

Personalpsychologie

Band 11

Theorie zu Personenfaktoren von Korruption

Sven Seibold

Frank Heber

Ruth Linssen

Felix Schön

2023

Zusammenfassung

In unseren Studien haben sich Personenfaktoren im Vergleich zu Situationsfaktoren durchgängig als relevanter für die Entscheidung eines Menschen für oder gegen Korruption erwiesen. Bei der Entscheidung eines Menschen für oder gegen Korruption wirken die verschiedenen Personenfaktorklassen unterschiedlich stark. Die Personenfaktorklassen *Persönlichkeit*, *Werte* und *Einstellungen* beeinflussen die Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln substantiell. Hingegen hat die Personenfaktorklasse *implizite Motive* entgegen ursprünglicher Erwartungen keinen substantiellen Einfluss. Auch soziodemografische Merkmale wie beispielsweise *Alter* oder *Geschlecht* haben keine substantielle Wirkung auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln. Das *Alter* oder das *Geschlecht* ist nur indirekt wirksam, wenn es mit anderen Personenfaktoren verknüpft ist. So kann sich beispielsweise die *Offenheit* mit dem *Alter* verändern. Kausal für korrupte Handlungen sind die jeweiligen Personenfaktoren und nicht die soziodemografischen Merkmale. Die Personenfaktoren sind empirisch vergleichsweise gut abgesichert. Bei den Situationsfaktoren gibt es noch zahlreiche Unschärfen, die sich letztlich auf Basis des derzeitigen Kenntnisstands nicht zufriedenstellend auflösen lassen. Wie eine konkrete Situation von einem bestimmten Menschen wahrgenommen und verarbeitet wird, hängt von dessen Personenfaktoren und nicht nur von äußeren Situationsfaktoren ab. Die von uns vorgestellte Theorie kann eine Basis für die weitere Forschung zu Korruption sein.

Seibold, Sven; Heber, Frank; Linssen, Ruth; Schön, Felix
Theorien zu Personenfaktoren von Korruption, 2023
(Personalpsychologie; Band 11).
ISSN: 2199-9759

Weitere Schriften aus der Reihe *Personalpsychologie* finden Sie unter:

<http://serwiss.bib.hs-hannover.de/solrsearch/index/search/searchtype/series/id/7>

Die Schriftenreihe *Personalpsychologie* enthält Schriften zu Personaldiagnostik, Personalentwicklung und Personalführung

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; *detaillierte bibliografische Daten* sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

Impressum

Herausgegeben von Sven Seibold und Frank Heber,
Professur für Wirtschaftspsychologie
c/o Hochschule Hannover, Fakultät IV - Abteilung Betriebswirtschaft
Ricklinger Stadtweg 118/120
30459 Hannover



Dieses Dokument ist lizenziert unter der Lizenz
Creative Commons Namensnennung 4.0 (CC BY 4.0): <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Inhalt

1	Einführung	4
2	Hintergrund	6
2.1	Definition	6
2.2	Häufigkeit	6
2.3	Einflussfaktoren	8
2.4	Modell korrupter Handlungen	12
3	Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten	14
3.1	Datenerhebung 1 an Studierenden (n=390)	15
3.2	Datenerhebung 2 an Berufsschülern (n=113)	16
3.3	Datenerhebung 3 an Studierenden (n=163)	16
3.4	Datenerhebung 4 an Studierenden (n=171)	16
3.5	Datenerhebung 5 an Studierenden (n=485)	17
3.6	Exkurs: Soziodemografische Merkmale	19
3.7	Zwischenfazit	22
4	Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten	24
4.1	Datenerhebung 1 an Studierenden (n=390)	25
4.2	Datenerhebung 2 an Berufsschülern (n=113)	25
4.3	Datenerhebung 3 an Studierenden (n=163)	26
4.4	Datenerhebung 4 an Studierenden (n=171)	26
4.5	Datenerhebung 5 an Berufstätigen in der Sozialen Arbeit (n=30)	27
4.6	Datenerhebung 6 an Berufstätigen in der Sozialen Arbeit (n=56)	28
4.7	Zwischenfazit	28
5	Theorie	33
5.1	Gegenstandsbereich	33
5.2	Anforderungen	33
5.3	Theorie zu Personenfaktoren von Korruption	34
5.3.1	Axiome und Begriffe	36
5.3.2	Personenfaktoren	38
5.3.3	Interaktionen	40
5.3.4	Übersicht	44
6	Diskussion	47
	Literatur	49

1 Einführung

Korruption zerstört Vertrauen – Vertrauen in Menschen, in Organisationen und in die Gesellschaft insgesamt. Wirken staatliche Instanzen korrupt oder gehen sie zu wenig gegen Korruption vor, schwindet das Vertrauen der Menschen in die Neutralität des Staates oder in dessen Handlungsfähigkeit. Deshalb lohnt es sich, Zeit und Mühen für die Bekämpfung von Korruption aufzuwenden. Weil Ressourcen begrenzt sind und Korruptionsbekämpfung stets mit anderen Aufgaben und Ausgaben konkurriert, sollte sie möglichst zielgerichtet erfolgen. Für eine zielgerichtete Prävention gegen Korruption und auch für eine erfolgreiche Repression von Korruption ist Wissen über Korruptionstäter notwendig. Dieser Text liefert hierzu einen Beitrag, indem eine Theorie zu Entscheidungen von Korruptionsnehmern vorgestellt wird. Nachfolgend stehen einzelne Menschen und deren Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln im Fokus. Nicht behandelt werden Überlegungen zu kulturellen Unterschieden, zu gesellschaftlichen Ursachen oder zu Folgen von Korruption. Beschrieben wird, welche Einflüsse eine Entscheidung für oder gegen Korruption begünstigen. Bei dieser Beschreibung liegt der Fokus auf Personenfaktoren, die sich in unseren Studien im Vergleich zu Situationsfaktoren durchgängig als relevanter erwiesen haben.

Die durch Korruption verursachten Probleme sind bekannt und entsprechend fehlt es nicht an öffentlichen Beteuerungen, gegen Korruption vorzugehen. Aber trotz aller Beteuerungen werden immer wieder Korruptionsnetzwerke mit zahlreichen Beteiligten entdeckt, die sich jahrelang bereichert haben. Oft werden diese Netzwerke eher durch Zufall als aufgrund systematischer Ermittlungen entdeckt. Diese missliche Lage ist unter anderem mit dem großen Dunkelfeld bei Korruption zu erklären (Linssen, Schön & Litzcke, 2011). Während die Opfer klassischer Kriminalität erkennen, dass sie geschädigt wurden und Anzeige erstatten können, bemerken durch Korruption Geschädigte oft nicht einmal, dass sie geschädigt wurden. Wenn nicht kontrolliert wird, bleibt Korruption meist unentdeckt, weshalb Korruption den Kontrolldelikten zugeordnet ist. Wer keine Kontrollen durchführt, wird – von Zufallsfunden abgesehen – keine Korruption entdecken. Das bedeutet nicht, dass es über diese Zufallsfunde hinaus keine oder nur wenig Korruption gibt, sondern lediglich, dass sie nicht entdeckt wird und dass man sich unter Umständen in falscher Sicherheit wähnt.

Weil Korruption von den Entscheidungen einzelner Menschen abhängt und weil sich Menschen in verschiedenen gesellschaftlichen Teilsystemen hinsichtlich der Korruption begünstigenden Personenfaktoren nicht grundlegend voneinander unterscheiden, findet man Korruption überall. Wenig zielführend ist eine Selbststilisierung eines Berufsstandes oder einer Branche als integer und nicht korrumpierbar. Korruption findet sich beispielsweise auch in der Polizei und in Organisationen der Sozialen Arbeit. Wer das bestreitet, übersieht und ignoriert Korruption und trägt letztlich dazu bei, dass sich korrupte Praktiken entwickeln und ausweiten können. Selbst wenn die gesellschaftlichen Zwecke von Organisationen positiv bewertet werden, beispielsweise die Unterstützung von Menschen durch Organisationen der Sozialen Arbeit oder das Aufrechterhalten von Sicherheit und Ordnung durch die Polizei, wird nicht jedes Mitglied solcher Organisationen den damit einhergehenden Anforderungen gerecht. Insofern wird ein rationaler Blick empfohlen. Je früher und je gezielter gegen Korruption vorgegangen wird, desto besser ist die Wirkung. Dabei helfen empirische Befunde und ein selbstkritischer Blick auf die Schwächen des eigenen Berufsstandes, der eigenen Organisation und der eigenen Person.

