

Research Paper

Hochschule Hannover
Fakultät IV – Wirtschaft und Informatik
Abteilung Betriebswirtschaft
Human Resource Management und Wirtschaftspsychologie

Korruption und Gewissenhaftigkeit

Felix Schön¹, Sven Litzcke², Ruth Linssen¹ & Jan Schilling³

2011

¹ Fachhochschule Münster, Fachbereich Sozialwesen

² Hochschule Hannover, Fakultät IV–Wirtschaft und Informatik, Abteilung Betriebswirtschaft

³ Kommunale Hochschule für Verwaltung in Niedersachsen, Fachgruppe Sozialwissenschaften

Kurzfassung

Die nachfolgend berichteten Ergebnisse basieren auf einem vignettenbasierten 2x2-Szenario-Experiment, in das die Situationsfaktoren *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und *Vorteilswert* sowie die Personenfaktoren *Organisationaler Zynismus*, das *Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit* und *Intelligenz* einbezogen wurden. In diesem Bericht werden vorrangig die Ergebnisse zur Persönlichkeitsdimension *Gewissenhaftigkeit* vorgestellt, einem der Faktoren des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit. Diese Ergebnisse werden ausführlich berichtet, weil sie von besonderer Bedeutung für das vom TÜV Hannover/Sachsen-Anhalt e.V. finanzierte Forschungsprojekt *Korruption – Risikofaktoren der Person und der Situation* (Laufzeit 2011 bis 2015) sind.

Die nachfolgend berichtete Untersuchung zeigt, dass ein akteurszentrierter Ansatz in der Korruptionsursachenforschung grundsätzlich sinnvoll ist. Es wurden 113 Auszubildende in den Bereichen *Banken- und Versicherungen* sowie *Sozialversicherung* befragt. Die Ergebnisse zeigen, dass Korruption als verbreitete Verhaltensweise angesehen wird, die jedoch als verwerflich gilt. Während die einbezogenen Situationsfaktoren keine nennenswerten Effekte auf die Korruptionsbereitschaft hatten, führten einige der Personenfaktoren zu signifikanten Ergebnissen. Gewissenhaftigkeit kommt hierbei als Schutzfaktor vor korrupten Handlungen besondere Bedeutung zu.

Abstract

The present study bases on a 2x2 scenario experiment, in which several situational and personal factors had been included. Situational factors were the probability of detection and benefit value; personal factors were *organizational cynicism*, the *BIG 5-concept of personality* and *mental ability*. Results presented in this work primarily relate to the personality dimension of conscientiousness. These results are of particular importance for the research project “Korruption – Risikofaktoren der Person und der Situation” (“Corruption - Risk factors of the person and the situation”) (duration 2011 to 2015), funded by the TÜV Hannover/Sachsen-Anhalt. They show that an actor-centric approach is useful in research into the causes of corruption.

113 trainees working as banking and insurance specialists and social security clerks had been investigated in a survey study. Results show that corruption is considered as widespread practice, albeit it is thought to be objectionable. While the situational factors had no significant effects on the willingness to act corruptly, some personal factors led to significant results. Altogether, conscientiousness appears to be a protection factor against corrupt practices.

Inhalt

	Seite
1 Einleitung	5
2 Methode	7
2.1 Stichprobe	7
2.2 Versuchsaufbau	8
2.3 Operationalisierung der Personenfaktoren	8
2.4 Operationalisierung der Situationsfaktoren	9
2.5 Hypothesen	9
2.6 Auswertung	9
3 Ergebnisse	9
3.1 Einschätzungen zur Wahrscheinlichkeit von Korruption	9
3.2 Einschätzungen zur Vertretbarkeit von Korruption	10
3.3 Reaktionen aus der Mitarbeiterposition	10
3.4 Zusammenhänge zwischen abhängigen Variablen	11
3.5 Persönlichkeitsdimension Gewissenhaftigkeit	11
4 Diskussion	13
4.1 Zusammenfassende Betrachtung	13
4.2 Grenzen der Studie und Ausblick	14
4.3 Praktische Implikationen	14
Anhang	16
Literatur	17

1 Einleitung

Mit Wortschöpfungen wie „Nützliche Aufwendungen“ werden korrupte Praktiken häufig verbal verharmlost. Nachteile entstehen den Tätern erst im Entdeckungsfall und sind, wenn überhaupt, eher nachrangig im Vergleich zu den potenziellen Vorteilen. Dabei sind die gesellschaftlichen Auswirkungen von Korruption alles andere als harmlos. So steht Korruption beispielsweise in positiven Zusammenhängen zur Umweltverschmutzung (Hafner, 1998; Welsch, 2002) und zur Verschwendung von Steuergeldern (Gupta, de Mello & Sharan, 2000).

Was unter dem Begriff der Korruption zu verstehen ist, wird in der Fachwelt unterschiedlich definiert. Entsprechend der Bedeutung des lateinischen Infinitivs „*corrumpere*“, der mit Verderben, Bestechen oder Sittenverfall übersetzt wird (Köbler, 1995, 234), besteht bei allen Unterschieden ein Konsens dahin gehend, dass Korruption die Verletzung öffentlicher durch private Interessen darstellt. Eine auch für diese Arbeit hilfreiche Arbeitsdefinition ist die vom deutschen Bundeskriminalamt (2010, 4) verwendete: Korruption sei der „Missbrauch eines öffentlichen Amtes, einer Funktion in der Wirtschaft oder eines politischen Mandats zugunsten eines Anderen, auf dessen Veranlassung oder Eigeninitiative, zur Erlangung eines Vorteils für sich oder einen Dritten, mit Eintritt oder in Erwartung des Eintritts eines Schadens oder Nachteils für die Allgemeinheit ... oder für ein Unternehmen“. Hervorzuheben ist, dass diese Definition ohne Betragsbegrenzung auskommt, auch bei kleinen Geldbeträgen kann Korruption vorliegen. Korrupt handeln sowohl ein Korruptionsgeber als auch ein Korruptionsnehmer.

