verschweigen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

**Situation 26:** Herr X. ist Grundstücksmakler. Er will ein großes Gelände mit mehreren Bauplätzen im Auftrag des Besitzers verkaufen. Das Gelände hat er in einigen Zeitschriften als idyllische Wohnlage angeboten. Herr X. findet auch interessierte Kunden. Das Geschäft, bei dem er 50.000 DM verdienen kann, steht kurz vor dem Abschluß. Bei der Sichtung einiger Unterlagen erfährt er, daß das Gelände vor langer Zeit von einer Chemiefabrik als Mülldeponie verwendet worden ist. Wenn X. den Kunden die Auskunft über den tatsächlichen Zustand des Geländes vorenthält, macht er sich wegen Betrug strafbar. Andernfalls wäre aber keiner der Kunden mehr am Kauf interessiert. Wenn die Kunden nach dem Kauf von der ehemaligen Mülldeponie erfahren, und klagen, wird das Geschäft für nichtig erklärt. Er muß dann den Gewinn zurückzahlen und mit einer Geldstrafe von 1.000 DM rechnen. Einige ältere Einwohner eines nahegelegenen Dorfes könnten sich an die Mülldeponie erinnern.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn X. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

50.000 DM Maklergebühr bekommen ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die ehemalige Mülldeponie wird .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
1.000 DM Geldstrafe ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Chemieabfall auf Bauplätzen bei deren Verkauf verschweigen ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr X.?

Verschweigt Herr X. den Kunden die Mülldeponie?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
---	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn X. kommen sollten?

Verschweigen Sie den Kunden die Mülldeponie?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
--	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, X. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr X. fragt Sie:

Sie raten ihm?:

*Soll ich den Kunden die Mülldeponie verschweigen? *	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
---	---------------	----------------------	-----------------------

Situation 27: Herr Y. ist Elektrogroßhändler. Ein Spediteur kommt zu ihm und möchte eine große Anzahl Geräte kaufen, mit denen Radarfallen entdeckt werden können, und der Polizeifunk abgehört werden kann. Herr Y. hat zwar geeignete Geräte, diese waren allerdings für andere Zwecke gedacht. Um die Wünsche des Kunden zu befriedigen, müssen die Geräte nur geringfügig technisch verändert werden. Herr Y. kann bei diesem Geschäft 120.000 DM verdienen. Wenn die Polizei die Verwendung der Geräte entdeckt, muß Herr Y. wohl mit einigen hundert DM Geldbuße wegen der technischen Veränderungen und der Bereitstellung der Geräte rechnen. Weil nur der Betrieb, nicht aber der Verkauf der Geräte strafbar ist, hat Herr Y. keine weiteren Konsequenzen zu erwarten. Der Gewinn aus dem Geschäft wird Herrn Y. erhalten bleiben.

Versuchen Sie sich bitte die Lage von Herrn Y. vorzustellen:

Wie beurteilen Sie diese Situation?

120.000 DM Gewinn erwirtschaften ist .....	völlig un- wichtig	<input type="text"/>	ganz besonders wichtig
Die technischen Veränderungen werden .....	sicher nicht entdeckt	<input type="text"/>	ganz sicher entdeckt
Einige hundert DM Geldbuße ist .....	eine sehr milde Strafe	<input type="text"/>	eine sehr harte Strafe
Elektronische Geräte zum Abhören des Polizeifunks umfunktionieren ist .....	überhaupt nicht schlimm	<input type="text"/>	ganz besonders schlimm

Was glauben Sie: Wie entscheidet sich Herr Y.?

Führt Herr Y. das Geschäft durch?	ja, das tut er sicher	<input type="text"/>	nein, das tut er sicher nicht
--------------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

Was würden Sie tun, wenn Sie in die Situation von Herrn Y. kommen sollten?

Führen Sie das Geschäft durch?	ja, das tue ich sicher	<input type="text"/>	nein, das tue ich sicher nicht
-----------------------------------	---------------------------------	----------------------	---

Angenommen, Y. fragt Sie als Freund, was er tun soll. Was raten Sie ihm?

Herr Y. fragt Sie:

Sie raten ihm:?

"Soll ich das Geschäft durchführen? "	ja, tu das	<input type="text"/>	nein, tu das nicht
--	---------------	----------------------	-----------------------

**FRAGEBOGEN - TEIL 3:** Zum Abschluß der Befragung möchten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrem Alter, zu Ihrer Schulbildung, Ihrem Beruf etc., bitten. An dieser Stelle möchten wir Ihnen nochmals versichern, daß Ihre Angaben nur zu wissenschaftlichen Zwecken ausgewertet werden. Ihre Identität bleibt anonym und ist durch die Daten nicht ermittelbar.

Wie alt sind Sie? \_\_\_\_\_ (Jahre)

Ihr Geschlecht? männlich  (zutreffendes  
weiblich  bitte ankreuzen)

Religionszugehörigkeit: konfessionslos   
evangelisch   
katholisch   
sonstige

Familienstand: ledig   
verheiratet   
verwitwet   
geschieden

Haben Sie Kinder? : \_\_\_\_\_ (Anzahl)

Ihr Schulabschluß: ohne Abschluß   
Hauptschule   
Realschule/Mittlere Reife   
Fachhochschulreife   
Abitur/Hochschulreife   
sonstige: .....

Welche berufliche Ausbildung haben Sie?

berufliche Anlernzeit ohne Lehre   
Abgeschlossene Lehre   
Berufsfachschulabschluß   
Meister- oder Technikerprüfung   
Fachhochschule oder Ingenieursschule   
Hochschulabschluß   
sonstige: .....

Wenn nächsten Sonntag Bundestagswahlen wären, welcher Partei würden Sie Ihre Stimme geben?

CDU/CSU .....  SPD .....   
FDP .....  NPD .....   
DKP .....  Die Grünen ...   
Republikaner..  Anderen .....



Welchen Beruf oder welche Tätigkeit üben Sie aus?

----- (ausgeübter Beruf)

Welchen Beruf haben Sie gelernt?

----- (erlernter Beruf)

Haben Sie einen Traumberuf, den Sie gerne ausüben würden?

----- (erwünschter Beruf)

Sind Sie in Ihrem Leben schon einmal gerichtlich bestraft worden?

Nein, nie	<input type="radio"/>
Ja, einmal	<input type="radio"/>
Ja, zweimal	<input type="radio"/>
Ja, dreimal	<input type="radio"/>
Mehr als dreimal	<input type="radio"/>

Wenn ja, wegen welcher Delikte oder Straftaten sind Sie verurteilt worden?

.....

<u>Wie wohnen Sie zur Zeit?</u>	zur Untermiete	<input type="radio"/>
	in einer Dienst- oder Werkswohnung	<input type="radio"/>
	in einer Mietwohnung	<input type="radio"/>
	in einem gemieteten Eigenheim/Haus	<input type="radio"/>
	in einer Eigentumswohnung	<input type="radio"/>
	im eigenen Haus	<input type="radio"/>
	sonstige Art: .....	

<p>Hiermit ist die Befragung zu Ende. Wir danken Ihnen nochmals, daß Sie sich die Zeit für die Beantwortung der Fragen genommen haben und bitten Sie, uns den Fragebogen im beiliegenden portofreien Umschlag zurückzusenden. Nehmen Sie zur Wahrung Ihrer Anonymität bitte keine Absender- oder Adressangaben vor. Vielen Dank !</p>
---

**FRAGEBOGEN - TEIL 3:** Zum Abschluß der Befragung möchten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrem Alter, zu Ihrer Schulbildung, Ihrem Beruf etc., bitten. An dieser Stelle möchten wir Ihnen nochmals versichern, daß Ihre Angaben nur zu wissenschaftlichen Zwecken ausgewertet werden. Ihre Identität bleibt anonym und ist durch die Daten nicht ermittelbar.

Wie alt sind Sie? \_\_\_\_\_ (Jahre)

Ihr Geschlecht? männlich  (zutreffendes  
weiblich  bitte ankreuzen)

Religionszugehörigkeit: konfessionslos   
evangelisch   
katholisch   
sonstige

Familienstand: ledig   
verheiratet   
verwitwet   
geschieden

Haben Sie Kinder?: \_\_\_\_\_ (Anzahl)

Ihr Schulabschluß: ohne Abschluß   
Hauptschule   
Realschule/Mittlere Reife   
Fachhochschulreife   
Abitur/Hochschulreife   
sonstige: .....

Welche berufliche Ausbildung haben Sie?

berufliche Anlernzeit ohne Lehre   
Abgeschlossene Lehre   
Berufsfachschulabschluß   
Meister- oder Technikerprüfung   
Fachhochschule oder Ingenieurschule   
Hochschulabschluß   
sonstige: .....

Wenn nächsten Sonntag Bundestagswahlen wären, welcher Partei würden Sie Ihre Stimme geben?

CDU/CSU .....  SPD .....   
FDP .....  NPD .....   
DKP .....  Die Grünen ...   
Republikaner..  Anderen .....

Welchen Beruf oder welche Tätigkeit übten Sie vor Ihrer Inhaftierung aus?

----- (ausgeübter Beruf)

Welchen Beruf haben Sie gelernt?

----- (erlerner Beruf)

Haben Sie einen Traumberuf, den Sie gerne ausüben würden?

----- (erwünschter Beruf)

Wie oft sind Sie vor Ihrer Inhaftierung gerichtlich bestraft worden?

Dies ist meine 1. Strafe	0
einmal	0
zweimal	0
dreimal	0

mehr als drei Vorstrafen: \_\_\_\_\_ (Anzahl)

Wegen welchen Delikten oder Straftaten sind Sie verurteilt worden?

.....

Zu wieviel Jahren / Monaten Haft sind Sie verurteilt?

..... Jahre ..... Monate

Wieviele Jahre / Monate befinden Sie sich schon in Haft?

..... Jahre ..... Monate

Wie wohnten Sie vor Ihrer Inhaftierung?

zur Untermiete	0
in einer Dienst- oder Werkswohnung	0
in einer Mietwohnung	0
in einem gemieteten Eigenheim/Haus	0
in einer Eigentumswohnung	0
im eigenen Haus	0

sonstige Art: .....

Hiermit ist die Befragung zu Ende. Wir danken Ihnen nochmals, daß Sie an der Befragung teilgenommen haben und bitten Sie, den Fragebogen der Anstaltsleitung zukommen zu lassen. Nehmen Sie zur Wahrung Ihrer Anonymität bitte keine weiteren Absendervermerke vor. Vielen Dank !

### **9.3 Begleitmaterial zum Fragebogen**

Der Brief in Anhang 9.3 lag den Fragebogen bei, die an die Probanden der Telefonstichprobe versandt worden sind (vgl. zur Stichprobenauswahl und Erhebung Kapitel 6). Gleiches Begleitschreiben, mit einem veränderten Hinweis auf die Auswahlmethode, lag den Postsendungen an die Probanden der Handelsregisterstichprobe bei.