In den letzten rund 15 Jahren hat eine Forschungsgruppe, im Kern bestehend aus Sven Seibold von der Hochschule Hannover, Ruth Linssen von der Fachhochschule Münster sowie aus Frank Heber und Felix Schön, ehemals Hochschule Hannover, diverse Arbeiten zu Korruption auf den Weg gebracht. Da diese Arbeiten zumeist in Koproduktion durchgeführt wurden, wird im Folgenden von „der Forschungsgruppe“ gesprochen.

Die Einzelbefunde (Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*, Kapitel 4 *Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*) der Forschungsgruppe bedürfen der systematischen Einordnung. Bislang werden einzelne Befunde zu Korruption in verschiedene Theorien unterschiedlicher Reichweite eingeordnet, beispielsweise zur Persönlichkeit von Korruptionsstraftätern (→ Persönlichkeitspsychologie, Differentielle Psychologie, Kriminalistik) oder zu begünstigenden Einflussfaktoren für korruptes Handeln (→ Kriminologie, Soziologie, Sozialpsychologie). Es fehlt indes eine Theorie zu Korruption, die vorliegende empirische Befunde zu einem Gesamtbild zusammenfügt. Dies wäre für wirksame Gegenmaßnahmen jedoch wichtig, denn das Risiko für Korruption steigt erheblich, wenn ein Mensch mit korruptionsaffinen Personenfaktoren unter ungünstigen situativen Einfluss gerät (Interaktion).

Zwar liegen bereits Theorien oder Modelle vor, mit denen einzelne empirische Befunde zu korruptem Handeln erklärt werden können. Aber letztlich stehen die verschiedenen Theorien oder Modelle weitgehend isoliert nebeneinander, ohne dass sich ein zuverlässiges Gesamtbild ableiten ließe. Hinzu kommt, dass die Anwendung umfassender Theorien durchaus hilfreich sein kann, aber zugleich zu vermuten ist, dass spezifischere Ansätze einen Mehrwert bieten. An den Rändern des Spannungsfelds von zu abstrakt oder zu spezifisch für eine Erklärung und Prognose korrupten Handelns bewegen sich viele der bereits vorliegenden Theorien und Modelle.

Mit den bereits vorliegenden Theorien und Modellen, die in der Regel für andere Ziele entwickelt und die später für die Erklärung von empirischen Befunden in der Korruptionsforschung herangezogen wurden, ist es nicht möglich, Korruption umfassend zu erklären oder korruptes Handeln zuverlässig vorherzusagen. Stattdessen wird für eine Weiterentwicklung der Forschung zu Korruption eine spezifische Theorie benötigt. Der Entwurf einer solchen Theorie wird in diesem Text vorgestellt. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass Korruptionsforschung trotz der gravierenden Folgen von Korruption nicht das Ziel hat, zu ermitteln, anzuklagen oder zu verurteilen, sondern korruptes Handeln zu beschreiben, zu erklären (nicht zu entschuldigen) und zu prognostizieren. Für Ermittlungen, Anklagen und Verurteilungen sind Polizei, Staatsanwaltschaft und Gerichte zuständig. Korruptionsforschung hat andere Ziele. Nur wenn verstanden ist, welche Menschen in welchen Situationen sich für korruptes Handeln entscheiden oder warum sie das trotz günstiger Gelegenheit nicht tun, kann das Korruptionsrisiko zielgerichtet gesenkt werden. Der hier dargestellte Ansatz soll helfen, die Realität zu verstehen und nicht darstellen, wie die Welt idealerweise sein sollte.

Im vorliegenden Text werden der Ansatz einer spezifischen Theorie zu Personenfaktoren von Korruption sowie deren empirische und argumentative Grundlagen dargestellt. Zunächst werden in Kapitel 2 *Hintergrund* eine Arbeitsdefinition von Korruption vorgestellt, die Häufigkeit von Korruption erläutert und Einflussfaktoren auf Korruption vorgestellt. In den Kapiteln 3 und 4 sind Personenfaktoren und Situationsfaktoren von Korruption dargestellt, die in eigenen Arbeiten der Forschungsgruppe geprüft wurden. Auf dieser Basis sowie auf Grundlage einschlägiger Literatur wird eine Theorie zu Personenfaktoren von Korruption entwickelt (Kapitel 5 *Theorie*).

2 Hintergrund

In diesem Kapitel wird erläutert, was Korruption ausmacht, wie verbreitet sie ist und welche Faktoren Korruption hemmen oder fördern. In Abschnitt 2.1 *Definition* wird erläutert, was unter Korruption verstanden wird. Im anschließenden Abschnitt 2.2 *Häufigkeit* wird ein knapper Überblick über die Verbreitung von Korruption gegeben. In Abschnitt 2.3 *Einflussfaktoren* werden hemmende und fördernde Einflüsse auf Korruption dargestellt. Abschließend wird das *Modell korrupter Handlungen* vorgestellt (Abschnitt 2.4), eines der wenigen spezifisch entwickelten Modelle zur Vorhersage von Korruption. Auf das *KoDiM-Modell* wird in diesem Text nicht explizit eingegangen. Siehe hierzu ausführlich Linssen, Litzcke und Schön (2015a, 2015b). Das KoDiM-Modell zeigt am Beispiel von Diskrepanzerfahrungen, wie stark informelle Prozesse auf Korruption wirken. Eine Verbindung der nachfolgend vorgestellten Theorie zum KoDiM-Modell sind *Kränkungen*, die als Interaktion zwischen Personen- und Situationsfaktoren eingestuft werden können – siehe hierzu Abschnitt 5.3.3 *Interaktionen*.

2.1 Definition

Das Thema Korruption wird in verschiedenen Fachdisziplinen bearbeitet. Auch deshalb hat sich bislang keine Definition von Korruption als allgemein verbindlich etabliert. Trotz aller Unterschiede im Detail lassen sich als Kern verschiedener Definitionen von Korruption eine Gefährdung öffentlicher durch private Interessen sowie eine gegenseitige Vorteilsnahme von Korruptionsgeber und Korruptionsnehmer konstatieren (Mischkowitz, Bruhn, Desch, Hübner & Beese, 2003; Schiller, 2006).

Die Idee einer Gemeinwohlschädigung findet sich beispielweise bei Leyendecker (2009, 3), der Korruption wie folgt definiert: Korrupt sind diejenigen, „die sich auf Kosten des Gemeinwohls eigene Vorteile verschaffen“. Etwas präziser ist die Arbeitsdefinition, die das Deutsche Bundeskriminalamt verwendet. Demnach ist Korruption 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 [...]“ (Deutsches Bundeskriminalamt, 2014, 5). In seiner Definition folgt das Deutsche Bundeskriminalamt der Definition von Vahlenkamp, Knauß und Ahlf (1995, 20). Diese Definition liegt den Arbeiten der Forschungsgruppe und auch diesem Text zugrunde.

Diese Definition umfasst Korruption nicht nur in der Privatwirtschaft, sondern auch in öffentlichen Bereichen wie der Polizei oder in Bereichen, in denen Staat und Privatorganisationen eng kooperieren wie bei Organisationen der Sozialen Arbeit. Verhalten, das das Gemeinwohl schädigt und einen Vorteil generiert, und sei es zum Vorteil Dritter, steht beispielsweise den Grundsätzen Sozialer Arbeit entgegen. Es ist geeignet, bei Bekanntwerden das Vertrauen in die Soziale Arbeit als Ganzes zu untergraben. Dennoch wurde solches Verhalten im Bereich der Sozialen Arbeit in eigenen Arbeiten mehrfach nachgewiesen (Linssen, Schön & Litzcke, 2012; Linssen & Kammigan, 2014; Linssen & Litzcke, 2018). Der Versuch einer theoretischen Fundierung dieses Verhaltens erscheint daher sektorübergreifend erforderlich. Analog kann zur Polizei argumentiert werden. Wenn das Vertrauen in die Neutralität einzelner Polizeibeamter untergraben wird, leidet das Ansehen der Institution Polizei.