Dass eine wirksame Korruptionsprävention den Erfolg einer Organisation steigern kann, zeigt exemplarisch folgendes Beispiel. Die internationale Nichtregierungsorganisation *Transparency International* berichtet beispielsweise über den Flughafen Berlin Brandenburg International, dessen Bau durch Korruption ins Stocken geriet. Nach dem gescheiterten ersten Anlauf ließ sich der Betreiber überzeugen, einen Integritätspakt anzuwenden. Seither verlaufe das Projekt erfolgreich (Wiehen & Schöne, 2009, 15).

Die Hauptprobleme im Kampf gegen Korruption bestehen jedoch nicht nur in solcher Überzeugungsarbeit, sondern auch darin, Korruptionstaten in der Praxis aufzudecken und vorzubeugen. Ob und welche Maßnahmen hierbei toleriert werden, leitet sich weniger aus wissenschaftlichen Fakten als aus einer subjektiven Problemwahrnehmung ab. Je nach persönlichem Standpunkt reicht die öffentlich geäußerte Meinung von Forderungen nach härteren Strafen bis zur Generalamnestie für Korruptionstäter. Ein Grund für diese konträren Sichtweisen mag darin begründet sein, dass, anders als bei klassischer Kriminalität, ein direkt

geschädigtes Opfer zumeist fehlt (Staffhorst, 2010, 28). Verantwortungsbewusstsein bei Korruption setzt insofern Abstraktion voraus. Tätern kommt dieser Umstand zugute, weil so Korruptionstaten trotz grundsätzlich vorhandener Normbindung vor dem eigenen Gewissen gerechtfertigt werden können. Aus der kriminologischen Forschung ist seit langer Zeit bekannt, dass Deliktwahrscheinlichkeiten durch funktionierende Rechtfertigungsstrategien gesteigert werden (Sykes & Matza, 1957). Und sollte sich das Gewissen eines Beteiligten später doch melden, so können sich die Mittäter zumeist darauf verlassen, dass ihnen daraus kein Nachteil entsteht. Korruption bei offiziellen Stellen zu melden, ist nach derzeitiger Rechtslage in Deutschland mit erheblichen Risiken verbunden. Wer als Mittäter involviert ist, belastet sich meist zwangsläufig selbst und kann bestenfalls auf einen Nachlass bei der Strafzumessung hoffen. Wer als passiver Mitwisser zum aktiven Hinweisgeber wird, riskiert mitunter sogar seinen Arbeitsplatz (Müller, 2002, 424); ganz zu schweigen vom sozialen Stigma, als Denunziant in Erscheinung getreten zu sein. Wer trotz dieser Bedingungen zum aktiven Hinweisgeber wird, benötigt ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein. Insgesamt fördern auch diese Rahmenbedingungen das Wegsehen und Schweigen. Nur ein kleiner Anteil der begangenen Korruptionstaten wird überhaupt aktenkundig. Quantitative Messgrößen für das Korruptionsniveau sind daher nicht sinnhaft bestimmbar. Das Dunkelfeld dürfte jedenfalls erheblich sein (Bannenberg & Rössner, 2005; Bannenberg & Schaupensteiner, 2007, 38 f.; Dolata, 2007), was repressive Maßnahmen weniger Erfolg versprechend erscheinen lässt als präventive Maßnahmen. Dass ein wirklich stichhaltiges und umfassendes Präventionskonzept bislang nicht entwickelt werden konnte, ist dem geringen Wissen über Korruption geschuldet. Verfügbar sind lediglich Teiltheorien über korruptes Verhalten, die zumeist praxisfern sind, da sie mit zahlreichen Nebenbedingungen und Einschränkungen verbunden sind. Beispielsweise wird vermutet, dass korruptes Verhalten mit steigenden Vorteilswerten stets wahrscheinlicher wird (Klitgaard, 1988, 71). Dies gilt jedoch in der Praxis nur dann, wenn Menschen stets überlegt handeln, Handlungsmaximen stets Zweckmäßigkeitkalküle sind und die vermutete Entdeckungswahrscheinlichkeit konstant bleibt, um nur einige der erforderlichen Nebenbedingungen zu nennen. Eine solide empirische Grundlage hinsichtlich der Korruptionsursachen besteht bislang nicht. Ein Teil der denkbaren Einflussfaktoren auf korruptes Verhalten wurde bislang nicht oder nur in Ansätzen untersucht. Hierzu zählen zum Beispiel sämtliche Personenfaktoren (Rabl, 2009, 29). Aus der Persönlichkeitspsychologie ist jedoch bekannt, dass Personen- und Situationsfaktoren miteinander interagieren und gemeinsam das menschliche Verhalten beeinflussen (Amelang, Bartussek, Stemmler & Hagemann, 2006, 66).