MAX-PLANCK-INSTITUT  
FÜR AUSLÄNDISCHES UND INTERNATIONALES  
STRAFRECHT

Direktoren: Prof.Dr.ALBIN ESER,M.C.J. Prof.Dr.GÜNTHER KAISER

FORSCHUNGSGRUPPE KRIMINOLOGIE

D-7800 Freiburg im Breisgau  
Günterstalstraße 73  
Telefon (0761) 7081-1

An Herrn X  
Strasse

Freiburg, den .....

PLZ Stadt

Sehr geehrter Herr X,

das Max-Planck-Institut in Freiburg führt zur Zeit in Zusammenarbeit mit der Albert-Ludwigs-Universität eine wissenschaftliche Untersuchung durch. Es geht in dieser Untersuchung um die Ermittlung von Gründen und Ursachen der Wirtschaftskriminalität. Der Ihnen zugesandte Fragebogen ist Teil der Untersuchung.

In den letzten Jahren hat die Zahl der Wirtschaftsstraftaten stark zugenommen. Bislang ist aber weitgehend ungeklärt, welche Situationen im Alltag besonders dazu Anlaß geben, Wirtschaftsstraftaten zu begehen. Am Max-Planck-Institut in Freiburg untersuchen wir, wie einerseits normale Bürger und andererseits Wirtschaftsstraftäter jene Situationen beurteilen, aus denen heraus oft Gesetzesübertretungen geplant und begangen werden. Um nun die Sichtweise normaler Bürger mit der Sichtweise von Wirtschaftsstraftätern vergleichen zu können, befragen wir einerseits Straftäter aus mehreren Strafanstalten, andererseits Personen, die öffentlich als Bewohner der Bundesrepublik registriert sind. Befragt werden insgesamt etwa 1000 Personen.

Ihre Adresse haben wir aus dem Telefonverzeichnis der Post ausgewählt. Ihre Angaben und Auskünfte können vor allem dazu beitragen, Unterschiede zwischen Straftätern und normalen Bürgern aufzuklären.

Die Befragung findet anonym statt. Wir bitten Sie, uns Ihre Meinung und Einstellung zu unterschiedlichen Themen mitzuteilen. Manche Fragen sind sehr persönlich, aber wir garantieren Ihnen, daß alle Ihre Angaben völlig anonym bleiben und nur im Rahmen des Forschungsprojekts am Max-Planck-Institut in Freiburg verwendet werden. Der Fragebogen und der beiliegende portofreie Rückumschlag enthalten keine Kennzeichnung. Nehmen Sie zur Wahrung Ihrer Anonymität auch bitte keine Adressvermerke auf dem Rückumschlag vor.

Bitte senden Sie uns den beantworteten Fragebogen in dem beigelegten Rückumschlag zu.

Für Ihre Mitarbeit bedanken wir uns schon im voraus,

mit freundlichen Grüßen,

Dipl.-Psych. Jürgen Rüdiger Smettan

## 9.4 Variablen und Wertetiketten

Variable	Abkürzung	Inhalt	Wertebereich
1 bis 16:	NOR1-16	Normbindung Item 1 bis Item 16 1 = 'nicht schlimm' 2 = 'weniger schlimm' 3 = 'schlimm' 4 = 'sehr schlimm'	1-4
17 bis 26:	RIS17-26	Risiko Item 1 bis Item 10 1 = 'stimmt' 2 = 'stimmt nicht'	1-2
27 bis 44:	MAC27-44	Machiavellismus Item 1 bis Item 18 1 = 'stimmt' 2 = 'stimmt nicht'	1-2
45 bis 64:	STAS45-64	State-Angst Item 1 bis Item 20	1-4
65 bis 84:	STAT65-84	Traute-Angst Item 1 bis Item 20 1 = 'überhaupt nicht' 2 = 'ein wenig' 3 = 'ziemlich' 4 = 'sehr'	1-4
85 bis 96:	LEB85-96	Lebensstil Item 1-Freizeit bis Item 12-Wohlstand (abwechselnd)	1-11
97	GW5	Geldwert 50.000 DM	1-11
98	GW3	Geldwert 2.500 DM	1-11
99	GW1	Geldwert 100 DM	1-11
100	GW6	Geldwert 120.000 DM	1-11
101	GW4	Geldwert 5000 DM	1-11
102	GW2	Geldwert 1000 DM	1-11
103	SW3	Strafwert 2500 DM	1-11
104	SW1	Strafwert 100 DM	1-11
105	SW5	Strafwert 6 Monate	1-11
106	SW2	Strafwert 1000 DM	1-11
107	SW4	Strafwert 5000 DM	1-11
		(Var.85 - 107: ohne Wertetiketten)	
108	EK	Einkommen 0 'unter 1000' 1 '1000-3000' 2 '4000-6000' 3 '7000-9000' 4 '10000-12000' 5 '13000-15000' 6 '16000-18000' 7 'über 18000'	0-7

Variable	Abkürzung	Inhalt	Wertebereich
109 110	FREK ANEK	Frei gewähltes Einkommen Angemessenes Einkommen (Var.109-110: ohne Wertetiketten)	Zahlenangaben
111 bis 134	IPC111-134	IPC-Item 1 bis Item 24	1-11
135 bis 146	F1O135- F1S146	FPI-Items 1 bis 12	1-11
147	S1G	Situation Nr. 1: Gewinn	1-11
148	S1R	Situation Nr. 1: Risiko	1-11
149	S1K	Situation Nr. 1: Kosten	1-11
150	S1M	Situation Nr. 1: Moral. Urteil	1-11
151	S1F	Situation Nr. 1: Fremdurteil	1-11
152	S1T	Situation Nr. 1: Tatbereitsch.	1-11
153	S1E	Situation Nr. 1: Empfehlung	1-11
154 bis 335	S2G bis S27E	(Wiederholung der Struktur von Situation 1) (Var. 111-335 ohne Wertetiketten)	
336	ALTER	Alter des Probanden: 1 = 'bis 20' 2 = '21-25' 3 = '26-30' 4 = '31-35' 5 = '36-40' 6 = '41-45' 7 = '46-50' 8 = '51-55' 9 = '56-60' 10 = '61-65' 11 = 'über 65'	1-11
337	GESCHL	Geschlecht 1 = 'männlich' 2 = 'weiblich'	1-2
338	REL	Religionszugehörigkeit 1 = 'konfessionslos' 2 = 'evangelisch' 3 = 'katholisch' 4 = 'sonstige'	1-4
339	FAM	Familienstand 1 = 'ledig' 2 = 'verheiratet' 3 = 'verwitwet' 4 = 'geschieden'	1-4

Variable	Abkürzung	Inhalt	Wertebereich
340	KINDER	Anzahl der Kinder 0 = 'keine Kinder' 1 = 'Eins' 2 = 'Zwei' 3 = 'Drei' 4 = 'Vier und mehr'	0-4
341	SCHULE	Schulische Ausbildung 1 = 'ohne Abschluß' 2 = 'Sonderschule' 3 = 'Hauptschule' 4 = 'Mittlere Reife' 5 = 'Fachhochschulreife' 6 = 'Abitur'	1-6
342	AUSBIL	Berufliche Ausbildung 0 = 'ohne Ausbildung' 1 = 'Anlernzeit' 2 = 'Lehre' 3 = 'Berufsfachschule' 4 = 'Technikerprüfung' 5 = 'Fachhochschule' 6 = 'Hochschule'	0-6
343	PARTEI	Wahl der Partei 1 = 'CDU/CSU' 2 = 'FDP' 3 = 'DKP' 4 = 'SPD' 5 = 'REP' 6 = 'NPD' 7 = 'Die Grünen' 8 = 'andere' 9 = 'keine'	1-9
344	ABERUF	Ausgeübter Beruf	1-11
345	GBERUF	Gelernter Beruf	1-11
346	TBERUF	Traumberuf 1 = 'unklares Niveau' 2 = 'Kein Beruf gelernt oder ausgeübt' 3 = 'Noch kein oder kein Beruf mehr ausgeübt' 4 = 'Hilfsarbeiter' 5 = 'Angelernte Tätigkeit' 6 = 'Betriebliche Ausbildung' 7 = 'Lehrberuf' 8 = 'Höherqualifikation' 9 = 'Leitende Position' 10 = 'Akademische Berufe' 11 = 'Höchstniveau'	1-11



Variable	Abkürzung	Inhalt	Wertebereich
347	VORST	Zahl der Vorstrafen (Var.347: ohne Wertetiketten)	
348	DEL1	Deliktart 1	1-11
349	DEL2	Deliktart 2	1-11
350	DEL3	Deliktart 3 1 = 'Betrug' 2 = 'Veruntreuung' 3 = 'Unterschlagung' 4 = 'Urkundenfälschung' 5 = 'Geld- und Wertzeichenfälschung' 6 = 'Konkursstraftaten' 7 = 'Steuerhinterziehung' 8 = 'Ordnungswidrigkeiten/geringfügige Delikte' 9 = 'Diebstahl, Einbruch' 10 = 'Delikte mit hohen Gewaltanteilen' 11 = 'Schmuggel und Handel mit Btm' 12 = 'sonstige'	1-11
351	WOHNUNG	Art der bewohnten Wohnung 1 = 'Elternhaus/Großeltern' 2 = 'Untermiete/Wohnheim' 3 = 'Dienstwohnung' 4 = 'Mietwohnung' 5 = 'Gemietetes Eigenheim' 6 = 'Eigentumswohnung' 7 = 'Eigenes Haus'	1-7
352	MOV	Verurteilt zu x Monaten	
353	JAV	Verurteilt zu x Jahren	
354	MOG	Zahl der abgessenen Monate	
355	JAG	Zahl der abgessenen Jahre (Var.352-355: ohne Wertetiketten)	
356	GRUPPE	Gruppenzugehörigkeit des Probanden 1 = 'Telefongruppe' 2 = 'Ökonomen' 3 = 'Strafgefängene' 4 = 'Pretest'	1-4
357	NUMMER	Nummer des Fragebogens	1-412

## 9.5 Literaturverzeichnis

Literaturrecherchen wurden in den Zeitschriften- und Buchbeständen der Universitätsbibliothek Freiburg, des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg, und in Institutsbibliotheken der Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg, durchgeführt, weiterhin in den Datenbanken PSYCHLIT (American Psychological Association, Boston 1990), sowie PSYINDEX (ZPID, Trier 1991).