Der Bestochene, der einen unmittelbaren Vorteil aus einer korrupten Beziehung erzielt, wird im Folgenden als Korruptionsnehmer bezeichnet. Ein Korruptionsgeber ist im Folgenden diejenige Person, die einem Korruptionsnehmer ein Bestechungsangebot unterbreitet.

2.2 Häufigkeit

Das Sichten öffentlich bekannt gewordener Korruptionsfälle der letzten Jahre führt zu dem Schluss: Keine Berufsgruppe und kein gesellschaftliches Teilsystem sind korruptionsfrei. Es

wurde beispielsweise ein ehemaliger Mitarbeiter des Landesjustizprüfungsamts Niedersachsen wegen des Verkaufs von Musterlösungen für das zweite juristische Staatsexamen angeklagt (Landgericht Lüneburg, 2014; Spiegel Online, 2014). Ausgerechnet Studierende, die mit einem bestandenen zweiten juristischen Staatsexamen später Staatsanwalt, Richter oder Anwalt werden können, waren Korruptionsgeber. So gravierend und unerwartet Einzelfälle sein können, ist aus Einzelfällen kein Rückschluss auf die tatsächliche Häufigkeit von korruptem Verhalten möglich. Empörung kann Empirie zudem nicht ersetzen. Im ungünstigen Fall verfälscht Empörung den nüchternen Blick auf die Dinge und erschwert eine sachgerechte Problemlösung.

Um Korruption realistisch erfassen zu können, braucht es Messgrößen, die über eine anekdotische Sammlung einzelner Korruptionsfälle hinausgehen. Da es sich bei Korruption um ein Heimlichkeitsdelikt mit einer hohen Dunkelziffer handelt (Dolata, 2007), sind direkte Messgrößen zur Erfassung der tatsächlichen Häufigkeit von Korruption allerdings nicht zielführend. Mitunter wird deshalb auf Wahrnehmungsindizes zurückgegriffen (Lambsdorff, 2006, 3). Für die Forschung bringt das wenig Vorteile. Wahrnehmungsindizes setzen letztlich voraus, dass die von den Befragten *wahrgenommene Korruption* ein guter Indikator für die *tatsächliche Korruption* ist (Sik, 2002, 93). Davon ist nicht auszugehen. Die Wahrnehmung von Korruption und das tatsächliche Korruptionsniveau können sich systematisch unterscheiden. Wenn beispielsweise über einen Korruptionsfall medial umfassend berichtet wird oder wenn Korruption beruflich ein zentrales Thema ist, kann das einen Einfluss auf die Wahrnehmung von Korruption haben. Auch deshalb kann die tatsächliche Häufigkeit von Korruption nicht zuverlässig mit Wahrnehmungsindizes gemessen werden. Daran ändert auch die häufige Berichterstattung über den bekanntesten Wahrnehmungsindex, den Corruption Perceptions Index (CPI) der Nichtregierungsorganisation Transparency International, nichts. Es braucht für Forschungsarbeiten zu Korruption ein valides Messinstrument zur Erfassung von Korruption. Wahrnehmungsindizes fallen nicht hierunter. Übrigens hilft auch ein Blick in die Polizeiliche Kriminalstatistik nicht weiter. Das hohe Dunkelfeld lässt erwarten, dass Korruption nur ausnahmsweise der Polizei bekannt wird. In der Polizeilichen Kriminalstatistik wird lediglich das Hellfeld und damit die Spitze des Eisberges abgebildet. Zudem schwanken die Zahlen in der Polizeilichen Kriminalstatistik auch in Abhängigkeit von Großverfahren zu Korruption deutlich. In Jahren, in den ein oder mehrere Großverfahren geführt werden, steigen die offiziellen Zahlen, ohne dass hieraus eine inhaltliche Aussage zur Häufigkeit und Verbreitung von Korruption abgeleitet werden kann. Letztlich ist die Polizeiliche Kriminalstatistik ebenso wenig hilfreich wie Wahrnehmungsindizes – wenn auch aus anderen Gründen.

Die Erfassung des tatsächlichen Ausmaßes von Korruption kämpft wegen der Heimlichkeit und der sozialen Ächtung von Korruption mit gravierenden Problemen. Die nachgewiesene Schädlichkeit, die strafrechtliche Relevanz und die negative öffentliche Meinung über Korruption führen dazu, dass korruptes Handeln sozial nicht erwünscht ist und korrupte Handlungen folglich in Befragungen nicht durchgängig berichtet werden. Wie würde ein Mensch beispielsweise antworten, wenn er im beruflichen Umfeld danach gefragt würde, ob er schon einmal korrupt gehandelt habe? Was wenn dieser Mensch zeitgleich die Sorge hätte, eine positive Antwort könnte Konsequenzen nach sich ziehen? Angenommen, der Befragte hätte tatsächlich schon einmal korrupt gehandelt, würde er das in einem Interview oder in einer Befragung zugeben? Das ist auch bei einer anonymen Befragung nicht sicher, denn auch wenn vielleicht keine persönlichen Rückschlüsse möglich sind, kann das Zugeben von Korruption Stigmata für eine Abteilung nach sich ziehen oder zukünftige umfassendere Kontrollen zur Folge haben. Deshalb sollte eine Messung von Korruption so gestaltet werden, dass systematische Verzerrungen aufgrund eines sozial erwünschten Antwortverhaltens verhindert oder zumindest verringert werden. Feldversuche unter realen Bedingungen scheiden unter anderem aus strafrechtlichen Gründen aus, sodass die Herausforderung darin besteht, realistische Versuchsbedingungen zu schaffen, ohne zugleich forschungsethische Prinzipien zu verletzen. Bei allen Bemühun-

gen gilt: Eine Garantie, dass Menschen in der Realität genauso handeln wie in einer Erhebungssituation, gibt es nicht. Insofern kämpft die Korruptionsforschung, gleich welche Messung eingesetzt wird, mit Operationalisierungsproblemen bei der validen Erfassung von korruptem Handeln.

Da die vorliegenden Instrumente wie Wahrnehmungsindizes oder die Polizeiliche Kriminalitätsstatistik keine validen Messungen von Korruption darstellen, musste zunächst ein Messinstrument für die eigenen Arbeiten entwickelt werden. Die *Hannoversche Korruptionsskala (HKS 38)* wurde zu Beginn der gemeinsamen Forschung zu Korruption entwickelt. Die HKS 38 misst die *Einstellung zu Korruption* mit 38 Items. Zu Details siehe Litzcke, Linssen und Hermanutz (2014) sowie für eine Adaption für Österreich Heber, Seibold und Schäffer (2019). Mit der HKS 38 wird nicht direkt korruptes Handeln gemessen, sondern die *Einstellung zu Korruption*.

Letztlich ist zu konstatieren, dass es keine gesicherten Erkenntnisse gibt, wie groß das tatsächliche Ausmaß von Korruption ist. Je aktiver gegen Korruption vorgegangen wird, desto mehr Fälle werden aufgedeckt. Umgekehrt gilt: Wenn wenig gegen Korruption unternommen wird, werden wenige Fälle entdeckt und man fühlt sich möglicherweise irrtümlich vor Korruption sicher. Trotz aller Schwierigkeiten bei der Erfassung von Korruption lassen sich zumindest begründete Vermutungen darüber anstellen, welche Faktoren eine Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln beeinflussen. Siehe hierzu den folgenden Abschnitt 2.3 *Einflussfaktoren*.