In der nachfolgend berichteten Studie wurde untersucht, inwiefern verschiedene Personen- und Situationsfaktoren einen Einfluss auf die Bereitschaft haben, korrupt zu handeln. Als Personenfaktoren wurden *Organisationaler Zynismus*, das *Fünf-Faktoren-Modell* der Persönlichkeit und *Intelligenz* einbezogen. Enthaltene Situationsfaktoren waren *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und *Vorteilswert*. Sämtliche einbezogenen Faktoren leiten sich aus theoretischen Vorüberlegungen ab. Hohe Zynismuswerte etwa resultieren aus wahrgenommener Ungerechtigkeit (Albrecht, 2002; Andersson & Bateman, 1997; Bernerth, Armenakis, Feild & Walker, 2007; Kanter & Mirvis, 1989), die ein Betroffener über eine Vorteilsnahme zu kompensieren versuchen könnte.

Im Folgenden wird vor allem über die Wirkung der Persönlichkeitsdimension *Gewissenhaftigkeit*, einer Komponente des *Fünf-Faktoren-Modells* der Persönlichkeit, berichtet (für noch weiterführende Informationen siehe Schön, 2011). Nerdinger (2008, 30) beschreibt Menschen mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten als zuverlässig und leistungsorientiert und unterscheidet diese von „nachlässigen und gleichgültigen Personen“. Erkenntnisse aus angrenzenden Forschungsfeldern lassen erwarten, dass *Gewissenhaftigkeit* auch als Schutzfaktor vor Korruption dienen kann. Zusammen mit anderen Verhaltensweisen wird Korruption beispielsweise unter den Begriffen *White Collar Crime* (Shover & Hochstetler, 2006, 26) und *Counterproductive Work Behaviors* miterfasst (Neuberger, 2008, 81). Für beide Konstrukte wurden negative Zusammenhänge zu *Gewissenhaftigkeit* nachgewiesen (Collins & Schmid, 1993, 295; Hough, 1992, 150; Salgado, 2002, 121). Beide Konstrukte umfassen jedoch deutlich mehr Verhalten als ausschließlich Korruption. Daher müssen vorliegende Ergebnisse speziell für Korruption überprüft werden.

2 Methode

2.1 Stichprobe

Die Versuchspersonen waren zum Erhebungszeitpunkt Schüler einer staatlichen deutschen Berufsschule. Eine Lehrkraft ermöglichte die Befragung von jeweils zwei Klassen *Bank- und Versicherungskaufleute* sowie *Sozialversicherungsfachangestellte* im Rahmen von Pflichtveranstaltungen. Befragt wurden insgesamt 113 Schüler, davon 38 Bankkaufleute (33.6 Prozent), 37 Versicherungskaufleute (32.7 Prozent) und 38 Sozialversicherungsfachangestellte (33.6 Prozent). Von den Versuchspersonen waren 74 (65.5 Prozent) männlichen und 39 (32.5 Prozent) weiblichen Geschlechts. Die Mehrheit der Versuchspersonen hatte zum Erhebungszeitpunkt eine Hochschulzugangsberechtigung, 61 (54 Prozent) hatten Abitur,

21 (18.6 Prozent) hatten ein Fachabitur. 108 (95.6 Prozent) Versuchspersonen gaben ihre Muttersprache mit Deutsch an. Der durchschnittliche Intelligenzquotient lag bei 97.8. Die Mehrzahl der Versuchspersonen war zum Erhebungszeitpunkt zwischen 18 und 23 Jahren alt (88.5 Prozent) und befand sich im zweiten Ausbildungsjahr.

2.2 Versuchsaufbau

Alle Versuchspersonen wurden am 06. Mai 2010 befragt. Als Erhebungsinstrumente wurden Fragebögen eingesetzt, die von den Versuchspersonen auszufüllen waren. Zu Beginn wurden sozio-strukturelle Merkmale, wie Alter, Beruf und Muttersprache erhoben. Anschließend folgte jeweils eine Kurzgeschichte (Vignette), in der eine korrupte Verbindung zwischen den zwei Akteuren Wagner (Geschäftsführer eines Sozialverbands, Korruptionsgeber) und Heisterbrinck (Stadtrat, Korruptionsnehmer) beschrieben wurde. Die Inhalte der jeweiligen Vignette wurden variiert (*Entdeckungswahrscheinlichkeit* hoch/niedrig, *Vorteilswert* klein/groß), um die Manipulationen der Situationsfaktoren abzubilden (2x2-Design). Die eingesetzten Vignetten sind ausschnittsweise im Anhang dargestellt. Anschließend wurden die Versuchspersonen gebeten, *Wahrscheinlichkeit* und *Vertretbarkeit* des in den Vignetten beschriebenen Verhaltens einzuschätzen. Das Vorgehen wird als Drittpersonentechnik bezeichnet. Dabei handelt es sich um ein projektives Verfahren, über das das typische Verhalten der Versuchspersonen reliabel und unter Reduzierung sozial erwünschter Antworttendenzen erfasst werden kann (Jung, 1958; Gröppel-Klein & Königstorfer, 2007, 541). Zudem wurden die Versuchspersonen gebeten, sich in die Lage eines Mitarbeiters zu versetzen, der das beschriebene Verhalten bei seinen Vorgesetzten beobachtet. Gefragt wurde, inwiefern die Versuchspersonen das Verhalten sanktionieren würden. Diese Antworten zur Sanktionsbereitschaft stellen zusammen mit den Einschätzungen zur *Wahrscheinlichkeit* und *Vertretbarkeit* die abhängigen Variablen der vorgestellten Untersuchung dar. Auf die Fragen zu den Vignetten folgten standardisierte psychologische Erhebungsinstrumente zu den Personenfaktoren.