- ABELS, D.M.: Wege ins Verbrechen. Versuch einer Motivationsanalyse kriminellen Verhaltens. Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart 1970.
- ADAMS, M.: Ist die Ökonomie eine imperialistische Wissenschaft? Über Nutz und Frommen der Ökonomischen Analyse des Rechts. Jura 6, 1984, S.337-349.
- ADLER, P.A.: Wheeling and Dealing. An Ethnography of an Upper-Level Drug Dealing and Smuggling Community. Columbia University Press, New York 1985.
- AHRENDTS, M.: Das große Geld. Spielsucht: Fallbeispiele, Symptome, Therapie. Heyne, München 1987.
- ALBERS, R., ANNEKEN, G., GOSSEL, E. und SCHÄFER, U.: Erwachsenenbildung mit Menschen, die als geistig behindert gelten. Geistige Behinderung, 28 (2), 1989, Beihefter 'Für die Praxis', S.1-28.
- ALBRECHT, H.-J.: Generalprävention. In: KAISER, G., KERNER, H.J., SACK, F. und SCHELLHOSS, H. (Hrsg.): Kleines Kriminologisches Wörterbuch. Verlag C.F.Müller, Heidelberg, 2.Auflage 1985, S.132-139.
- ALBRECHT, H.-J.: Bundesrepublik Deutschland. In: MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R. (Hrsg.): Gewinnabschöpfung bei Betäubungsmitteldelikten. Bundeskriminalamt, Wiesbaden 1988, S.25-84.
- AMELANG, M.: Sozial abweichendes Verhalten. Springer Verlag, Berlin 1986.
- AMENDT, G.: Sucht Profit Sucht. Zweitausendeins, Frankfurt 1984.
- ANDREANO, R. und SIEGFRIED, J.J. (Hrsg.): The Economics of Crime. Schenkman Publishing Company, New York 1980.

- ANDREASSEN, P.B.: Expectations and Actions. Expectancy-Value-Models in Psychology. Motivation and Emotion, Vol.10 (1), 1986, S.99-104.
- ARLACCI, P.: Mafiose Ethik und der Geist des Kapitalismus. Die unternehmerische Mafia. Cooperative-Verlag, Frankfurt a.M. 1989.
- ARROW, K.J.: Utility and Expectation in Economic Behavior. In: KOCH, S. (Hrsg.): Psychology, A Study of a Science. McGrawhill, 1963, S.724-752.
- AYLLON, T. und AZRIN, N.: The Token Economy. A Motivational System for Therapy and Rehabilitation, Appleton-Century-Crofts, New York 1968.
- BADEL, C.: Altruismus, Egoismus und Rationalität. In: HEINEMANN, K. (Hrsg.): Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 28, 1987, S.54-72.
- BARON, J. und HERSHEY, J.C.: Outcome Bias in Decision Evaluation. Journal of Personality and Social Psychology, Vol.54, Nr.4, 1988, S.569-579.
- BECKER, G.S.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen, 1982. Übersetzt aus dem amerikanischen: The Economic Approach to Human Behavior. University of Chicago Press, Chicago, Illinois 1976.
- BECKER, G.S.: Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy, 76, 1968, S.169-217.
- BECKER, G.S., und LANDES, W.M.: Essays in the Economics of Crime and Punishment. National Bureau of Economic Research, New York 1974.
- BERNASCONI, P.: Finanzunterwelt. Orell Füssli, Zürich 1988.
- BERSTEN, M.: Defining Organized Crime in Australia and the USA. Australian and New Zealand Journal of Criminology, 23, 1990, S.39-59.
- BIERBRAUER, G. und GOTTWALD, W.: Mit Zins und Zinseszinsen. Psychologie Heute, 15 (12), 1988, S.32-35.
- BISHOP, D.M.: Legal and Extra-Legal Barriers to Delinquency. Criminology, 22, 1984, S.403-419.
- BLINKERT, B.: Benachteiligte Jugendliche - Lernen oder kriminell werden. Soziale Welt, Heft 1, 1981, S.86-118.
- BLUMSTEIN, A., FARRINGTON, D.P. und MOITRA, S.: Delinquency Careers: Innocents, Desisters and Persisters. In: TONRY, M. und MORRIS, N. (Hrsg.): Crime and Justice. An Annual Review of Research, Vol.16, University of Chicago Press, Chicago 1985, S.187-219.

- BLÜMLE, G.: Entscheidungstheoretische Ansätze in der Konsum- und Produktionstheorie. Vorlesung an der Universität Freiburg, Sommersemester 1990.
- BOGART, K., GEIS, F., LEVY, M. und ZIMBARDO, P.G.: No Dissonance for Machiavellians? In: ZIMBARDO, P.D. (Hrsg.): The Cognitive Control of Motivation. The Consequences of Choice and Dissonance. Scott, Foresman and Company, 1969, S.251-283.
- BOHLEY, P.: Statistik. Einführendes Lehrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, 4.Auflage, Oldenbourg Verlag, München 1991.
- BORCHERDING, K.: Entscheidungstheorie und Entscheidungshilfverfahren für komplexe Entscheidungssituationen. In: IRLE, M. (Hrsg.): Methoden und Anwendungen in der Marktpsychologie, Hogrefe, Göttingen 1983, S.64-173.
- BORNEMANN, E. (Hrsg.): Psychoanalyse des Geldes. Eine kritische Untersuchung psychoanalytischer Geldtheorien. Suhrkamp Verlag, Frankfurt 1973.
- BRAITHWAITE, J.: White Collar Crime, Competition and Capitalism: Comment on Coleman. American Journal of Sociology, Vol.94, Nr.3, S.627-632, 1988.
- BRANDSTÄTTER, H. und KIRCHLER, E.: Economic Psychology. Proceedings of the 10th IAREP annual colloquium (International Association for Research in Economic Psychology). Sozialwissenschaftliche Materialien, Band 8, Trauner, Linz 1985.
- BRELAND, M.: Lernen und Verlernen von Kriminalität. Ein lernpsychologisches Konzept der Prävention im sozialen Rechtsstaat. Studienbücher zur Sozialwissenschaft, Band 29, Westdeutscher Verlag, Opladen 1975.
- BROWN, D.W. und McDOUGAL, S.C.: Noncompliance with Law: A Utility Analysis of Crime Rates. Social Science Quarterly, Vol.58, September 1977, S.195.
- BROWN, W. und REYNOLDS, M.: Crime and Punishment Risk Implications. Journal of Economic Theory, Vol.6, Nr.5, 1973, S.508-514.
- BUNDESKRIMINALAMT (Hrsg.): Macht sich Kriminalität bezahlt? Aufspüren und Abschöpfen von Verbrechenengewinnen. Arbeitstagung des Bundeskriminalamtes Wiesbaden vom 10-13. November 1986. BKA-Vortragsreihe, Band 32, Wiesbaden 1987.
- BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND: Staatshandbuch. Carl Heymanns Verlag, Köln 1989.

- BUNGARD, W. und WIENDIECK, G.:  
Psychologie und Börse. Einige heuristische Überlegungen zu ausgewählten Problemen aus wirtschaftspsychologischer Sicht. In: BUNGARD, W. und WIENDIECK, G. (Hrsg.): Köln-Mannheimer Beiträge zur Wirtschafts- und Organisationspsychologie, 1, 1988, S.82-105.
- BURSIK, R.J. und BABA, Y.:  
Individual Variations in Crime-Related Decisions. Social Science Research, Vol.15, Nr.1, 1986, S.71-81.
- BÜHLMANN, H., LOEFFEL, H. und NIEVERGELT, E.:  
Entscheidungs- und Spieltheorie. Ein Lehrbuch für Wirtschaftswissenschaftler. Springer Verlag, Berlin 1975.
- CAMERON, S.:  
The Economics of Crime Deterrence: A Survey of Theory and Evidence. Kyklos, Vol.41, Fasc.2, 1988, S.301-323.
- CARLEN, P.:  
Women, Crime and Poverty. Open University Press, Milton Keynes, 1988.
- CARROLL, J.S.:  
Committing a Crime: The Offenders Decision. In: EBBESEN, E.B. und KONECNI, V.J. (Hrsg.): The Criminal Justice System: A Social-Psychological Analysis. W.H. Freeman, San Francisco 1982, S.49-67.
- CARROLL, J.S.:  
A Psychological Approach to Deterrence: The Evaluation of Crime Opportunities. Journal of Personality and Social Psychology, Vol.36, 1978, S.1512-1520.
- CHIRICOS, T. und WALDO, G.:  
Punishment and Crime: An Examination of some Empirical Evidence. Social Problems, Vol.18, 1970, S.200-217.
- CIMLER, E. und BEACH, L.R.:  
Factors Involved in Juveniles' Decisions about Crime. Criminal Justice and Behavior, Vol.8, 1981, S.275-286.
- CLAAR, A.:  
Die Entwicklung ökonomischer Begriffe im Jugendalter. Eine strukturgenetische Analyse. Springer, Berlin 1990.
- CLARKE, R.V. und CORNISH, D.B.:  
Modeling Offenders' Decisions: A Framework for Research and Policy. In: TONRY, M. und MORRIS, N. (Hrsg.): Crime and Justice. An Annual Review of Research, Vol.6, University of Chicago Press, Chicago 1985, S.147-185.
- CLASTER, D.S.:  
Comparison of Risk Perception between Delinquents and Nondelinquents. Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science, Vol.58, Nr.1, 1967, S.80-86.
- CLAUS, G. und EBNER, H.:  
Statistik für Soziologen, Pädagogen, Psychologen und Mediziner. Verlag Harri Deutsch, 4.Auflage, Thun 1982.
- COHEN, J.:  
Uncertainty and Risk Taking in Crime. Bulletin of the British Psychological Society, Vol.23, 1970, S.293-296.

- COLEMAN, J.W.: The Criminal Elite. The Sociology of White Color Crime. St.Martins Press, New York 1985.
- COLEMAN, J.W.: Toward an Integrated Theory of White-Collar-Crime. American Journal of Sociology, Vol.93, 1987, S.406-439.
- COOK, P.J.: The Economics of Criminal Sanctions. In: FRIEDLAND, M.L. (Hrsg.): Sanctions and Rewards in the Legal System: A Multidisciplinary Approach, Toronto 1989, S.50-78.
- COOTER, R.: Prices and Sanctions. Columbia Law Review, Vol.84, 1984, S.1532-1560.
- CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V.: The Reasoning Criminal. Rational Choice Perspectives on Offending. Springer Verlag, New York, 1986.
- CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V.: Understanding Crime Displacement: An Application of Rational Choice Theory. Criminology, Vol.25, Nr.4, 1987, S.933-947.
- CRESSEY, D.R.: Why Managers Commit Fraud. Australian and New Zealand Journal of Criminology, Vol.19, 1986, S.195-209.
- CRISTIE, R. und GEIS, F.G.: Studies in Machiavellism. London 1970.
- CROALL, H.: Who is the White-Collar Criminal? British Journal of Criminology, Vol.29, Nr.2, 1989, S.157-174.
- DESSECKER, A.: Gewinnabschöpfung im Strafrecht und in der Strafrechtspraxis. Eigenverlag des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg 1992.
- DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R.: Kriminologische Untersuchung zur Gewinnabschöpfung. In: MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R. (Hrsg.): Gewinnabschöpfung bei Betäubungsmitteldelikten. Bundeskriminalamt, Wiesbaden 1989.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR PSYCHOLOGIE (Hrsg.): Richtlinien zur Manuskriptgestaltung, Hogrefe, Göttingen 1987.
- DEUTSCHER RICHTERBUND (Hrsg.): Handbuch der Justiz. Dekers Verlag, Heidelberg 1984.
- DICKENS, W.: Crime and Punishment Again: The Economic Approach with a Psychological Twist. Journal of Public Economics, Vol.30, 1986, S.97-107.
- DOLINSKI, D., GROMSKI, W. und SZMAJKE, A.: Perpetrators' Freedom of Choice as a Determinant of Responsibility Attribution. Journal of Social Psychology, Vol.128, Nr.4, 1988, S.441-449.
- DORSCH, F.: Psychologisches Wörterbuch. Verlag Hans Huber, Bern, 11.Auflage 1987.