2.3 Einflussfaktoren

Die Entscheidungen von Menschen für oder gegen korruptes Handeln hängen von vielen Einflüssen ab: Von Faktoren der Person, von Faktoren der Situation sowie von deren Wechselwirkung (Interaktion). Zu Personenfaktoren gehören beispielsweise Konstruktklassen wie *Persönlichkeit*, *Werte*, *Motive* und *Einstellungen*. Zu den Situationsfaktoren gehören beispielsweise *Ökonomisierungsgrad*, *Veränderungsdruck* und *organisationale Gerechtigkeit*. Letztlich spielen viele verschiedene Einflüsse eine Rolle, die – genauso wie Korruption – nicht so einfach zu messen sind wie beispielsweise die Körperhöhe von Menschen. Das macht die Forschung zu Korruption und in der Folge auch eine Vorhersage korrupten Handelns schwierig. Zusätzlich steht die Forschung zu Situationsfaktoren von Korruption vor der Herausforderung, dass eine vermeintlich objektiv gleiche Situation subjektiv unterschiedlich wahrgenommen wird. Daher sollte beispielsweise nicht von *Regeldichte* (objektiv messbar), sondern von *Regeltreue* (subjektive Einschätzung) in der subjektiven Bewertung der Mitglieder einer Organisation gesprochen werden. Während die *Regeldichte* vergleichsweise objektiv gemessen werden kann, sieht das bei wahrgenommener *Regeltreue* schon anders aus. Es müssen die verschiedenen Mitglieder einer Organisation danach gefragt werden, wie regeltreu sie ihre Organisation erleben oder wie regeltreu sie selbst sind. Hinzu kommt, dass sich diese Einschätzung verändern kann, beispielsweise wenn sich Mitarbeiter durch eine Führungskraft ungerecht behandelt fühlen oder wenn Fehlverhalten von Kollegen zwar von Führungskräften erkannt, aber nicht geahndet wird.

Für das Verständnis von korruptem Verhalten ist es hilfreich, in einem ersten Schritt systematische Analysen von Personenfaktoren und von Situationsfaktoren vorzunehmen sowie anschließend die Interaktion der als relevant identifizierten Personen- und Situationsfaktoren zu überprüfen. Empirisch steht eine solche Überprüfung der Interaktion noch aus. Für eine umfassende Darstellung von Personenfaktoren siehe Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde eigener Studien* sowie Heber (2023). Für eine umfassende Darstellung von Situationsfaktoren siehe Kapitel 4 *Situationsfaktoren – eigene Befunde* sowie Schön (2016).

In der Einschätzung des Alltagsverhaltens von Menschen werden Personenfaktoren von Laien regelmäßig überschätzt. Viele Menschen glauben beispielsweise, wenn jemand bei Rot über die Straße läuft, tut er das, weil er rücksichtslos ist. *Rücksichtslosigkeit* ist ein Personenfaktor. Bei der Selbstreflexion über eine ähnliche Situation, in der man selbst einmal bei Rot über eine Straße gelaufen war, werden hingegen Verhaltensursachen eher in Situationsfaktoren

vermutet und nicht in eigener *Rücksichtslosigkeit*. Das klingt in einem inneren Monolog dann möglicherweise wie folgt: Ich gehe nur dann bei Rot über die Straße, wenn ich einen wirklich guten Grund habe, beispielsweise, weil ich ganz dringend die nächste Bahn erreichen muss. In dieser kontrastierenden Gegenüberstellung wird deutlich: Verhalten ausschließlich durch Personenfaktoren erklären zu wollen, ist riskant – man unterschätzt bei der Erklärung von Fehlverhalten von sich selbst Personenfaktoren eher und überschätzt sie bei der Erklärung von Fehlverhalten anderer Menschen. Des Weiteren können Personenfaktoren auch systematisch in Studien unterschätzt werden, wenn relevante Personenfaktoren nicht berücksichtigt werden. In einschlägigen Korruptionsstudien werden Personenfaktoren in aller Regel nicht oder nicht mit validen Messinstrumenten erfasst. Insofern ist eine systematisch zu klärende Frage, wie stark Personenfaktoren auf Korruption wirken. Siehe hierzu Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*.

Situationsfaktoren müssen ebenfalls in eine systematische Analyse von Korruption einbezogen werden. Beispielsweise gibt es sogenannte *starke Situationen*, in denen sich verschiedene Menschen trotz Unterschiede in Personenfaktoren ähnlich verhalten, beispielsweise bei einer Trauerfeier. Während der Trauerfeier tragen Gäste in unserem Kulturkreis eher gedeckte Farben, sprechen gedämpft und halten den Kopf gesenkt. Starke Situationen sind im Alltag eher die Ausnahme als die Regel. Typische Alltagssituationen sind eher sogenannte *schwache Situationen*, die viel Spielraum für unterschiedliches Verhalten und damit für die Wirkung von Personenfaktoren lassen, beispielsweise für die Wahl der Kleidung oder das individuelle Auftreten. Die unterschiedlichen Verhaltensweisen von Menschen in schwachen Situationen können nicht ausschließlich mit Situationsfaktoren erklärt werden, wohingegen der Erklärungswert von Situationsfaktoren in starken Situationen vergleichsweise hoch ist. Keltner, Gruenfeld und Anderson (2003) gehen davon aus, dass die Machtposition eines Menschen darüber entscheidet, ob Situationsfaktoren oder Personenfaktoren das Verhalten stärker bestimmen. Je größer die Machtausstattung eines Menschen ist, desto eher zeigt dieser ein Verhalten, das seinen Personenfaktoren entspricht. Je schwächer die Machtausstattung eines Menschen ist, desto eher muss er sein Verhalten an der Situation und an anderen Menschen ausrichten. Das könnte auch erklären, warum sich das Verhalten von Menschen im Laufe eines hierarchischen Aufstiegs verändert. Es lässt sich konstatieren: Verhalten, auch korruptes Verhalten, wird durch Personenfaktoren und Situationsfaktoren sowie durch deren Interaktion beeinflusst. Personenfaktoren und Situationsfaktoren wiederum umfassen eine Vielzahl an Konstrukten und Variablen.

Korruption, sofern sie strukturell und nicht spontan ist, ist ein geplantes, überlegtes und durch Vorsichtsmaßnahmen abgeschirmtes Verhalten. Die situativ wahrgenommene Verhaltenskontrolle ist mitbestimmend für Handlungsentscheidungen für oder gegen korruptes Handeln. Ein Mensch muss auch die Gelegenheit zu korruptem Handeln haben, bevor beurteilt werden kann, ob sich seine Personenfaktoren korruptionshemmend auswirken oder nicht. Ein Mangel an Gelegenheit lässt keine Rückschlüsse auf korruptionshemmende Personenfaktoren zu. Wenn es eine Gelegenheit zu korruptem Handeln gibt, wird zudem wichtig, wie die moralischen Spielregeln in einer Organisation sind. Ist es beispielsweise die geteilte Ansicht vieler Mitarbeiter, dass die Regeln ab und zu ein wenig gebeugt werden müssen, um die Zielvorgaben zu erreichen, kann dies auch korruptes Handeln begünstigen. In einem moralisch gelockerten Umfeld (Situationsfaktor) fällt korruptes Handeln weniger negativ auf als in einem integren Umfeld mit von den Mitarbeitern geteilten moralischen Einstellungen und entsprechend stringent eingehaltenen Regeln. Entscheidend ist oftmals, wie sich die anderen Menschen um einen herum verhalten und weniger, welche formalen Regeln einmal aufgestellt worden sind. Auf der einen Seite können Regeln, die nie oder nur lasch kontrolliert werden, zu dem Eindruck führen, die Regeln seien nicht so wichtig. Auf der anderen Seite wird es in so gut wie jedem Handlungsumfeld, auch wenn es sehr korruptionsavers ist, einzelne Menschen geben, die trotz korruptionsaverser Situationsfaktoren dennoch korrupt handeln, was den Blick wieder auf Personenfaktoren lenkt. Ganz gleich von welcher Seite korruptes Handeln analysiert wird, man stößt

immer wieder auf Personenfaktoren sowie auf Situationsfaktoren und damit auch auf deren Interaktion. Für weitere Ausführungen zu Regeln und deren Wirkung siehe Seibold und Linssen (2022).