2.3 Operationalisierung der Personenfaktoren

Intelligenz wurde mit dem Mehrfachwahl-Wortschatz-Intelligenztest (MWT-B) von Lehrl (2005) gemessen. Um *Organisationalen Zynismus* zu messen, wurde auf die deutsche Skala (SOZ) von Abhari (2007) zurückgegriffen. Als Persönlichkeitstest kam das NEO-Fünf-Faktoren-Inventar nach Costa und McCrae (NEO-FFI) in der deutschen Version von Borke-nau und Ostendorf (2008) zum Einsatz.

2.4 Operationalisierung der Situationsfaktoren

Die Manipulation der Situationsfaktoren erfolgte mittels der Vignetten. Insgesamt wurden so jeweils zwei Ausprägungen (niedrig/hoch) der *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und des *Vorteilswertes* (klein/groß) einbezogen, sodass sich vier unterschiedliche Vignetten ergaben. Abgesehen von den so bedingten Formulierungsunterschieden waren die Vignetten identisch.

2.5 Hypothesen

Hypothese 1: Je niedriger die Gewissenhaftigkeitswerte einer Person sind, desto eher werden das Verhalten des Korruptionsgebers (Geschäftsführer, Herr Wagner) und des Korruptionsnehmers (Stadtrat, Herr Heisterbrinck) für wahrscheinlich gehalten (negativer Zusammenhang).

Hypothese 2: Je niedriger die Gewissenhaftigkeitswerte einer Person sind, desto eher werden das Verhalten des Korruptionsgebers (Geschäftsführer, Herr Wagner) und des Korruptionsnehmers (Stadtrat, Herr Heisterbrinck) für vertretbar gehalten (negativer Zusammenhang).

Hypothese 3: Je höher die Gewissenhaftigkeitswerte einer Person sind, desto drastischer würde das Verhalten eines vorgesetzten Korruptionsgebers (Geschäftsführer, Herr Wagner) und eines vorgesetzten Korruptionsnehmers (Stadtrat, Herr Wagner) sanktionieren (positiver Zusammenhang).

2.6 Auswertung

Die statistische Datenanalyse wurde mit dem Statistikprogramm SPSS in der Version 16 durchgeführt.

3 Ergebnisse

3.1 Einschätzungen zur Wahrscheinlichkeit von Korruption

Um die Einschätzungen zur Wahrscheinlichkeit zu erheben, stand eine fünfstufige Ratingskala (*1 = sehr unwahrscheinlich* bis *5 = sehr wahrscheinlich*) zur Verfügung. Insgesamt wurde Korruption von den Versuchspersonen als *eher wahrscheinlich* (Kategorie 4) eingeschätzt. Streng mathematisch lässt das Skalenniveau lediglich die Bildung von Medianen als Maß der zentralen Tendenz zu. Um im Folgenden Gruppenvergleiche besser sichtbar darzustellen,

wird auf arithmetische Mittelwerte (m) zurückgegriffen. Das Verhalten des Korruptionsgebers (Wagner, Geschäftsführer, $m = 3.8$) wurde über der gesamten Stichprobe als *wahrscheinlicher* als das Verhalten des Korruptionsnehmers (Heisterbrinck, Stadtrat, $m = 3.45$) eingeschätzt. Dieser Unterschied erwies sich als signifikant (Vorzeichentest, $p = .000$). Männliche Versuchspersonen schätzen sowohl das Geber- ($m = 3.87$ zu 3.77) als auch das Nehmerverhalten ($m = 3.69$ zu 3.32) als *wahrscheinlicher* ein als Frauen. Der Unterschied erwies sich für die Einschätzungen zum Nehmerverhalten als signifikant (Mann-Whitney-U-Test, $p = .049$). Signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Ausbildungsgängen konnten hingegen nicht nachgewiesen werden.

3.2 Einschätzungen zur Vertretbarkeit von Korruption

Um die Einschätzungen zur Vertretbarkeit zu erheben, stand eine fünfstufige Ratingskala ($1 =$ nicht vertretbar bis $5 =$ vertretbar) zur Verfügung. Das Verhalten des Korruptionsgebers (Wagner, Geschäftsführer, $m = 2.73$) wurde gegenüber dem Verhalten des Korruptionsnehmers (Heisterbrinck, Stadtrat, $m = 2.16$) als *vertretbarer* eingeschätzt. Dieser Unterschied erwies sich als signifikant (Vorzeichentest, $p = .000$). Männliche Versuchspersonen schätzen sowohl das Geber- ($m = 3.03$ zu 2.58) als auch das Nehmerverhalten ($m = 2.33$ zu 2.07) als *vertretbarer* ein als Frauen. Der Unterschied erwies sich für die Einschätzungen zum Geberverhalten als signifikant (Mann-Whitney-U-Test, $p = .016$). Signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Ausbildungsgängen konnten hingegen nicht nachgewiesen werden.