- EAGLY, A.: Sex Differences in Social Behavior. Erlbaum, Hillsdale-New York 1987.
- EBBESSEN, E.B. und KONECNI, V.J. (Hrsg.): The Criminal Justice System: A Social-Psychological Analysis. W.H. Freeman, San Francisco 1982.
- EBBESSEN, E.B., PARKER, S. und KONECNI, V.J.: Laboratory and Field Analysis of Decisions Involving Risk. Journal of Experimental Psychology: Human Perceptions and Performance, Vol.3, Nr.4, 1977, S.576-589.
- EDWARDS, W.: Entscheidungsanalyse: eine nichtpsychologische Psychotechnologie. In: SARRIS, V. und PARDUCCI, A. (Hrsg.): Die Zukunft der experimentellen Psychologie, Beltz, Weinheim 1986, S.325-337.
- EHRlich, I.: Participations in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation. Journal of Political Economy, 1973, S.521-585.
- EHRlich, I.: On the Deterrent Effect of Punishment. A Question of Life and Death. American Economic Review, 65, 1975, S.397-417.
- EHRlich, I.: The Market for Offences and the Public Enforcement of Laws: An Equilibrium Analysis. British Journal of Social Psychology, Vol.21, 1982, S.107-120.
- EISENBERG, U.: Kriminologie. Carl Heymans Verlag, Köln, 3.Auflage 1990.
- ELLICKSON, R.C.: A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control. The Journal of Legal Studies, Vol.16, 1987, S.67-100.
- ENGELHARDT, G.: Imperialismus der Ökonomie. In: SCHÄFER, H.B. und WEHRT, K. (Hrsg.): Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften. Campus Verlag, Frankfurt 1989, S.19-49.
- ENGELKAMP, P.: Entscheidungsverhalten unter Risikobedingungen: Die Erwartungsnutzentheorie. Rudolf Haufe Verlag, Freiburg i.Br. 1980.
- FAHRENBERG, J. und SELG, H.: Das Freiburger Persönlichkeitsinventar. Handanweisung. Hogrefe, Göttingen 1970.
- FARRINGTON, D.P. und KIDD, R.F.: Is Financial Dishonesty a Rational Decision? British Journal of Social and Clinical Psychology, Vol.16, 1977, S.139-146.
- FARRINGTON, D.P. und KNIGHT, B.J.: Four Studies of Stealing as a Risky Decision. In: LIPSITT, v., P.D. und SALES, B.D. (Hrsg.): New Directions in Psychological Research. Van Nostrand Reinhold, New York 1980.

- FEATHER, N.T. und NEWTON, J.W.:  
Values, Expectations, and the Prediction of Social Action: An Expectancy-Valence Analysis. *Motivation and Emotion*, Vol.6, Nr.3, 1982, S.217-244.
- FEENEY, F.:  
Robbers as Decision-Makers. In: CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V. (Hrsg.): *The Reasoning Criminal*. Springer Verlag, New York 1986, S.53-71.
- FENICHEL, O.:  
Der Bereicherungstrieb. In: LAERMANN, K. (Hrsg.): *Otto Fenichel - Aufsätze*, Band II, Ullstein Materialien, 1985, S.100-121. Erste Veröffentlichung in englisch, in: *The Psychoanalytic Quarterly*, Vol.7, 1938.
- FIREY, W.:  
Limits to Economy in Crime and Punishment. *Social Science Quarterly*, Vol.50, 1969, S.72-77.
- FIRST, H.:  
Business Crime. Cases and Material. University Casebook Series, Foundation Pr., Westbury 1990.
- FISHMAN, S., RODENRYS, K. und SCHINK, G.:  
The Income of Organized Crime. In: *President's Commission on Organized Crime. Report to the President and the Attorney General. The Impact: Organized Crime Today*. US Government Printing Office, Washington D.C. 1986, S.413-494.
- FISSENI, H.J.:  
Lehrbuch der Psychologischen Diagnostik. Hogrefe, Göttingen 1990.
- FISSE, B.:  
The Proceeds of Crime Act, the Rise of Money-Laundering Offenses and the Fall of Principle. *Criminal Law Journal*, 13, 1989, S.5-23.
- FRANK, J.:  
Ökonomische Modelle der Abschreckung. *Kriminologisches Journal*, 19, Heft 1, 1987, S.55-64.
- FRANZHEIM, H.:  
Gewinnabschöpfung im Umweltstrafrecht. *Zeitschrift für Wirtschaft, Struktur, Strafrecht*, 5, 1986, S.253-255.
- FRAZIER, C.E. und MEISENHOLDER, T.:  
Criminality and Emotional Ambivalence: Exploratory Notes on an Overload Dimension. *Qualitative Sociology*, Vol.8, 1985, S. 266-84.
- FREUD, S.:  
Charakter und Analerotik. *Psychiatrisch-neurologische Wochenschrift*, Nr.9, 1908, Heft 52, S.465-467. Wiederabgedruckt in: BORNEMANN, E. (Hrsg.): *Psychoanalyse des Geldes*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt 1973, S.87-92.
- FREY, B.S.:  
Ökonomie als Verhaltenswissenschaft. *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Vol.31, 1980, S.21-35.
- FREY, B.S.:  
Entscheidungsanomalien: Die Sicht der Ökonomie. *Psychologische Rundschau*, Vol.41 (2), 1990, S.67-83.



- FREY, B.S. und FOPPA, K.:  
Human Behavior: Possibilities Explain Action. Journal of Economic Psychology, 7 (2), 1986, S.137-160.
- FREY, B.S. und HEGGLI, B.:  
An Ipsative Theory of Business Behaviour. Journal of Economic Psychology, 10 (1), 1989, S.1-20.
- FREY, B.S. und OPP, K.D.:  
Anomie, Nutzen und Kosten. Eine Konfrontierung der Anomietheorie mit ökonomischen Hypothesen. Soziale Welt, Vol.30, 1979, S.275-294.
- FREY, B.S. und STROEBE, W.:  
Ist das Modell des Homo Oeconomicus "unpsychologisch"? Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Vol.136, 1980, S.82-97.
- FRIEDRICHS, J.:  
Situation als Soziologische Erhebungseinheit. Zeitschrift für Soziologie, 3, 1974, S.44-53.
- FRIEDRICHS, J.:  
Methoden empirischer Sozialforschung. Westdeutscher Verlag, Opladen, 10.Auflage 1982.
- FURNHAM, A.:  
Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. Personality and Individual Differences, Vol.5, Nr.5, 1984, S.501-509.
- GABLER Verlag (Hrsg.):  
Gablers Wirtschafts-Lexikon, 12.Auflage, Wiesbaden, 1988.
- GACHOWETZ, H.:  
Individuelles Entscheidungsverhalten. Eine Diskussion ausgewählter Modelle zur Erklärung individuellen Entscheidungsverhaltens. Dissertation, Universität Salzburg 1974.
- GÄFGEN, G.:  
Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Mohr, Tübingen, 3.Auflage 1974.
- GEBERT, D. und ROSENSTIEL, L.v.:  
Organisationspsychologie. Kohlhammer Standards Psychologie, Stuttgart 1981.
- GIBBONS, T.:  
The Utility of Economic Analysis of Crime. International Review of Law and Economics, Vol.2, 1982, S.173-191.
- GIGERENZER, G.:  
Woher kommen Theorien über kognitive Prozesse? Psychologische Rundschau, 39, 1988, S.91-100.
- GMÜR, M.:  
Spielverhalten und Spielerleben von pathologischen Glücksspielern an Geldspielautomaten. Zeitschrift für Klinische Psychologie, Psychopathologie und Psychotherapie, 37 (4), 1989, S. 445-450.
- GNAHS, D. und JANNECK, R.:  
Das Problem des illegalen Steuerwiderstandes. Ein Versuch der Integration verschiedener Erklärungsansätze. Soziale Welt, 30 (2), 1979, S.205-229.

- GOLDBERG, H. und LEWIS, L.:  
Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money. Springwood, London 1979.
- GÖPEL, C.:  
Die Beurteilung von "viel" und "wenig" Geld - in Abhängigkeit vom Adaptationsniveau. Dissertation, Universität Wien, 1969.
- GRAY, C.M. (Hrsg.):  
The Costs of Crime: Review and Overview. In: GRAY, C.M. (Hrsg.): The Costs of Crime, Beverly Hills (CA) 1979, S.13-30.
- HAAG, D.:  
Betrügerische Hochstapelei und Schwindel: Tat, Täter, Opfer. Dissertation, Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg i.Br., 1977.
- HAGEN, O. und WENSTOP, F. (Hrsg.):  
Progress in Utility and Risk Theory. Reidel, Dordrecht 1984.
- HAINS, A.A. und HAINS, A.H.:  
The Effects of a Cognitive Strategy Intervention on the Problem-Solving Abilities of Delinquent Youths. Journal of Adolescence, Vol.10, Nr.4, 1987, S.399-413.
- HARDIN, G.:  
The Tragedy of the Commons. Science, 162, 1968, S.1243-1248.
- HARRIS, J.D.:  
Honor Among Thieves? Constructing Virtue in a Correctional Facility. Dissertation, Universität Utah 1987, University Microfilms Intern, Ann Arbor (Mich.) 1988.
- HECKHAUSEN, H.:  
Motivation und Handeln: Lehrbuch der Motivationspsychologie. Berlin, Springer Verlag 1980 (2.Auflage 1989).
- HEINEKE, J.M.:  
Economic Models of Criminal Behavior. Contributions to Economic Analysis. North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1978.
- HEINEKE, J.M.:  
Crime, Deterrence, and Choice: Testing the Rational Behavior Hypothesis. American Sociological Review, Vol.53, 1988, S.303-305.
- HEINEMANN, K.:  
Soziologie des Geldes. In: HEINEMANN, K. (Hrsg.): Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 28, Westdeutscher Verlag, Opladen, 1987, S.322-338.
- HEINZ, W.:  
Wirtschaftskriminalität. In: KAISER, G., KERNER, H.J., SACK, F. und SCHELLHOSS, H. (Hrsg.): Kleines Kriminologisches Wörterbuch. C.F. Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 2.Auflage 1985, S.525-530.
- HELLMANN, D.A.:  
The Economics of Crime. St.Martins Press, New York 1980.
- HENNEBERGER, E.K.:  
Judicial Release Decisions, Failure to Appear and Pretrial Crime Participation: An Economic Approach. Dissertation, Universität Washington D.C. 1987, University Microfilms Intern, Ann Arbor (Mich.), 1988.