Für den Einstieg in die Diskussion über Personenfaktoren und Situationsfaktoren ist beispielsweise das Leipziger Verlaufsmodell hilfreich (Schneider, 2008). Das Modell integriert die situative und personale Ebene für kriminogenes Verhalten, zu dem auch Korruption zählt. Zunächst muss ein Mensch eine günstige Gelegenheit erkennen, sich kriminell zu verhalten. Eine günstige Gelegenheit kann beispielsweise daraus resultieren, dass jemand ohne Kontrollen oder Einblicke durch Dritte lange ein und dieselbe Tätigkeit ausführt. Zusätzlich zu solchen Situationsfaktoren werden in dem Modell auch Personenfaktoren berücksichtigt, beispielsweise *Wertorientierungen* oder ein *inadäquates Anspruchsniveau* (Schneider, 2008, 144). Das Modell bietet zwar keine vollständige Übersicht zu relevanten Personen- und Situationsfaktoren und bezieht sich zudem auf kriminogenes Verhalten im Allgemeinen und nicht spezifisch auf korruptes Handeln, dennoch ist die wichtige Grundidee enthalten: Erst ein ungünstiges Zusammenspiel von Personenfaktoren und Situationsfaktoren führt zu kriminogenem Verhalten.

Das Leipziger Verlaufsmodell ein guter Einstieg, um die Wechselwirkung verschiedener Faktoren sowie den Verlaufscharakter einer Entscheidung und die Umsetzung kriminogenen Verhaltens deutlich zu machen. Aus dem Leipziger Modell lässt sich zudem ableiten, dass korruptes Handeln als Prozess verstanden werden sollte (Zeitverlauf). Gerade der Prozesscharakter erschwert die Untersuchung korrupter Handlungen, weil beispielsweise in Interviews mit Korruptionstätern der Blick rückwärtsgerichtet ist und nicht den inneren Zustand zum Zeitpunkt der Entscheidung für korruptes Handeln zweifelsfrei herausarbeitet. Selbst motivierte Interviewte teilen oft retrospektiv verzerrte Aussagen mit, weil Menschen sich nicht an jedes wichtige Detail erinnern können und weil Erinnerungen Verzerrungen unterliegen. Umgekehrt äußern unbescholtene Menschen in Interviews und Tests lediglich Intentionen oder Mutmaßungen, wie sie reagieren würden, wenn sie ein Korruptionsangebot erhalten würden. Damit sind keine sicheren Aussagen darüber möglich, ob ein bestimmter Mensch in einer konkreten Situation tatsächlich korrupt handelt oder nicht.

Nach einer Hellfeldanalyse von Bannenberg (2002) ist der typische Korruptionstäter eher unauffällig, angepasst, nicht vorbestraft, mit prinzipiell moralischen Wertvorstellungen, in legalen und unauffälligen Sozialstrukturen verankert, legt Wert auf gesellschaftliches Ansehen, hat einen hohen Lebensstandard und ist beruflich über das übliche Maß hinaus engagiert. Nur selten, in fünf bis zehn Prozent der Fälle, handele es sich um Korruptionstäter mit einer sogenannten Betrügerpersönlichkeit. Eine Betrügerpersönlichkeit zeichne sich durch ein hohes Maß an Täuschung, Lügen, legalen Fassaden, Hang zur Selbstdarstellung und fehlenden Qualifikationen im Berufsleben aus (Bannenberg, 2009). Der Begriff *Persönlichkeit* ist in diesem Zusammenhang missverständlich, da Bannenberg (2009) auch Verhaltensweisen und Qualifikationen zum Persönlichkeitsbereich zählt. Im Sinne der Differentiellen Psychologie sowie der Persönlichkeitspsychologie handelt es sich bei der sogenannten Betrügerpersönlichkeit nicht um eine Dimension oder Facette von Persönlichkeit, sondern um ein unscharfes Alltagsverständnis von Persönlichkeit. Insofern sollten die Ergebnisse Bannenbergs (2009), trotz der Verwendung des Begriffs *Persönlichkeit*, nicht als Personenfaktor auf Konstruktebene interpretiert werden. Zudem gelten Typologien in der einschlägigen psychologischen Forschung wegen der Übervereinfachung komplexer Wechselwirkungen von Konstrukten als wenig zielführender Ansatz. Die Arbeit von Bannenberg (2009) ist verdienstvoll, weil sie öffentliche Aufmerksamkeit für Korruption ausgelöst hat, trägt aber wenig zur Klärung von Personenfaktoren bei korruptem Handeln bei.

Die Differentielle Psychologie befasst sich mit der Erklärung von Unterschieden zwischen Menschen. Persönlichkeitspsychologie hingegen ist die Erklärung von Verhalten eines Menschen (Amelang, 2009). Während mit Ansätzen aus der Differentiellen Psychologie grundsätzlich erklärt werden kann, weshalb manche Menschen eher korrupt handeln als andere, kann mit

persönlichkeitspsychologischen Ansätzen erklärt werden, weshalb ein bestimmter Mensch eine korrupte Verhaltensweise zeigt oder trotz verlockender Gelegenheit nicht zeigt. Beide Ansätze sind hilfreich und notwendig bei einer tiefergehenden Ursachenforschung zu Korruption. Aus dem grundsätzlichen Wissen über die Differenzen zwischen verschiedenen Menschen resultiert jedoch nicht automatisch Wissen über einen bestimmten Menschen (Amelang, 2009). Diese Einschränkung gilt auch im Folgenden. Viele Studien der Forschungsgruppe sind der Differentiellen Psychologie zuzurechnen. Damit können Unterschiede zwischen Gruppen von Menschen teilweise vorhergesagt werden, beispielsweise ob Studierende der Betriebswirtschaft in einem Konstrukt eine stärkere Ausprägung haben als Studierende der Sozialen Arbeit. Mit diesem Forschungsansatz kann hingegen nicht zielgenau vorhergesagt werden, ob und warum ein bestimmter Studierender der Sozialen Arbeit korrupt handeln wird oder nicht. Dazu wäre ein dezidiert persönlichkeitspsychologischer Ansatz erforderlich, der beispielsweise die biografischen Besonderheiten eines Menschen und deren Verarbeitung auf Basis der jeweiligen Persönlichkeitsstruktur einbezüge.

Bevor relevante Personenfaktoren erläutert werden, muss noch auf soziodemografische Merkmale in der Korruptionsforschung eingegangen werden. Obwohl soziodemografische Merkmale lediglich einen Teil der messbaren Personenfaktoren repräsentieren und zudem oft vergleichsweise wenig aussagekräftig sind, konzentrierte sich die bisherige Korruptionsforschung stark auf soziodemografische Variablen. Das ist inhaltlich wenig überzeugend. Denn worin liegt der Erkenntnisgewinn, wenn in einer Studie resultiert, typische Korruptionstäter seien männlich sowie überwiegend zwischen 40 und 50 Jahre alt? Solche Ergebnisse bilden lediglich ab, welche Teilpopulation am ehesten die Gelegenheit zu korruptem Handeln hat. In dem Maß, in dem mehr Frauen oder eine andere Altersgruppe in entsprechende Machtpositionen gelangt, wird sich das Bild höchstwahrscheinlich ändern. Personenfaktoren im engeren Sinne wie beispielsweise *Persönlichkeit* oder *Werte* wurden nur vereinzelt untersucht, vermutlich weil es aufwändig ist, diese zu messen. Das ist eine missliche Situation, zumal valide psychologische Testverfahren für eine Vielzahl von Personenfaktoren zur Verfügung stehen. Für Details zur Messung von Personenfaktoren, von denen ein Erkenntnisgewinn hinsichtlich der Beschreibung oder Erklärung von korruptem Handeln zu erwarten ist, siehe Heber (2023) sowie Abschnitt 3.5 *Datenerhebung 5 an Studierenden (n=485)*. Für Erläuterungen von soziodemografischen Merkmalen siehe Abschnitt 3.6 *Exkurs: Soziodemografische Merkmale*.