3.3 Reaktionen aus der Mitarbeiterposition

Um die Reaktionen aus der Mitarbeiterposition zu erheben, stand eine sechsstufige Skala zur Verfügung. Die Frage lautete „Was würden Sie als Mitarbeiter ... tun, wenn Sie von dem beschriebenen Verhalten wüssten?“ ($1 =$ gar nichts, $2 =$ mit einem Freund/Verwandten darüber sprechen, $3 =$ Mit einem Arbeitskollegen darüber sprechen, $4 =$ Herrn Heisterbrinck/Herrn Wagner ansprechen, $5 =$ Vorgesetzten/Aufsichtsgremium einschalten, $6 =$ Strafanzeige erstatten). Im Einklang mit den bisher dargestellten Ergebnissen würden die Versuchspersonen das Nehmerverhalten (Heisterbrinck, Stadtrat, $m = 3.23$) *drastischer sanktionieren* als das Geberverhalten (Wagner, Geschäftsführer, $m = 2.82$). Aufgrund des hohen Anteils Versuchspersonen, die bei beiden Akteuren gleich reagieren würden, verfehlte dieses Ergebnis das erforderliche Signifikanzniveau (Vorzeichentest, $p = .09$, identische Antworten bei 71 Versuchspersonen).

sonen, 62.8 Prozent). Bei den Reaktionen konnten weder signifikante Geschlechter- noch Berufsgruppenunterschiede nachgewiesen werden.

3.4 Zusammenhänge zwischen abhängigen Variablen

Die abhängigen Untersuchungsvariablen stehen in linearen Zusammenhängen zueinander. Versuchspersonen, die das Geberverhalten (Wagner, Geschäftsführer) als wahrscheinlich bzw. vertretbar einschätzten, schätzen ebenfalls das Nehmerverhalten (Heisterbrinck, Stadtrat) als wahrscheinlich ($r = .506, p \leq .001$) bzw. vertretbar ($r = .603, p \leq .001$) ein. Versuchspersonen, die eine hohe Sanktionsbereitschaft bei Geberverhalten zeigen würden, würden bei Nehmerverhalten ähnlich reagieren ($r = .623, p \leq .001$). Überraschend fielen die Zusammenhänge zwischen den Einschätzungen zur Vertretbarkeit und der Sanktionsbereitschaft deutlich geringer aus. Als signifikant erwies sich der Zusammenhang lediglich bezüglich des Nehmerverhaltens (Heisterbrinck, Stadtrat, $r = -.175, p \leq .05$ gegenüber Geber, Wagner, Geschäftsführer $r = -.121, p > .05$).

3.5 Persönlichkeitsdimension Gewissenhaftigkeit

Der eingesetzte Persönlichkeitstest NEO-FFI (Borkenau & Ostendorf, 2008) erlaubt es, die Testwerte in alters- und geschlechtsnormierte Prozenträge umzurechnen. In der Normalpopulation wäre demnach ein arithmetischer mittlerer Prozentrang von 50 zu erwarten gewesen. Der empirisch gemessene mittlere Prozentrang der Stichprobe in der Dimension Gewissenhaftigkeit lag mit 68.29 deutlich oberhalb von 50. Der Prozentrang des Gewissenhaftigkeitswerts war in der Stichprobe normalverteilt (Kolmogorov-Smirnov-Anpassungstest, $p = .104$). Zudem lag Varianzhomogenität sowohl hinsichtlich der Geschlechter- (Levene-Test, $p = .159$) als auch der Ausbildungsganggruppen (Levene-Test, $p = .11$) vor. Die weiblichen Versuchspersonen erreichten mit 71.48 einen höheren Gewissenhaftigkeitswert als die männlichen ($m = 62.25$). Der Unterschied erwies sich als knapp nicht signifikant (T-Test, $F_{111} = 2.006, p = .074$). Signifikante Berufsgruppenunterschiede konnten ebenfalls nicht nachgewiesen werden (one-way ANOVA, $F_{2,110} = 2.241, p = .111$). Bei den Bankkaufleuten lag der mittlere Prozentrang der Gewissenhaftigkeit bei 74, bei den Versicherungskaufleuten bei 69 und Sozialversicherungsfachangestellten bei 62.

Statistisch wurden die Hypothesen mithilfe von Korrelationen überprüft. In der folgenden Tabelle 1 werden die Ergebnisse der entsprechenden Berechnungen dargestellt. Signifikante Ergebnisse sind dabei mit einem Stern (*) gekennzeichnet.

Produkt-Moment-Korrelation nach Bravais-Pearson (r)	Prozentrang Gewissenhaftigkeit
Einschätzungen zur Wahrscheinlichkeit des Geberverhaltens (Wagner, Geschäftsführer)	$r = -.199^*/p = 0.18$ n = 112
Einschätzungen zur Wahrscheinlichkeit des Nehmerverhaltens (Heisterbrinck, Stadtrat)	$r = -.176^*/p = .031$ n = 113
Einschätzungen zur Vertretbarkeit des Geberverhaltens	$r = -.175^*/p = .032$ n = 113
Einschätzungen zur Vertretbarkeit des Nehmerverhaltens	$r = -.139/p = .070$ n = 113
Sanktionsbereitschaft beim Geberverhalten	$r = .144/p = .064$ n = 113
Sanktionsbereitschaft beim Nehmerverhalten	$r = .024/p = .401$ n = 113

Tabelle 1: Ermittlung der Korrelationen zwischen abhängigen Variablen und der Persönlichkeitsdimension *Gewissenhaftigkeit*.