- HENNING, H.J. und SIX, B.:  
Konstruktion einer Machiavellismus-Skala. Zeitschrift für  
Sozialpsychologie, 8, 1977, S.185-198.
- HERREN, R.:  
Psychogramm des Wirtschaftsverbrechers. Verlag Rombach,  
Freiburg i.Br. 1982.
- HERZOG, F.:  
Die 'dritte Dimension' der Verbrechensbekämpfung:  
Abschöpfen von Verbrechenegewinn. Kritische Justiz, Nr.3,  
1987, S.321-331.
- HIRSCHI, T.:  
Causes of Delinquency. Berkley 1969.
- HIRSCHI, T. und GOTTFREDSON, M.:  
Age and the Explanation of Crime. American Journal of  
Sociology, 89, 1983, S.552-584.
- HIRSCHI, T. und GOTTFREDSON, M.:  
Causes of White-Collar-Crime. Criminology 25, 1987, S.949-  
974.
- HOGARTH, R.M. und REDER, M.W. (Hrsg.):  
Rational Choice. The Contrast between Economics and  
Psychology. University of Chicago Press, Chicago 1986.
- HOLZMANN, H.R.:  
Rationalistic Opportunity Perspective on Criminal Behavior:  
Toward a Reformulation of the Theoretical Basis for the  
Notion of Property Crime as Work. Crime and Delinquency, 28,  
1982, S.233-246.
- HOROWITZ, A.V.:  
The Economy and Social Pathology. Annual Review of  
Sociology, 10, 1984, S.95-119.
- HOUGH, M.:  
Offenders' Choice of Target: Findings from Victim Surveys.  
Journal of Quantitative Criminology, Vol.3, Nr.4, 1987, S.355-  
369.
- HOYOS, C.Graf v., ROSENSTIEL, L.v., KROEBER-RIEL, W. und STRÜMPPEL, B.  
(Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie.  
Gesamtwirtschaft-Markt-Organisation-Arbeit. Psychologie  
Verlags Union, München, 2.Auflage 1987 (1.Auflage 1980).
- HUBER, O.:  
Entscheiden als Problemlösen. Huber, Bern 1982.
- INGELHART, R.:  
Sozioökonomische Werthaltungen. In: HOYOS, C.,  
ROSENSTIEL, L.v., KROEBER-RIEL, W. und STRÜMPPEL,  
B.(Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie.  
Psychologie Verlags Union, München, 2.Auflage 1987.
- INSTITUT FÜR ANGEWANDTE SOZIALWISSENSCHAFTEN (Hrsg.):  
ALLBUS, Allgemeine Bevölkerungsumfrage der  
Sozialwissenschaften, 2473.0, Bad Godesberg 1990.
- IRLE, M. (Hrsg.):  
Sozialwissenschaftliche Entscheidungsforschung. Probleme-  
Resultate-Perspektiven. Bericht über das Abschlußsymposium  
des Sonderforschungsbereichs 24, 15.-16.September 1983.  
Universität Mannheim 1984.

- JACOB, H.: Rationality and Criminality. *Social Science Quarterly*, Vol.59, Nr.3, 1978, S.584-585.
- JEFFREY, R.C.: Logik der Entscheidung. R.Oldenbourg, Wien, 1967. Englisch: *The Logic of Decision*, 1965, 2.Auflage 1982.
- JENSEN, G.F. und STILL, G.B.: Words and Misdeeds: Hypothetical Choices Versus Past Behavior as a Measure of Deviance. In: HAGAN, J. (Hrsg.): *Deterrence Reconsidered*. Sage, Beverly Hills 1982.
- JOHNSON, E. und PAYNE, J.: The Decision to Commit a Crime: An Information Processing Analysis. In: CORNISH, D.B. und CLARKE, R.V. (Hrsg.): *The Reasoning Criminal*. Springer Verlag, New York 1986.
- JUNGERMANN, H.: Rationale Entscheidungen. *Psychologisches Kolloquium*. Verlag Hans Huber, Bern 1976.
- JUNGERMANN, H., ENGEMANN, A., ISERMANN-GERKE, M., MAY, R.S., RADTKE, M und SACHS, S.: Die Erklärungskraft verschiedener Entscheidungsheuristiken im Vergleich: Ein Experiment und eine Simulation. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, Band XXXIV, Heft 2, 1987, S.228-243.
- KAHNEMAN, D. und TVERSKY, A.: On the Psychology of Prediction. *Psychological Review*, Vol.80, Nr.4, 1973, S.237-251.
- KAHNEMAN, D., SLOVIC, P. und TVERSKY, A. (Hrsg.): *Judgement under Uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press, Cambridge 1982.
- KAISER, G.: Kriminologie. Ein Lehrbuch. Verlag C.F. Müller, Heidelberg, 2.Auflage 1988.
- KAISER, G.: Kriminologie. Eine Einführung in die Grundlagen. C.F.Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 8.Auflage 1989, (1.Auflage 1971).
- KAISER, G.: Gewinnabschöpfung als kriminologisches Problem und kriminalpolitische Aufgabe. In: JESCHECK, H.H. und VOGLER, T. (Hrsg.): *Festschrift für Herbert Tröndle zum 70. Geburtstag*, Springer Verlag, Berlin 1989a, S.685-704.
- KAISER, G.: Economic Crime - Phenomena and Penal Control. In: ESER, A., THORMUNDSSON, J. (Hrsg.): *Old Ways and New Needs in Criminal Legislation*. Eigenverlag des Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg i.Br. 1989b.
- KAISER, G., KERNER, H.-J., SACK, F. und SCHELLHOSS, H. (Hrsg.): *Kleines Kriminologisches Wörterbuch*. Verlag C.F.Müller, Heidelberg, 2.Auflage 1985.

- KATONA, G.: Essays on Behavioral Economics. Institute for Social Research, University of Michigan, 1980.
- KATONA, G.: Psychological Economics. Elsevier, New York 1975.
- KAYSER, E., SCHWINGER, T. und KRAMER, V.: Soziale Beziehung, Ressourcenart und Gerechtigkeit. Eine erkundende Fragebogenuntersuchung. Universitäts-Report, Sonderforschungsbereich 24, Universität Mannheim 1981.
- KERLINGER, F.N.: Foundations of Behavioral Research. Holt, London, 2. Auflage 1979.
- KERNER, H.J.: Der Verbrechensgewinn als Tatanreiz - aus kriminologischer Sicht. In: BUNDESKRIMINALAMT (Hrsg.): Macht sich Kriminalität bezahlt? BKA-Vortragsreihe, Band 32, Bundeskriminalamt, Wiesbaden 1987, S.17-50.
- KIESSNER, F.: Kreditbetrug §265b StGB. Kriminologische Forschungsberichte aus dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Band 22, Freiburg i.Br. 1985.
- KLEVORICK, A.K.: On the Economic Theory of Crime. Nomos, 27, 1983, S.289-309.
- KRAMPEN, G.: Machiavellismus und Kontrollüberzeugung als Konstrukte der generalisierten Instrumentalitätserwartungen. Psychologische Beiträge, 22, 1980, S.128-144.
- KRAMPEN, G.: IPC-Fragebogen zur Kontrollüberzeugung. Hogrefe, Göttingen 1981.
- KRAMPEN, G. (Hrsg.): Diagnostik von Attribution und Kontrollüberzeugung. Verlag für Psychologie, Hogrefe, Göttingen 1989.
- KRANZ, H.T.: Einführung in die klassische Testtheorie. Fachbuchhandlung für Psychologie, Frankfurt 1979.
- KRAUSE, B.: Zur Analyse und Modellierung individueller Entscheidungsprozesse. Probleme und Ergebnisse der Psychologie, Vol.61, 1977, S.13-37.
- KRAUSS, H.N., ROBINSON, I., JANZEN, W. und CAUTHIEN, N.: Prediction of Ethical Risk Taking by Psychopathic and Nonpsychopathic Criminals. Psychological Reports, Vol.30, 1972, S.83-88.
- KRELLE, W.: Präferenz- und Entscheidungstheorie. J.C.B.Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1968.
- KRESS, U.: Motive für die Begehung von Steuerhinterziehungen. Juristische Dissertation, Köln 1983.
- KRIECHBAUM, W.: Die Anwendbarkeit des Weber'schen Gesetzes auf wirtschaftliche Verhältnisse. Dissertation, Universität Wien, 1969.

- KRIEG, P.: Geld, Psyche, Chaos. *Psychologie Heute*, 15(12), 1988, S.20-25.
- KRITZ, J.: Subjektive Wahrscheinlichkeiten und Entscheidungen. Zur Problematik von Methodenartefakten in der Entscheidungstheorie. Fischer, Frankfurt 1982.
- KRITZ, J. und LISCH, R.: Methodenlexikon für Mediziner, Psychologen, Soziologen. Psychologie Verlags Union, München 1988.
- KUBE, E.: Zum Entscheidungsverhalten von Straftätern. Konsequenzen für die Straftatenverhütung. In: KERNER, H.J. und KAISER, G. (Hrsg.): *Kriminalität. Persönlichkeit, Lebensgeschichte und Verhalten*. Springer Verlag, Berlin 1990.
- KUBE, E.: Zur "Rentabilität" von Umweltdelikten. In: BUNDESKRIMINALAMT (Hrsg.): *Macht sich Kriminalität bezahlt? BKA-Vortragsreihe, Band 32, Bundeskriminalamt, Wiesbaden 1987, S.119-140.*
- KUNZ, H.: Die Ökonomik individueller und organisierter Kriminalität. Carl Heymanns Verlag, Köln 1976.
- KUNZ, H.: Zur Entstehung und Verhaltenswirkung sozialer Normen, mit einigen Argumenten für eine ökonomisch-rationale Kriminalpolitik. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 68, 1985, S.201-215.
- KUTTER, P.: *Moderne Psychoanalyse. Eine Einführung in die Psychologie unbewußter Prozesse*. Verlag Internationale Psychoanalyse, München 1989.
- LABECK, L.J.: A Comparison of Three Models of Criminal Behavior - Deterrence, Social Control, and a Utility-Based Social Decision Model. *Dissertation Abstracts International, Vol.41 (7-B), Minnesota, 1981, S.2766-2767.*
- LANDESKRIMINALAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (Hrsg.): *Rauschgiftkriminalität in Baden-Württemberg, Jahresbericht 1990, Stuttgart, o.J.*
- LATTIMORE, P. und WITTE, A.: *Models of Decision-Making Under Uncertainty: The Criminal Choice*. In: CORNISH D.B. und CLARKE, R.V. (Hrsg.): *The Reasoning Criminal*, Springer Verlag, New York, 1986, S.129-155.
- LAUX, H.: *Entscheidungstheorie. Band 1: Grundlagen*. Springer Verlag, Berlin 1982.
- LAUX, H.: *Entscheidungstheorie. Band 2: Erweiterung und Vertiefung*. Springer Verlag, Berlin, 2.Auflage 1988 (1.Aufl.1982).
- LAUX, L., GLANZMANN, P., SCHAFFNER, P. und SPIEGELBERGER, C.D.: *Das State-Trait-Angstinventar. Theoretische Grundlagen und Handanweisung*. Beltz Testgesellschaft, Weinheim 1981.