Die Kontakte zwischen Korruptionsgebern und Korruptionsnehmern lassen sich auch als soziale Beziehung interpretieren, die allgemeinen sozialpsychologischen Regeln folgen. Relevante Konstrukte für ein Verständnis informeller sozialer Beziehungen sind beispielsweise *Reziprozität*, *Sympathie*, *soziale Bewährtheit* und *kognitive Dissonanz*. Siehe hierzu Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) sowie Linssen, Litzcke und Schön (2015a, 2015b). Wie soziale Einflussfaktoren auf Korruption wirken können, wird exemplarisch am Beispiel der *sozialen Bewährtheit* knapp erläutert. Verhalten, das als *sozial bewährt* gilt, wird nicht hinterfragt. Man tut Dinge einfach so, wie andere es tun oder wie man sie selbst seit längerer Zeit tut. Als *sozial bewährt* eingestuftes Verhalten wird automatisiert und man denkt nicht mehr darüber nach, ob man das Verhalten zeigen darf oder nicht. Das gilt mit Bezug zu Regeln im Allgemeinen und mit Bezug zu korrupten Handlungen im Speziellen. Wenn sich die meisten Menschen um einen herum an Regeln halten, kann ein abweichendes Verhalten wie Korruption auffallen und problematisiert werden. Man fällt dann sozial negativ auf und wird womöglich auf sein Verhalten angesprochen oder sanktioniert. Wenn sich umgekehrt viele Menschen nicht an Regeln halten, wird aus einem im juristischen Sinne abweichenden Verhalten wie Korruption ein sozial übliches Verhalten. Und wenn sich fast alle Menschen nicht an Regeln halten, wird abweichendes Verhalten die neue soziale Norm (Seibold & Linssen, 2022, 38-40). *Soziale Bewährtheit* von abweichendem Verhalten kann neu hinzukommende und bislang integre Mitarbeiter dazu bringen, selbst Normen zu verletzen, weil sie sich nicht außerhalb der sozialen Norm der Gruppe bewegen möchten. Wenn sich beispielsweise korruptes Verhalten in einer

bestimmten Branche oder in einer bestimmten Abteilung in einem Unternehmen zum Normalfall entwickelt hat, ist es sehr mühsam, solche Verhaltensweisen wieder zurückzudrängen. Deshalb sollten Anzeichen von Korruption frühzeitig ernst genommen und gegengesteuert werden, damit sich korrupte Praktiken nicht schleichend zum Normalfall entwickeln. Insofern sollte sich die Analyse von Korruption in der Praxis nicht ausschließlich auf einen erkannten Fall konzentrieren, sondern auch die soziale Einbettung der Handelnden beachten. *Soziale Bewährtheit* ist ein wichtiger Einflussfaktor auf individuelles Verhalten, der oft übersehen wird, weil nicht ohne Weiteres erkannt werden kann, was in einer Gruppe als *sozial bewährt* gilt und was nicht. Oft wird die Wirkung von Gruppennormen im Vergleich zur Wirkung formaler Regeln unterschätzt.

Im folgenden Abschnitt wird eines der wenigen spezifisch für Korruption entwickelten Modelle vorgestellt, das Modell korrupter Handlungen (Rabl, 2008, 2009).

2.4 Modell korrupter Handlungen

Warum entscheidet sich jemand, korrupt zu handeln oder warum entscheidet sich jemand trotz Gelegenheit dagegen? Basierend auf Annahmen über abweichendes Verhalten entwickelte Rabl (2008, 2009) das *Modell korrupter Handlungen*. In Abbildung 1 werden die Ergebnisse veranschaulicht (Rabl, 2008, 152).

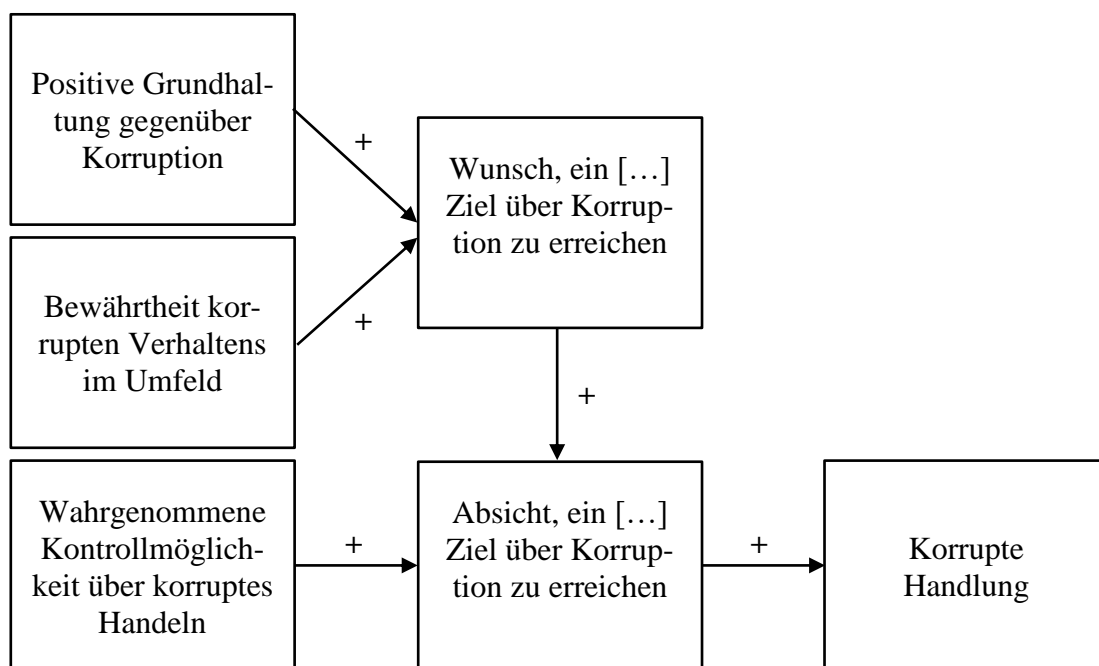


Abbildung 1: Modell korrupter Handlungen nach Rabl (nach Rabl, 2008, 152, Englisch im Original, Übersetzung nach Schön, 2016).

Das Konstrukt *wahrgenommene Kontrollmöglichkeit* unten links in Abbildung 1 geht auf Ajzen (1991) zurück. Rabl (2008, 106; 123) geht davon aus, dass die *wahrgenommenen Kontrollmöglichkeiten* umso stärker sind, je niedriger *Entdeckungswahrscheinlichkeit*, *Strafmaß* und *Transaktionskosten* einer korrupten Handlung sind. *Entdeckungswahrscheinlichkeit*, *Strafmaß* und *Transaktionskosten* sind Situationsfaktoren, die auf die Entscheidungsfindung eines Menschen für oder gegen korrupte Handlungen wirken. Die *Bewährtheit korrupten Verhaltens im Umfeld* in Abbildung 1 bezieht sich auf die Akzeptanz korrupten Handelns in konkreten Organisationen beziehungsweise in konkreten Situationen, in denen sich ein Mensch bewegt – auch das ist ein Situationsfaktor. Außerdem wird in dem Modell korrupter Handlungen davon ausgegangen,

dass Personenfaktoren, hier eine *positive Grundhaltung gegenüber Korruption*, eine Rolle spielen. Die positive Grundhaltung gegenüber Korruption kann als eine *Einstellung* verstanden werden. Über den *Wunsch* ein Ziel mittels korrupter Handlungen zu erreichen, kann sich in Interaktion mit der *wahrgenommenen Kontrollmöglichkeit* eine entsprechende *Absicht* herausbilden und resultierend eine *korrupte Handlung* entwickeln. Mit dem Modell korrupter Handlungen wird ein Teil der Entscheidungsfindung eines Korruptionsnehmers abgebildet. Das Modell ist ein Ansatz, der vor allem hinsichtlich Personenfaktoren noch ausgebaut werden sollte, beispielsweise fehlen die Konstruktklassen *Persönlichkeit* und *Werte*. Siehe hierzu im Detail den Vorschlag in Kapitel 5 *Theorie*.