Erwartungsgemäß zeigte sich, dass *Gewissenhaftigkeit* in einem negativen Zusammenhang zu den Einschätzungen zur *Wahrscheinlichkeit von Korruption* steht. Hypothese 1 kann bestätigt werden, da sich der Zusammenhang sowohl beim Geber- als auch beim Nehmerverhalten zeigt. Ebenfalls erwartungsgemäß zeigte sich, dass *Gewissenhaftigkeit* in einem negativen Zusammenhang zu den Einschätzungen zur *Vertretbarkeit* korrupten Verhaltens steht. Hypothese 2 kann zwar bestätigt werden, beim Nehmerverhalten stellt sich der Zusammenhang jedoch als so gering dar, dass nicht ausgeschlossen werden kann, dass es sich um einen zufälligen Effekt handelt. Bei den Analysen zur Sanktionsbereitschaft zeigten sich insgesamt keine signifikanten Effekte. Hypothese 3 kann daher nicht bestätigt werden. Beim Geberverhalten wird das erforderliche Signifikanzniveau knapp und beim Nehmerverhalten stark verfehlt. Zusammenhänge zwischen *Gewissenhaftigkeit* und den abhängigen Variablen waren erwartet worden, weil hohe *Gewissenhaftigkeitswerte* mit höherer Zuverlässigkeit und Disziplin einhergehen (Nerdinger, 2008, 30). Plausibel erschien, dass gleichgültige im Gegensatz zu gewissenhaften Menschen die gemeinschädlichen Wirkungen von Korruption eher ignorieren. Unterstellt wurden daher auch negative Zusammenhänge zwischen *Gewissenhaftigkeit* und den Einschätzungen zur *Vertretbarkeit* sowie der *Sanktionsbereitschaft*. Je gewissenhafter eine Person ist, desto eher könnte sie sich an normwidrigen Verhaltensweisen anderer stören und desto drastische Sanktionen wären zu erwarten, wenn Vorgesetzte korrupt handeln.

4 Diskussion

4.1 Zusammenfassende Betrachtung

Auszubildende aller einbezogenen Berufsgruppen klassifizierten korruptes Verhalten als Normalfall. Bedenklich erscheint, dass bereits Berufsschüler davon ausgehen, dass korruptes Verhalten sozial bewährt ist. Aus der psychologischen Forschung ist bekannt, dass Menschen insbesondere in mehrdeutigen Situationen davon ausgehen, dass sozial bewährtes Verhalten normativ ist. Wird Korruption tatsächlich als Normalfall angesehen, so ist davon auszugehen, dass die Bereitschaft, korrupt zu handeln, steigt. Die internalisierte Norm der sozialen Bewährtheit gerät dann in Konflikt zu extern vorgegebenen Normen, beispielsweise dem deutschen Strafgesetzbuch oder einem Code of Conduct. Erfreulicherweise wird Korruption dennoch nicht als vertretbares Verhalten angesehen. Nehmerverhalten wird sogar als eher nicht vertretbares Verhalten klassifiziert. Dies deutet darauf hin, dass der beschriebene Normkonflikt bislang nicht zugunsten korrupter Verhaltensweisen entschieden wird. Zu erwarten ist jedoch, dass sich dieses Ergebnis mit einer wachsenden wahrgenommenen Anzahl korrupt handelnder Akteure umkehren könnte (Carrera & Lott, 1978; Evers & Schwarz, 1973; O'Connor, 1972).

Die in der Literatur häufig geäußerte These, Frauen seien gegenüber Männern seltener zu korrupten Verhaltensweisen bereit (z. B. Rabl, 2009, 26), kann anhand der Analysen bestätigt werden. Frauen finden das Nehmerverhalten weniger wahrscheinlich und das Geberverhalten weniger vertretbar als Männer. Dennoch zeigte sich bei der Sanktionsbereitschaft kein nennenswerter Geschlechterunterschied. Was dazu geführt hat, dass Frauen trotz einer höheren Integrität nicht bereit waren, Korruption härter zu sanktionieren, darüber kann nur gemutmaßt werden. Plausibel erscheint beispielsweise, dass durch das Ergebnis die geringere Risikoneigung (Powell & Ansic, 1996) oder eine geringere Konfliktbereitschaft von Frauen zum Ausdruck kommt. Hinweisgeber haben nach derzeitiger Rechtslage in Deutschland erhebliche Unwägbarkeiten in Kauf zu nehmen (Müller, 2002, 424), sodass zu erwarten ist, dass man eine hohe Risiko- und Konfliktbereitschaft aufweisen muss, um aktiv gegen beobachtete Korruption vorzugehen.

Gewissenhaftigkeit kann nach den vorliegenden Ergebnissen als Schutzfaktor vor Korruption bezeichnet werden. Alle geprüften Zusammenhänge deuten in die vermutete Richtung. Menschen mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten halten korruptes Verhalten für weniger wahrscheinlich und weniger vertretbar. Die Sanktionsbereitschaft steht hingegen in keinem

signifikanten Zusammenhang zu *Gewissenhaftigkeit*. Der Grund hierfür könnte in der ausgeprägten Leistungsorientierung bestehen, die mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten einhergeht (Nerdinger, 2008, 30). Da Leistungen in Organisationen regelmäßig durch Vorgesetzte beurteilt werden, ist zu erwarten, dass gewissenhafte Arbeitnehmer eher loyal sind (Fallon, Avis, Kudisch, Gornet & Frost, 2000, 346). Daher könnten gewissenhafte Organisationsmitglieder eher dazu neigen, das Verhalten der Organisationsleitung als normativ zu betrachten. Auch wenn die Organisationsleitung damit im Widerspruch zu übergeordneten Normen, etwa Gesetzen, handelt. Weitere denkbare Gründe für die Diskrepanz zwischen Vertretbarkeitseinschätzung und der Sanktionsbereitschaft könnten in der unsicheren Rechtssituation für Hinweisgeber bestehen.

Insgesamt zeigte sich, dass die Personenfaktoren einen stärkeren Einfluss auf die abhängigen Variablen ausüben als die einbezogenen Situationsfaktoren.