- LEE, W.: Psychologische Entscheidungstheorie. Decision Theory and Human Behavior. Beltz Verlag, Weinheim 1977. Amerikanische Originalausgabe: Decision Theory and Human Behavior. Wiley & Sons, New York 1971.
- LEFRANCOIS, G.R.: Psychologie des Lernens. Springer Verlag, Berlin 1976.
- LETKEMANN, P.: Crime as Work. Engelwood Cliffs, Prentice Hall 1973.
- LEVI, M.: The Phantom Capitalist. The Organization and Control of Long-Firm-Fraud. Heinemann, London 1981.
- LIEBL, K.: Die Bundesweite Erfassung von Wirtschaftsstraftaten nach einheitlichen Gesichtspunkten (1974-1981). Kriminologischer Forschungsbericht aus dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Band 12, Freiburg i.Br. 1984.
- LIEBL, K.: Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität: Höhenflug mit Bauchlandung? Kriminologisches Journal, 18, 1986, S.50-59.
- LIEBL, K.: Wirtschaftskriminalität als Gegenstand von Forschung und Praxis. Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 11, 1985, S.31-44.
- LINDLAU, D.: Der Mob. Recherchen zum organisierten Verbrechen. Hoffmann und Campe, Hamburg 1987.
- LINDLEY, D.V.: Making Decisions. Wiley & Sons, London, 2.Auflage 1985 (1.Auflage 1971).
- LINDSAY, J.S.: Decision Strategies of Adult Offenders in Uncertain Situations. Phil. Dissertation 1987, University Microfilms Intern, Ann Arbor (Mich) 1988.
- LÖSEL, F.: Psychologische Kriminalitätstheorien. In: KAISER, G., KERNER, H.J., SACK, F. und SCHELLHOSS, H. (Hrsg.): Kleines Kriminologisches Wörterbuch. C.F. Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 2.Auflage 1985, S.219-229.
- LUDWIG, J.: Anleitung zum Betrug. Machenschaften ums große Geld. Facta Oblita Verlag, Hamburg 1990.
- LUFT, J.: Monetary Value and the Perception of Persons. Journal of Social Psychology, 46, 1957, S.245-251.
- MANSFIELD, R., GOULD, L.C. und NAMENWIRTH, J.: A Socioeconomic Model for the Prediction of Societal Rates of Property Theft. Social Forces, Vol.52, June 1974, S.462-472.
- MATSUEDA, R., PILIAVIN, I. und GARTNER, R.: Economic Assumptions Versus Empirical Research. American Sociological Review, Vol.53, 1988, S.305-309.
- MCKENZIE, R.B. und TULLOCK, G.: Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags. Campus Verlag, Frankfurt 1984.

- MEINBERG, V.: Geringfügigkeitseinstellung von Wirtschaftsstrafsachen. Kriminologische Forschungsberichte aus dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Band 19, Freiburg i.Br. 1985.
- MENGES, G.: Grundmodelle wirtschaftlicher Entscheidungen. Einführung in moderne Entscheidungstheorien. Westdeutscher Verlag, Düsseldorf, 2.Auflage 1974 (1.Auflage 1969).
- MERGEN, A.: Wirtschaftsverbrecher und Wirtschaftsverbrechen. In: SCHIMMELPFENG GmbH (Hrsg.): Beiträge über Wirtschaftskriminalität. Schimmelpfeng Schriftenreihe, Band 11, Frankfurt 1979.
- MERGEN, A.: Die Persönlichkeit des Verbrechers im weißen Kragen. GDI-Topics 11/12 (Monatszeitschrift des Gottlieb-Duttweiler-Instituts, Rüschiikon) 1970, S.27-31.
- MERGEN, A.: Ein Psychogramm des Wirtschaftsverbrechers. Der Spiegel, Nr.32, 1971, S.48-49.
- MEYER, G.: Eins zum anderen. Abhängigkeit vom Glücksspiel und delinquentes Verhalten. Kriminalistik, 40 (4), 1986, S.212-216.
- MEYER, J., DESSECKER, A. und SMETTAN, J.R. (Hrsg.): Gewinnabschöpfung bei Betäubungsmitteldelikten. Bundeskriminalamt, Wiesbaden 1989.
- MEYER, W.: Bedürfnisse, Entscheidungen und ökonomische Erklärung des Verhaltens. In: TIETZ, R. (Hrsg.): Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 122, Duncker und Humblot, Berlin 1981, S.131-168.
- MINKENDORFER, N.: Einstellungs- und Verhaltensbesonderheiten bei Rückfalltätern im Bereich der Einbruchskriminalität. Dissertation, Universität Wien, 1975.
- MORRIS, A.: Women, Crime and Criminal Justice. Basil Blackwell, Oxford (U.K.) 1987.
- MUMMENDEY, H.D.: Die Fragebogen-Methode. Hogrefe, Göttingen 1987.
- NEUMANN, J.v. und MORGENSTERN, O.: Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten. Physica-Verlag, Würzburg, 2.Auflage 1967. Amerikanische Originalausgabe: Theory of Games and Economic Behavior. Princeton University Press, New York 1944.
- N.N.: Kriminalstatistik. Vermögens- und Fälschungsdelikte. WIK-Wirtschaftskriminalität, Nr.4, 1988, S.108.



- OERTER, R.: Die Entwicklung des Verständnisses von Besitz und Eigentum im Kindes- und Jugendalter. In: EGGERS, C. (Hrsg.): Bindungen und Besitzdenken beim Kleinkind. Urban & Schwarzenberg, München 1984, S.96-120.
- OPPITZ, G.: Kind und Konsum. Eine ökonomisch-psychologische Studie zur Verhaltensrelevanz von Werthaltungen junger Ehepaare. Dissertation, Universität München, 1982.
- OPPITZ, G. und ROSENSTIEL, L.v.: Wandel der Lebensstile. Marketing, Zeitschrift für Forschung und Praxis, 4, November 1983, S.263-270.
- OPP, K.-D.: The Economics of Crime and the Sociology of Deviant Behaviour. A Theoretical Confrontation of Basic Propositions. Kyklos, 42, 1989, S.405-430.
- OPP, K.-D.: The Economic Theory of Social Norms (Property Rights) and the Role of Social Structures and Institutions. ARSP (Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie), Band LXVII, 1981, S.344-360.
- OPP, K.-D.: Abweichendes und konformes Verhalten. Zeitschrift für Soziologie, Nr.4, 1976, S.382-392.
- OPP, K.-D.: Soziologie der Wirtschaftskriminalität. Beck, München 1975.
- ORSAGH, T.: Is there a Place for Economics in Criminology and Criminal Justice? Journal of Criminal Justice, Vol.11, Nr.5, 1983, S.391-401.
- ORSAGH, T. und WITTE, A.D.: Economic Status and Crime: Implications for Offender Rehabilitation. Journal of Criminal Law and Criminology, Vol.72, Nr.3, 1981, S.1055-1071.
- OTTO, H.J.: Generalprävention und externe Verhaltenskontrolle. Kriminologische Forschungsberichte aus dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Band 8, Freiburg i.Br. 1982.
- PALMER, J.: Economic Analyses of the Deterrent Effekt of Punishment: A Review. Journal of Research in Crime an Delinquency, Vol.14, 1977, S.4-21.
- PATERNOSTER, R.: The Deterrent Effect of the Perceived Certainty and Severity of Punishment: A Review of the Evidence and Issues. Justice Quarterly, Vol.4, 1987, S.173-217.
- PATERNOSTER, R., SALTZMAN, L.E., CHIRICOS, T.G., WALDO, G.P.: Perceived Risk and Deterrence: Methodological Artifacts in Preceptual Deterrence Research. Journal of Criminal Law and Criminology, Vol.73, 1982, S.1238-1258.
- PAWLAS, A.: Gewissen und ökonomisches Handeln. Die Mitarbeit, Heft 2, Jahrg.32, 1983, S.96-109.

- PELZMANN, L.: Wirtschaftspsychologie. Arbeitslosenforschung, Schattenwirtschaft, Steuerpsychologie. Springer Verlag, Wien 1985.
- PETERSILIA, J., GREENWOOD, P. und LAVIN, M.: Criminal Careers of Habitual Felons. U.S. Department of Justice, Washington D.C. 1978.
- PETERSOHN, T.: Zur Psychologie des Betrugs und des Betrügers. In: SCHÄFER (Hrsg.): Wirtschaftskriminalität, Weiße-Kragen-Kriminalität. Grundlagen der Kriminalistik, Band 13/2, Steintor, Hamburg 1976, S.91-111.
- PETERS, B.: Die Absahner. Organisierte Kriminalität in der Bundesrepublik. Rowohlt Verlag, Reinbeck, 1990.
- PHILLIPS, L. und VOTEY, H.L.: The Economics of Crime Control. Sage Publications, Beverly Hills 1981.
- PHILLIPS, L. und VOTEY, H.L.: The Influence of Police Interventions and Alternative Income Sources on the Dynamic Process of Choosing Crime as a Career. Journal of Quantitative Criminology, Vol.3, Nr.3, 1987, S.251-273.
- PILGRAM, A.: Ökonomische Kriminalitätstheorien. In: KAISER, G., KERNER, H.J., SACK, F. und SCHELLHOSS, H. (Hrsg.): Kleines Kriminologisches Wörterbuch. Verlag C.F.Müller, Heidelberg 1985, S.215-219.
- PILIAVIN, I., THORNTON, C., GARTNER, R. und MATSUEDA, R.C.: Crime, Deterrence and Rational Choice. American Sociological Review, Vol.51, 1986, S.101-119.
- PINCUS, W.: Die durch den Erfolg qualifizierten Delikte. Juristische Dissertation, Rats- und Universitäts-Buchdruck, Rostock 1907.
- POERTING, P., SEITZ, N. und STÖRZER, H.U.: Gewinnabschöpfung und Umweltstraftaten. In: SCHULZE, G. und LOTZ, H. (Hrsg.): Polizei und Umwelt, Wiesbaden 1987, S.287-348.
- POGUE, T.F.: Offenders Expectations and Identification of Crime Supply Functions. Evaluation Review, Vol.10, Nr.4, 1986, S.455-482.
- POPITZ, H.: Über die Präventivwirkung des Nichtwissens. Dunkelziffer, Norm und Strafe. Tübingen 1968.
- POSNER, R.A.: Utilitarianism, Economics, and Social Theory. In: POSNER, R.A. (Hrsg.): The Economics of Justice. Cambridge (Mass.) 1981, S.48-87.
- RAIFFA, H.: Einführung in die Entscheidungstheorie. R. Oldenbourg Verlag, München 1973. Amerikanische Originalausgabe: Decisions Analysis. Introductory Lectures on Choices under Uncertainty. Addison-Wesley, Reading (Mass.) 1968.