Die Annahmen aus dem Modell konnten mehrheitlich bestätigt werden (Rabl, 2009, 28). Die Einflüsse einiger Modellkomponenten erwiesen sich jedoch als nicht signifikant, obwohl bisherige Erkenntnisse über abweichendes Verhalten dies vermuten ließen (Rabl, 2008, 104–105). Die Ergebnisse geben somit Anlass, eine generelle, ungeprüfte Übertragbarkeit von Theorien über abweichendes Verhalten auf den Korruptionsdiskurs kritisch zu hinterfragen. Hilfreich für die Entwicklung einer Theorie zu Personenfaktoren von Korruption erscheint das von Rabl als *wahrgenommene Kontrollmöglichkeit* eines Akteurs eingeführte Konstrukt, wobei das subjektive Kontrollgefühl auch von Personenfaktoren abhängt, wie beispielsweise von der *Ängstlichkeit* eines Menschen. Ängstliche Menschen können objektiv gleiche Situationsbedingungen als weniger kontrollierbar einschätzen und sich aus diesem Grund anders verhalten als weniger ängstliche Menschen.

Nachdem in diesem Kapitel Korruption definiert, die Verbreitung von Korruption skizziert, hemmende und fördernde Einflussfaktoren dargestellt und das Modell korrupter Handlungen erläutert wurde, werden im folgenden Kapitel die Befunde zu Personenfaktoren aus eigenen Arbeiten beschrieben. Die Befunde im Folgenden sind auf die zweite Nachkommastelle gerundet.

3 Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten

Die überprüften Personenfaktoren gehören zu den Konstruktklassen *Persönlichkeit*, *Werte*, *implizite Motive* und *Einstellungen*. Zwischen den Konstruktklassen gibt es Unterschiede. Während beispielsweise die *Persönlichkeit* eines erwachsenen Menschen nur schwer veränderbar ist, können sich dessen *Einstellungen* leichter wandeln. Der Vollständigkeit halber werden in diesem Kapitel auch soziodemografische Merkmale (Abschnitt 3.6 *Exkurs: Soziodemografische Merkmale*) berichtet. Allerdings wird die Bedeutung von soziodemografischen Merkmalen hinsichtlich Korruption tendenziell überschätzt. Das *Alter*, das *Geschlecht* oder der *Familienstand* eines Menschen lassen keine kausalen Rückschlüsse auf die Wahrscheinlichkeit korrupten Handelns zu. Entscheidend sind die jeweils individuelle *Persönlichkeit*, die individuellen *Werte* sowie die persönlichen *Einstellungen*.

Neben Personenfaktoren können auch Situationsfaktoren die Wahrscheinlichkeit korrupten Handelns hemmen oder fördern. In der Mehrzahl der nachfolgend berichteten Datenerhebungen wurden neben Personenfaktoren auch Situationsfaktoren erfasst. In diesem Kapitel werden nur die Ergebnisse zu den Personenfaktoren berichtet (Tabelle 1). Insgesamt haben sich die Situationsfaktoren als weniger einflussreich erwiesen, als das ursprünglich erwartet worden war. Zu Details hinsichtlich der Situationsfaktoren siehe Kapitel 4 *Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*.

Tabelle 1: Datenerhebungen *Forschungsgruppe Korruption* – erhobene Personenfaktoren. Ein Haken (✓) bedeutet: Die jeweilige Variable wurde in einer Datenerhebung untersucht.

5F = Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit, DT = Dunkle Triade, L = Leistungsfähigkeit, W = Werte, M = implizite Motive, OZ = organisationaler Zynismus.

	5F	DT	L	W	M	OZ	N
Litzcke et al. (2012)	-	✓	✓	-	-	✓	390
Schön (2011)	✓	-	✓	-	-	✓	113
Heber (2012)	-	-	✓	-	-	✓	163
Heber (2013a)	✓	-	-	-	-	-	171
Heber (2023)	✓	✓	-	✓	✓	✓	485

In den Datenerhebungen wurden folgende Personenfaktoren in unterschiedlichen Kombinationen erfasst (Tabelle 1):

- Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit (5F): Wurde je nach Datenerhebung mit unterschiedlich umfangreichen Messinstrumenten erfasst.
- Dunkle Triade (DT): In der Datenerhebung Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) wurde nur ein Teil der Dunklen Triade, der Faktor *Psychopathie*, erfasst. In der Datenerhebung Heber (2023) wurden verschiedene Messinstrumente eingesetzt und die Dunkle Triade wurde vollständig erfasst (*Narzissmus*, *Machiavellismus*, *Psychopathie*).
- Leistungsfähigkeit (L): Hierunter werden *sprachliche Intelligenz* (Litzcke, Linssen, Maffenbeier & Schilling, 2012; Schön, 2011) sowie *emotionale Kompetenz* (Heber, 2012) gefasst.
- Werte (W): Werden umfassend bei Heber (2023) erfasst.
- Implizite Motive (M): Werden umfassend bei Heber (2023) erfasst.
- Organisationaler Zynismus (OZ): Diese Einstellung wurde in mehreren Datenerhebungen erfasst.

In Datenerhebung 1 (Litzcke, Linssen, Maffenbeier & Schilling, 2012) wurden die Personenfaktoren *Psychopathie* (PPI-R von Alpers & Eisenbarth, 2008), ein Teil der Dunklen Triade, *sprachliche Intelligenz* (MWT-B von Lehrl, 2005) sowie die Einstellung *Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) erfasst. In Datenerhebung 2 (Schön, 2011) wurden das Fünf-

Faktoren-Modell der Persönlichkeit (NEO-FFI von Borkenau & Ostendorf, 2008), *sprachliche Intelligenz* (MWT-B von Lehrl, 2005) sowie *Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) erfasst. In Datenerhebung 3 (Heber, 2012) wurden *emotionale Kompetenz* (EKF von Rindermann, 2008) sowie *Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) erfasst. In Datenerhebung 4 (Heber, 2013a) wurden das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012) sowie die *Einstellung zu Korruption* (HKS 38 von Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014) erfasst. In Datenerhebung 5 (Heber, 2023) wurden das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit, die Dunkle Triade, *Integrität* (IBES von Marcus, 2006), *Werte, implizite Motive* (MMG für *Anschluss, Leistung* und *Macht* von Schmalt, Sokolowski und Langens, 2010), *Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) und die *Einstellung zu Korruption* (HKS 38 von Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014) erfasst. Heber (2023) setzte zur Erfassung des Fünf-Faktoren-Modells (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012; NEO-PI-R von Ostendorf und Angleitner, 2004), der Dunklen Triade (Niederträchtige Neun von Küfner, Dufner und Back, 2014; NPI von Schütz, Marcus und Sellin, 2004; Machiavellismus-Skala von Henning und Six, 1977; PPI-R von Alpers und Eisenbarth, 2008) sowie zur Erfassung von *Werten* (Schwartz Value Survey von Schwartz, 1992; Portrait Values Questionnaire RR von Schwartz, Cieciuch, Vecchione, Davidov, Fischer et al., 2012) verschiedene Messinstrumente ein. Zu Details siehe Heber (2023). Zu Gründen für die Auswahl der einzelnen Konstrukte sowie deren Operationalisierung siehe die jeweilige Originalarbeit.

3.1 Datenerhebung 1 an Studierenden (n=390)

In Datenerhebung 1 wurden 390 Studierende aus den Fachdisziplinen Betriebswirtschaftslehre, Verwaltungswissenschaften und Soziale Arbeit befragt. Der durchschnittliche *Intelligenzquotient* in der Bevölkerung Deutschlands liegt bei 100. Der tatsächlich gemessene Durchschnittswert der Studierenden lag – gemessen mit dem MWT-B von Lehrl (2005) – niedriger als erwartet bei 97. Mit 222 Studierenden hatte mehr als die Hälfte (57 Prozent) der Studierenden vor dem Studium die Allgemeine Hochschulreife erworben.