4.2 Grenzen der Studie und Ausblick

Die vorliegenden Daten reichen nicht aus, um daraus ein Präventionskonzept zu entwickeln. Der hier gewählte akteurzentrierte Ansatz, Korruption auf der Mikroebene zu untersuchen, erscheint für die Zwecke der Korruptionsprävention jedoch grundsätzlich aussichtsreich. Weitere Forschungsanstrengungen sind insbesondere erforderlich, um festzustellen, ob sich die dargestellten Ergebnisse auch mit anderen Stichproben, beispielsweise bei Personen mit längerer Berufserfahrung, nachweisen lassen. Weiterer Handlungsbedarf lässt sich mit Blick auf die Ergebnisse zu den Situationsfaktoren erkennen. Welchen Einfluss diese auf die Bereitschaft zu korrupten Handlungsweisen besitzen, kann derzeit nicht abschließend beurteilt werden.

4.3 Praktische Implikationen

Sollte sich bewahrheiten, dass Personenfaktoren einen stärkeren Einfluss als Situationsfaktoren auf die Bereitschaft zu korrupten Handlungsweisen haben, so werden Präventionskonzepte in der Zukunft diese stärker zu berücksichtigen haben. In gegenwärtigen Konzepten spielen Personenfaktoren eine eher untergeordnete Rolle. Man gewinnt den Eindruck, Korruption werde derzeit vor allem reaktiv bekämpft. Die Anstrengungen zentrieren sich dabei vorrangig auf den Situationsfaktor der Entdeckungswahrscheinlichkeit, die durch Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen gesteigert werden soll.

Sollte sich zudem bewahrheiten, dass Angst vor Repressalien die Reaktionen auf korruptes Verhalten dämpft, so muss der Hinweisgeberschutz in Deutschland dringend reformiert werden. Je mehr Faktoren bei einer Person vorliegen müssen, damit sie vom passiven Mitwisser zum aktiven Hinweisgeber wird, desto unwahrscheinlicher wird es, Korruptionstäter belangen zu können.

Anhang

Für die Operationalisierung relevante Wortlaute der Vignetten:

A: Entdeckungswahrscheinlichkeit niedrig/Vorteilswert niedrig

Als Gegenleistung verspricht Herr Wagner, Herrn Heisterbrinck zu einem Termin seiner Wahl in das bekannte Schlossrestaurant in der historischen Altstadt von Hügelbach einzuladen und die Rechnung zu übernehmen. Der Wirt sei ein guter Freund der Familie Wagner und werde auf Wunsch einen etwas abgelegenen Speisesaal exklusiv zur Verfügung stellen, der sonst nur für besondere Feiern geöffnet wird. Neben einem besonderen Ambiente biete dieser Raum den Vorteil, dass er weder von außen noch von anderen Gästen einsehbar sei und darüber hinaus über einen eigenen Eingang verfüge. Der Wirt werde an diesem Abend selbst bedienen.

B: Entdeckungswahrscheinlichkeit niedrig/Vorteilswert hoch

Als Gegenleistung verspricht Herr Wagner, Herrn Heisterbrinck eine umfangreiche und bestens erhaltene Goldmünzensammlung seltener historischer Einzelstücke zu überlassen, die bislang noch bei keiner Sammlerbörse erfasst wurden. Die Sammlung könne Herr Wagner per Paketdienst in den Umkartons und mit der Absenderadresse eines bekannten Händlers für Büroausstattung an Herrn Heisterbrincks Privatadresse liefern lassen.

C: Entdeckungswahrscheinlichkeit hoch/Vorteilswert niedrig

Als Gegenleistung verspricht Herr Wagner, Herrn Heisterbrinck zu einem Termin seiner Wahl in das bekannte Schlossrestaurant in der historischen Altstadt von Hügelbach einzuladen und die Rechnung zu übernehmen. Herr Wagner werde dazu einen der begehrten Tische im Gebäudeteil in der alten Schlossstraße reservieren. Von außen durch die großen Fenster hat Herr Wagner Herrn Heisterbrinck dort schon oft zu Abend essen sehen und kann daher davon ausgehen, dass es Herrn Heisterbrinck dort gefällt.

D: Entdeckungswahrscheinlichkeit hoch/Vorteilswert hoch

Als Gegenleistung verspricht Herr Wagner, Herrn Heisterbrinck eine umfangreiche und bestens erhaltene Goldmünzensammlung seltener historischer Einzelstücke zu überlassen, für die Herr Wagner von vielen Hobbysammlern beneidet wird. Als Termin für die Übergabe einigen sich beide auf eine Jubiläumsveranstaltung, die in den Räumlichkeiten von Herrn Wagner stattfinden soll. Bei der Gelegenheit werden sich nämlich sicher einige Helfer finden lassen, die die schweren alten Lederkoffer mit der Sammlung in den Kofferraum von Herrn Heisterbrincks Privatwagen bringen werden.