- REHKUGLER, H. und SCHINDEL, V.:  
Entscheidungstheorie. Erklärung und Gestaltung betrieblicher Entscheidungen. Fachbuchreihe für Studium Fortbildung Praxis. Verlag V. Florentz, München 1981.
- REICH, F. und BEIERLE, B.:  
Psychologische Motivforschung bei wirtschaftskriminellen Delikten. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Bamberg 1987.
- REPPETTO, T.A.: Residential Crime. Ballinger, Cambridge (Mass.) 1974.
- RETTIG, S.: Ethical Risk Sensitivity in Male Prisoners. British Journal of Criminology, 4, 1964, S.582-590.
- RETTIG, S. und RAWSON, H.E.:  
The Risk Hypothesis in Predictive Judgements of Unethical Behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 1963, S.243-248.
- REVENSTORF, D.: Faktorenanalyse, Kohlhammer, Stuttgart, 1980.
- REYNOLDS, M.D.: The Economics of Criminal Activity, Warner 1973.  
Wiederabgedruckt in: ANDREANO, R. und SIEGFRIED, J.S. (Hrsg.): The Economics of Crime. Schenkman Publishing Company, New York 1980, S.27-69.
- REYNOLDS, M.O.: Crime by Choice: An Economic Analysis. Fisher Institute Publication, Dallas (Texas) 1985.
- RICHARDS, P. und TITLE, C.R.:  
Socioeconomic Status and Perceptions of Personal Arrest Probabilities. Criminology, Vol.20, 1982, S.329-346.
- ROCKEACH, M.: The Nature of Human Values. Free Press, New York 1973.
- ROGERS, A.J.: The Economics of Crime. Dryden Press, Hindsdale (Illinois), 1973.
- ROST, J. und SPADA, H.:  
Probabilistische Testtheorie. In: KLAUER, K.J. (Hrsg.): Handbuch der Pädagogischen Diagnostik, Band 1, Pädagogischer Verlag Schwann, Düsseldorf 1978.
- RUBIN, P.H.: The Economics of Crime. Atlantic Economic Review, 28 (4), 1978. Wiederabgedruckt in: ANDREANO, R. und SIEGFRIED, J.S. (Hrsg.): The Economics of Crime. Schenkman Publishing, New York 1980, S.13-25.
- RÜTTINGER, B., ROSENSTIEL, L.v. und MOLT, W.:  
Motivation des wirtschaftlichen Verhaltens. Kohlhammer, Stuttgart 1974.

- SAUER, C., OCHSMANN, R., KUMPF, M. und FREY, D.:  
Eine attributionstheoretische Analyse von Devianz. In: IRLE, M. (Hrsg.): Studies in Decision Making. Social Psychological and Socio-Economic Analyses. De Gruyter, Berlin 1982, S.343-358.
- SCHÄFER, H.B. und WEHRT, K. (Hrsg.):  
Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften. Sechs Wortmeldungen. Campus Verlag, Frankfurt 1989.
- SCHLICHT, E.:  
Grundlagen der ökonomischen Analyse. Rowohlt Verlag, Hamburg 1977.
- SCHMIDT, P. und WITTE, A.D.:  
An Economic Analysis of Crime and Justice. Theory, Methods and Applications. Academic Press, Orlando 1984.
- SCHMIDT, R.B.:  
Unternehmungsinvestitionen. Strukturen, Entscheidungen, Kalküle. Westdeutscher Verlag, Opladen, 4.Auflage 1984.
- SCHMID, N.:  
Banken zwischen Legalität und Kriminalität. Kriminalistik Verlag, Heidelberg, 1980.
- SCHMÖLDERS, G.:  
Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben. Theorie und Wirklichkeit. Wirtschaftsverlag Müller Herbig, Langen 1984.
- SCHMÖLDERS, G.:  
Psychologie des Geldes. Rowohlt Verlag, Hamburg 1966.
- SCHMÖLDERS, G.:  
Finanz- und Steuerpsychologie. Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Rowohlt Verlag, Hamburg 1970.
- SCHNEIDER, H.J.:  
Kriminologie. Walter de Gruyter, Berlin 1987.
- SCHUBÖ, W. und UEHLINGER, H.-M.:  
SPSS-X. Handbuch der Version 2.2. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1986.
- SCHWENKMETZGER, P.:  
Risikoverhalten, Risikobereitschaft und Delinquenz. Theoretische Grundlagen und differentialdiagnostische Untersuchungen. Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie, 4 (3), 1983, S.223-239.
- SCHWENKMETZGER, P.:  
Risikoverhalten und Risikobereitschaft. Korrelationsstatistische und differentialdiagnostische Untersuchungen bei Strafgefangenen. Beltz Verlag, Weinheim 1977.
- SCHWINGER, T.:  
Gerechtigkeit der Vergabe von Geld und Zuneigung nach drei Prinzipien in unterschiedlichen Sozialbeziehungen. Psychologische Beiträge, 26 (1), 1984, S.55-73.
- SCHWINGER, T., NÄHRER, W. und KAYSER, E.:  
Prinzipien der gerechten Vergabe von Zuneigung und Geld in verschiedenen Sozialbeziehungen. Universitäts-Report, Universität Mannheim 1982.

- SCIORTINO, J.J., HUSTON, J.H. und SPENCER, R.W.:  
Risk and Income Distribution. *Journal of Economic Psychology*,  
Nr.9, 1988, S.399-408.
- SECORD, P.F. und BACKMAN, C.W.:  
Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch für Psychologen, Soziologen,  
Pädagogen. Fachbuchhandlung für Psychologie, Frankfurt a.M.,  
3.Auflage 1980, 1.Auflage 1976.
- SEE, H.:  
Kapitalverbrechen. Die Verwirtschaftung der Moral. Claassen,  
Düsseldorf 1990.
- SELLIN, T. und WOLFGANG, M.:  
The Measurement of Delinquency. John Wiley & Sons,  
New York 1964.
- SHAPIRO, P. und VOTEY, H.L.:  
Deterrence and Subjective Probabilities of Arrest: Modeling  
Individual Decisions to Drink and Drive in Sweden. *Law  
Society Reviews* 18, 1984, S.583-604.
- SILBERBERG, E.:  
Economics as a Choice Theoretic Paradigm. *Research in  
Marketing, Suppl.1*, 1982, S.1-12.
- SIMMEL, G.:  
Philosophie des Geldes. Gesamtausgabe Band 6. Suhrkamp,  
Frankfurt 1989 (1.Ausgabe bei Duncker und Humblot, Leipzig  
1900).
- SIMON, D.R. und EITZEN, S.D.:  
Elite Deviance. Allyn & Bacon, Boston, 2.Auflage 1986.
- SIMON, H.A.:  
Rationality in Psychology and Economics. In: HOGARTH,  
R.M. und REDER, M.W. (Hrsg.): *Rational Choice. The  
Contrast between Economics and Psychology*, University of  
Chicago Press,  
Chicago 1986, S.25-40.
- SJOQUIST, D.L.:  
Property Crime and Economic Behavior: Some Empirical  
Results. *American Economic Review*, Vol.63, June, 1973,  
S.439-446.
- SLOVIC, P. und LICHTENSTEIN, S.:  
Preference Reversals: A Broader Perspective. *American  
Economic Review*, Vol.73, 1983, S.596-605.
- SLOVIC, P., FISCHOFF, B. und LICHTENSTEIN, S.:  
Behavioral Decision Theory. *Annual Review of Psychology*,  
Vol.28, 1977, S.1-39.
- SMETTAN, J.R. und DESSECKER, A.:  
Rauschgiftdelikte - Rentabilität und Gewinnabschöpfung.  
Bericht über eine kriminologische Untersuchung. *Kriminalistik*,  
Nr.6, 1990, S.282-286.
- SMETTAN, J.R.:  
Kosten, Nutzen und Risiko des Straftäters. Zur Wirkung  
gewinnabschöpfender Sanktionen. *Monatsschrift für  
Kriminologie und Strafrechtsreform*, 75, Heft 1, 1992, S.19-31.

- SPADA, H., ERNST, A. und SCHULT, T.:  
Farbe in den Ausguß, Chemie auf den Müll? Der Mensch in der  
Allmende-Klemme. Mitteilungen der DFG, Heft 3, 1990, S.14-  
15.
- STACEY, B.G.: Economic Socialization in the Pre-Adult Years. British Journal  
of Social Psychology, Vol.21, 1982, S.159-173.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.):  
Rechtspflege, Fachserie 10, Reihe 4, 1988.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.):  
Statistisches Jahrbuch 1989 für die Bundesrepublik  
Deutschland. Metzler-Poeschel Verlag, Stuttgart 1989.
- STEWART, C.H. und HEMSLEY, D.R.:  
Personality Factors in the Taking of Criminal Risks. Personality  
and Individual Differences, 5, 1984, S.119-122.
- STEWART, C.H. und HEMSLEY, D.R.:  
Risk Perception and Likelihood of Action in Criminal  
Offenders. British Journal of Criminology, 19, 1979, S.105-119.
- STROEBE, W. und FREY, B.S.:  
Psychologische Aspekte des ökonomischen Verhaltensmodells.  
In: TIETZ, R. (Hrsg.): Wert- und Präferenzprobleme in den  
Sozialwissenschaften. Schriften des Vereins für Socialpolitik,  
Band 122, Duncker und Humblot, Berlin 1981, S.113-129.
- STRÜMPPEL, B.:  
Psychologie gesamtwirtschaftlicher Prozesse. In: HOYOS, C.,  
ROSENSTIEL, L.v., KROEBER-RIEL, W. und STRÜMPPEL,  
B. (Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie.  
Psychologie Verlags Union, 2.Auflage 1987 (1.Auflage bei  
Kösel, München 1980), S.15-29.
- SUTHERLAND, E.H.: White Collar Crime. With an Introduction by Gilbert Geis and  
Colin Goff. Yale University Press, New Haven 1983, 1.Auflage  
bei Dryden, New York 1949.
- THELEN, P.J.:  
Wirtschaftskriminalität und Wirtschaftsdelinquenz aus  
ökonomischer Sicht. Wissenschaftlicher Fachverlag, Düsseldorf  
1981.
- TIEDEMANN, K.:  
Stand und Ziele der internationalen kriminologischen Forschung  
auf dem Gebiet der Wirtschaftskriminalität. In: MELNIZKY,  
W. und MÜLLER, O.F. (Hrsg.): Strafrecht, Strafprozeßrecht  
und Kriminologie. Wien 1989.
- TITTLE, C.R. und ROWE, A.R.:  
Certainty of Arrest and Crime Rates: A Further Test of the  
Deterrence Hypothesis. Social Forces, Vol.52, 1974,  
S.455-462.
- TODT, E.:  
Motivation. UTB, Heidelberg, 1977.