Literatur

- Abhari, S. (2007). *Of Lies and Men: Eine empirische Arbeit zum Organisationalen Zynismus von Mitarbeitern*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. RWTH Aachen, Aachen.
- Albrecht, S. L. (2002). Perceptions of Integrity, Competence and Trust in Senior Management as Determinants of Cynicism Toward Change. *Public Administration & Management*, 7 (4), S. 320–343.
- Amelang, M., Bartussek, D., Stemmler, G. & Hagemann, D. (2006). *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung* (6. Auflage). Stuttgart: Kohlhammer.
- Andersson, L. M. & Bateman, T. S. (1997). Cynicism in the workplace: some causes and effects. *Journal of Organizational Behavior*, 18 (1), S. 449–469.
- Bannenberg, B. & Rössner, D. (2005). *Kriminalität in Deutschland*. München: Beck.
- Bannenberg, B. & Schuppensteiner, W. (2007). *Korruption in Deutschland: Portrait einer Wachstumsbranche* (3. Auflage). München: Beck.
- Bernerth, J. B., Armenakis, A. A., Feild, H. S. & Walker, J. H. (2007). Justice, Cynicism, and Commitment: A Study of Important Organizational Change Variables. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 43 (3), S. 303–326.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (2008). *NEO-FFI: NEO-Fünf-Faktoren-Inventar nach Costa und McCrae* (2. Auflage). Göttingen: Hogrefe.
- Bundeskriminalamt (2010). Korruption. Bundeslagebild 2009 [Elektronische Ressource]. Wiesbaden: Bundeskriminalamt. Verfügbar unter: <http://www.bka.de/lageberichte/ko/blkorruption2009.pdf> [2010–01–22].
- Carrera, R. N. & Lott, D. R. (1978). The effect of group implosive therapy on snake phobias. *Journal of Clinical Psychology*, 34 (1) S. 177–181.
- Collins, J. M. & Schmidt, F. L. (1993). Personality, integrity, and white collar crime: A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46 (1) S. 295–311.
- Dolata, U. (2007). Kampf gegen Korruption: Mit wissenschaftlichen Methoden gegen eine Schattenwelt. *Kriminalistik*, 61 (4), 246-250.
- Evers, W. L. & Schwarz, C. (1973). Modifying social withdrawal in preschoolers: The effects of filmed modeling and teacher praise. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 1 (3), S. 248–256.
- Fallon, J. D., Avis, J. M., Kudisch, J. D., Gornet, T. P. & Frost, A. (2000). Consciousness as a Predictor of Productive and Counterproductive Behaviors. *Journal of Business and Psychology*, 15 (2), S. 339–349.
- Gröppel-Klein, A. & Königstorfer, J. (2007). Projektive Verfahren in der Marktforschung (S. 537–554). In: R. Buber, H. H. Holzmüller (Hrsg.), *Qualitative Marktforschung: Konzepte - Methoden - Analysen*. Wiesbaden: Gabler; GWV.
- Gupta, S., Mello, L. de & Sharan, R. (2000). *Corruption and military spending*. Washington DC, USA: International Monetary Fund.
- Hafner, O. (1998). *The Role of Corruption in the Misappropriation of Tropical Forest Resources and in 166 Tropical Forest Destruction*. Transparency International Working Papers. Berlin: Transparency International.

- Hough, L. M. (1992). The 'Big Five' Personality Variables-Construct Confusion: Description Versus Prediction. *Human Performance*, 5 (1), S. 139–155.
- Jung, C. G. (1958). *Praxis der Psychotherapie: Beiträge zum Problem der Psychotherapie und zur Psychologie der Übertragung*. Zürich, Schweiz: Rascher.
- Kanter, D. L. & Mirvis, P. H. (1989). *The cynical Americans: Living and working in an age of discontent and disillusion*. San Francisco, USA: Jossey-Bass.
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling corruption*. Berkeley, USA: University of California Press.
- Köbler, G. (1995). *Etymologisches Rechtswörterbuch*. Tübingen: Mohr-Siebeck.
- Lehrl, S. (2005). *MWT-B Mehrfachwahl-Wortschatz-Intelligenztest*. Göttingen: Hogrefe.
- Müller, M. (2002). Whistleblowing: Ein Kündigungsgrund? *Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht*, 10 (8), S. 424–437.
- Nerdinger, F. W. (2008). *Unternehmensschädigendes Verhalten erkennen und verhindern*. Göttingen: Hogrefe.
- Neuberger, O. (2006). *Mikropolitik und Moral in Organisationen: Herausforderung der Ordnung* (2. Auflage). Stuttgart: Lucius & Lucius.
- O'Connor, R. D. (1972). Relative Efficacy of Modeling, Shaping, and the Combined Procedures for Modification of Social Withdrawal. *Journal of Abnormal Psychology*, 79 (1), S. 327–334.
- Powell, M. & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18 (1), S. 605–628.
- Rabl, T. (2009). Der korrupte Akteur (S. 26–32). In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), *Korruption*. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Salgado, J. F. (2002). The Big Five Personality Dimensions and Counterproductive Behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10 (1), S. 117–125.
- Schön, F. (2011). *Korruption: Wie eine Hand die andere wäscht*. Frankfurt am Main: Verlag für Polizeiwissenschaft.
- Shover, N. & Hochstetler, A. (2006). *Choosing white-collar crime*. Cambridge, USA: Cambridge University Press.
- Staffhorst, C. (2010). *Wertkonflikte in Unternehmen: Eine erweiterte organisations-theoretische Analyse von Korruption*. Wiesbaden: VS.
- Sykes, G. M. & Matza, D. (1957). Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. *American Sociological Review*, 22 (1), S. 664–670.
- Welsch, H. (2002). Corruption, Growth, and the Environment: A Cross-Country Analysis. *Environment and Development Economics*, 9 (1), S.663–693.
- Wiehen, M. & Schöne, A. (2009). Erfolgreicher Integritätspakt im zweiten Anlauf: BBI. *Scheinwerfer*, 14. Jg., S. 15.