- TUNNELL, K.: Doing Crime: An Analysis of Repetitive Property Offenders' Decision Making. Phil. Dissertation, Tennessee 1988, University Microfilms Intern, Ann Arbor (Mich.) 1989.
- TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D.: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. Science, Vol.211, 1981, S.453-458.
- TVERSKY, A. und KAHNEMANN, D.: Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science, Vol.185, 1974, S.1124-1131.
- VANBERG, V.: Verbrechen, Strafe und Abschreckung. Die Theorie der Generalprävention im Lichte der neueren sozialwissenschaftlichen Diskussion. Mohr, Tübingen, 1982.
- VARIAN, H.R.: Mikroökonomie. Oldenbourg Verlag, München 1989.
- VILSMEIER, M.: Empirische Untersuchung der Abschreckungswirkung strafrechtlicher Sanktionen. Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform, 73.Jahrg., Heft 5, 1990, S.273-285.
- VILSMEYER, M.: Empirische Untersuchung des Sanktionsrisikos von Delikten auf die Entscheidungsprozesse von Straftätern. Dissertation, Universität Regensburg, 1988.
- WAGSTAFF, A. und MAYNARD, A.: Economic Aspects of the Illicit Drug Market and Drug Enforcement Policies in the United Kingdom. A Home Office Research and Planning Unit Report. Home Office Research Study Nr.95, London 1988.
- WEINERT, A.B.: Lehrbuch der Organisationspsychologie. Urban & Schwarzenberg, München 1981.
- WEISE, P.: Homo Oeconomicus und Homo Sociologicus. Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften. Zeitschrift für Soziologie 18, 1989, S.148-161.
- WERBIK, H.: Handlungstheorien. Kohlhammer Standards Psychologie, Stuttgart 1978.
- WERNIMONT, P. und FITZPATRICK, S.: The Meaning of Money. Journal of Applied Psychology, 56, 1972, S.218-226.
- WISEMAN, T.: Geld und Charakter. Eine monetäre Charakterkunde. Ex Libris Buchclub, Zürich 1975.
- WITTELOOSTUIJN, A.v.: Maximising and Satisficing Opposite or Equivalent Concepts? Journal of Economic Psychology, Vol.9, 1988, S.289-313.
- WRIGHT, G.: Behavioural Decision Theory. Penguin Books, Harmondsworth 1984.

- 
- WRIGHT, G. (Hrsg.): Behavioural Decision Making. Plenum Press, New York-London 1985.
- YAMAUCHI, K.T. und TEMPLER, D.:  
The Development of a Money Attitude Scale. Journal of  
Personality Assessment, Vol.46, Nr.5, 1982, S.522-528.
- ZIMMERMANN, F.: Macht sich Kriminalität bezahlt? Eröffnungsansprache. In:  
BUNDESKRIMINALAMT (Hrsg.): Macht sich Kriminalität  
bezahlt? BKA-Vortragsreihe, Band 32, Bundeskriminalamt,  
Wiesbaden 1987, S.11-16.



Band 41

*Hans-Jörg Albrecht, Anton van Kalmthout (Eds.):*

**Drug Policies in Western Europe.**

Freiburg 1989, 479 Seiten, ISBN 3-922498-46-9

DM 19,00

Band 43

*Günther Kaiser, Hans-Jörg Albrecht (Eds.):*

**Crime and Criminal Policy in Europe.**

Proceedings of the II. European Colloquium.

Freiburg 1990, 314 Seiten ISBN 3-922498-48-5

DM 19,00

Band 44

*Isolde Geissler:*

**Ausbildung und Arbeit im Jugendstrafvollzug.**

Haftverlaufs- und Rückfallanalyse.

Freiburg 1991, 373 Seiten. ISBN 3-922498-49-3

DM 19,00

Band 45

*Sir Leon Radzinowicz:*

**The Roots of the International Association  
of Criminal Law and their Significance.**

A Tribute an Re-Assessment on the Centenary of the IKV.

Freiburg 1991, 98 Seiten. ISBN 3-922498-50-7

DM 19,00

Band 46

*Raimund Tauss:*

**Die Veränderung von Selbstkonzeptkomponenten  
im Inhaftierungsverlauf jugendlicher Strafgefangener.**

Ergebnisse einer wissenschaftlichen Begleitung des sozial-  
therapeutischen Modells in der der Jugendstrafanstalt Berlin-Plötzensee.

Freiburg 1992, 328 Seiten. ISBN 3-922498-55-8

DM 29,80

Band 49

*Frieder Dünkel:*

**Empirische Beiträge und Materialien zum Strafvollzug.**

Bestandsaufnahmen des Strafvollzugs in Schleswig-Holstein  
und des Frauenvollzugs in Berlin.

Freiburg 1992, 455 Seiten. ISBN 3-922498-58-2

DM 29,80

Band 50

*G. Kaiser, H. Kury, H.-J. Albrecht (Hrsg.):*

**Victims and Criminal Justice.**

Victimological Research: Stocktaking and Prospects.

Freiburg 1991, 762 Seiten. ISBN 3-922498-52-3

DM 29,80

Band 51

*G. Kaiser, H. Kury, H.-J. Albrecht (Hrsg.):*

*Victims and Criminal Justice.*

**Legal Protection, Restitution and Support.**

Freiburg 1991, 788 Seiten. ISBN 3-922498-53-1

DM 29,80

Band 52

*G. Kaiser, H. Kury, H.-J. Albrecht (Hrsg.):*

**Victims and Criminal Justice.**

*Particular Groups of Victims.*

Freiburg 1991, 2 Teilbände, 951 Seiten. ISBN 3-922498-54-X

DM 29,80

Bände 50, 51 und 52 zusammen

DM 75,00

Band 53

*Michael Kaiser:*

**Die Stellung des Verletzten im Strafverfahren.**

*Implementation und Evaluation des "Opferschutzgesetzes".*

Freiburg 1992, 401 Seiten. ISBN 3-922498-59-0

DM 29,80

Band 54

*Helmut Kury (Hrsg.):*

**Gesellschaftliche Umwälzung; Kriminalitätserfahrung,  
Straffälligkeit und soziale Kontrolle.**

*Das Erste deutsch-deutsche Kriminologische Kolloquium.*

Freiburg 1992, 536 Seiten. ISBN 3-922498-60-4

DM 39,80

Band 55

*Christian Schwarzenegger:*

**Die Einstellung der Bevölkerung zur Kriminalität  
und Verbrechenskontrolle.**

*Ergebnisse einer repräsentativen Befragung der  
Zürcher Kantonsbevölkerung im internationalen Vergleich.*

Freiburg 1992, 402 Seiten. ISBN 3-922498-61-2

DM 29,80

Band 64

*Axel Dessecker:*

**Gewinnabschöpfung im Strafrecht  
und in der Strafrechtspraxis.**

Freiburg 1992, 456 Seiten. ISBN 3-922498-007-6

DM 29,80

---

*Beiträge und Materialien aus dem Max-Planck-Institut  
für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg i.Br.*

*Herausgegeben von Professor Dr. Dr. h.c. Albin Eser, M.C.J.*

---

**ARBEITEN ZUM UMWELTRECHT**

*Herausgegeben von Rechtsanwalt Dr. Günter Heine*

- Band S 14 **Johannes Klages**  
**MEERESUMWELTSCHUTZ UND STRAFRECHT**  
Zur Ausdehnung deutscher Strafgewalt  
auf den Festlandssockel  
Freiburg 1989, 263 Seiten DM 19,-
- Band S 17 **Jörg Martin**  
**STRAFBARKEIT GRENZÜBERSCHREITENDER  
UMWELTBEEINTRÄCHTIGUNGEN**  
Zugleich ein Beitrag zur Gefährdungsdogmatik  
und zum Umweltvölkerrecht  
Freiburg 1989, 391 Seiten DM 24,-
- Band S 21 **Dieter Gentsche**  
**INFORMALES VERWALTUNGSHANDELN UND  
UMWELTSTRAFRECHT**  
Eine verwaltungs- und strafrechtsdogmatische Unter-  
suchung am Beispiel der behördlichen Duldung  
im Wasserrecht  
Freiburg 1990, 238 Seiten DM 24,-
- Band S 24 **Ralph Schuhmann**  
**UMWELTSCHUTZ DURCH STRAFRECHT  
IN SCHWARZAFRIKA**  
Eine vergleichende Untersuchung  
anhand einer Fallstudie für Kenia  
Freiburg 1991, 430 Seiten DM 28,-

---

**EIGENVERLAG** Max-Planck-Institut für ausländisches und  
internationales Strafrecht Freiburg

---

*Beiträge und Materialien aus dem Max-Planck-Institut  
für ausländisches und internationales Strafrecht, Freiburg i.Br.*

*Herausgegeben von Professor Dr. Dr. h.c. Albin Eser, M.C.J.*

---

**ARBEITEN ZUM UMWELTRECHT**

*Herausgegeben von Rechtsanwalt Dr. Günter Heine*

- Band S 28 **Cornélie Waling**  
**DAS NIEDERLÄNDISCHE UMWELTSTRAFRECHT**  
Eine Untersuchung zu den dogmatischen Grundlagen  
und zur praktischen Anwendung  
Freiburg 1991, 334 Seiten DM 34,-
- Band S 29 **Michael Faure**  
**UMWELTSCHUTZ DURCH STRAFRECHT IN BELGIEN**  
Strafrecht im Spannungsfeld  
von Zivil- und Verwaltungsrecht  
Freiburg 1992, 458 Seiten DM 38,-
- Band S 30 **Marco Ronzani**  
**ERFOLD UND INDIVIDUELLE ZURECHNUNG IM  
UMWELTSTRAFRECHT**  
Eine Studie zur Funktionalität der Strafrechtsdogmatik  
im Umweltschutz unter besonderer Berücksichtigung  
des Schweizer Rechts  
Freiburg 1992, 167 Seiten DM 24,-

*In Vorbereitung sind Studien zum Umweltrecht in den USA, in Groß-  
britannien, Kanada, den nordischen sowie den osteuropäischen Ländern.*

---

**EIGENVERLAG** Max-Planck-Institut für ausländisches und  
internationales Strafrecht Freiburg