Zwischen *sprachlicher Intelligenz* und der *Korruptionsbewertung* sowie der *Meldebereitschaft* fiktiver Korruptionshandlungen bestehen mehrheitlich keine substanziellen Zusammenhänge. Lediglich zwischen *sprachlicher Intelligenz* und *Korruptionsbewertung Vertretbarkeit* (Korruptionsnehmer $r=-0,26$, $p=0,00$) besteht ein substanzieller negativer Zusammenhang. Das heißt, je höher die *sprachliche Intelligenz*, desto weniger *vertretbar* wird die Annahme eines korrupten Angebots durch einen Korruptionsnehmer bewertet. Ursprünglich war vermutet worden, dass eine entschiedenere Ablehnung korrupten Verhaltens bei höherer *Intelligenz* mit Bildung und sozialem Status der Studierenden zusammenhängen könnte. Insbesondere *sprachliche Intelligenz* wird in sozial gut gestellten Familien oft stärker gefördert, gleichzeitig haben Normvermittlung und Normbindung hier einen höheren Stellenwert (Hurrelmann, 2009). In Datenerhebung 1 wurde jedoch keine solche durchgängige Schutzfunktion von *sprachlicher Intelligenz* gefunden. Auch in Datenerhebung 4 wies *emotionale Kompetenz* – eine andere Form von *Leistungsfähigkeit* – keinen substanziellen Zusammenhang zur *Korruptionsbewertung* auf (Heber, 2013a). Insgesamt betrachtet zeigt sich in den Studien der Forschungsgruppe kein systematischer Zusammenhang zwischen *Leistungsfähigkeit*, gemessen mit den Konstrukten *sprachliche Intelligenz* und *emotionale Kompetenz*, sowie *Korruptionsbewertung*.

Der Durchschnittswert für *Psychopathie* über alle 390 Studierende hinweg lag bei einem Prozentrang von 51 und unterscheidet sich nicht substanziell von dem zu erwartenden Mittelwert 50 in der Population. Der Median-Prozentrang liegt bei den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften bei 61, gefolgt von den Studierenden der Sozialen Arbeit bei 56 und den Studierenden der Verwaltungswissenschaften bei 41. Je höher der Prozentrang, desto höher ist die Ausprägung in *Psychopathie*. Zwischen *Psychopathie* und der *Korruptionsbewertung* fiktiver Korruptionshandlungen besteht kein substanzieller Zusammenhang (*Korruptionsbewertung*

Vertretbarkeit: Korruptionsgeber $r=0,16$, $p=0,00$, Korruptionsnehmer $r=0,15$, $p=0,00$). Dasselbe gilt für den Zusammenhang von *Psychopathie* und *Meldebereitschaft* (Verhalten Korruptionsgeber $r=-0,04$, $p=0,49$; Verhalten Korruptionsnehmer $r=0,02$, $p=0,76$).

Hinsichtlich der Einstellung *Organisationaler Zynismus* liegt der Median bei den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften und der Verwaltungswissenschaften bei 2,9 und bei den Studierenden der Sozialen Arbeit bei 2,2. Die Skala ist nicht normiert, sodass keine Prozentränge berichtet werden können. *Organisationaler Zynismus* steht in keinem substantziellen Zusammenhang mit der *Korruptionsbewertung* fiktiver Korruptionshandlungen (*Korruptionsbewertung Vertretbarkeit*: Korruptionsgeber $r=0,12$, $p=0,02$; Korruptionsnehmer $r=0,04$, $p=0,48$) oder der *Meldebereitschaft* (Verhalten Korruptionsgeber $r=-0,11$, $p=0,04$; Verhalten Korruptionsnehmer $r=-0,03$, $p=0,53$).

3.2 Datenerhebung 2 an Berufsschülern (n=113)

Schön (2011) hat *sprachliche Intelligenz* mit dem MWT-B von Lehl (2005) gemessen. Die Mittelwerte der getesteten Berufsschüler lagen etwa 10 Prozent unter dem Durchschnittswert der Bevölkerung Deutschlands. Zwischen *sprachlicher Intelligenz* und den Einschätzungen zur *Korruptionsbewertung* wurden keine substantziellen Zusammenhänge gefunden.

Hinsichtlich der Dimensionen des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit zeigte sich folgendes Bild: Die Berufsschüler waren etwas *emotional stabiler* als die Bevölkerung Deutschlands (Prozentrang 64), etwas *extravertierter* (63), weniger *offen* (22), vergleichbar *verträglich* (55) und stärker *gewissenhaft* (68). Es wurde erwartungswidrig kein substantzieller Zusammenhang zwischen der Dimension *Gewissenhaftigkeit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit mit *Korruptionsbewertung Vertretbarkeit* (Korruptionsgeber $r=-0,18$, $p\leq 0,05$; Korruptionsnehmer $r=-0,14$, $p\geq 0,05$) gefunden. Zwischen der Dimension *Verträglichkeit* und der *Korruptionsbewertung Vertretbarkeit* hingegen besteht ein substantzieller Zusammenhang in Bezug auf die Bewertung eines Korruptionsgebers ($r=-0,20$, $p\leq 0,05$).

3.3 Datenerhebung 3 an Studierenden (n=163)

Heber (2012) erfasste *Leistungsfähigkeit* nicht wie Schön (2011) als *sprachliche Intelligenz*, sondern als *Emotionale Kompetenz* mit dem von Rindermann (2008) entwickelten Messinstrument. Die mittlere Ausprägung in *Emotionale Kompetenz* lag in der Stichprobe bei 102. Zwischen der *Emotionalen Kompetenz* und *Annahmehbereitschaft* eines korrupten Angebots resultierte kein substantzieller Zusammenhang ($r=0,08$, $p=0,16$). Es war im Vorfeld angenommen worden, dass *emotional kompetente* Personen mögliche Anbahnungsversuche und die Konsequenzen der Annahme eines korrupten Angebots hinsichtlich eines Abhängigkeitsverhältnisses besser durchschauen und daher seltener bereit sind, ein Korruptionsangebot anzunehmen. Auch hinsichtlich *Emotionaler Kompetenz* und *Meldebereitschaft* resultierte kein substantzieller Zusammenhang ($r=-0,06$, $p=0,24$).

Der Mittelwert von *Organisationalem Zynismus* lag bei 2,88 (SD=0,93). Der Zusammenhang von *Organisationalem Zynismus* und *Annahmehbereitschaft* ($r=-0,10$, $p=0,11$) ist nicht substantziell. Hinsichtlich des Zusammenhangs von *Organisationalem Zynismus* und *Meldebereitschaft* ($r=-0,16$, $p=0,03$) resultiert ebenfalls kein substantzieller Effekt.

3.4 Datenerhebung 4 an Studierenden (n=171)

Heber (2013a) erfasste das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit mit der Kurzskala von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein und Kovaleva (2012) und befragte Studierende der Betriebswirtschaftslehre. Diese Kurzskala misst jede der fünf Dimensionen des Fünf-Faktoren-Modells mit zwei Items. Facetten des Fünf-Faktoren-Modells werden mit der Kurzskala nicht erfasst. Ein Vergleich mit einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe (Rammstedt, Kemper,

Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012, 27) ergibt, dass die Studierenden der Betriebswirtschaftslehre in den Dimensionen *Extraversion*, *Gewissenhaftigkeit*, *Verträglichkeit* und *Offenheit* geringere Werte erzielen. Lediglich in der Dimension *Neurotizismus* erzielt die Stichprobe höhere Werte als die bevölkerungsrepräsentative Stichprobe in der Altersgruppe von 18 bis 35 Jahre mit hohem Bildungsniveau.

Je *gewissenhafter* die Studierenden waren, desto ablehnender fällt die *Korruptionsbewertung* aus. Im Detail geht eine höhere *Gewissenhaftigkeit* einher mit substanziell geringerer *Annahmehbereitschaft* eines korrupten Angebots ($r=-0,22$, $p=0,00$) sowie einer negativeren *Einstellung zu Korruption* ($r=-0,42$, $p=0,00$). Bei den übrigen vier Dimensionen des Fünf-Faktoren-Modells resultieren keine substanziellen Zusammenhänge mit *Annahmehbereitschaft*, *Meldebereitschaft* oder der *Einstellung zu Korruption*.

3.5 Datenerhebung 5 an Studierenden (n=485)

Datenerhebung 5 unterteilt sich in insgesamt vier Teildatenerhebungen. In Teildatenerhebung 1 hat Heber (2023) 115 Studierende mit wirtschaftlichem Bezug befragt und das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit in einer ausführlichen Form (NEO-PI-R von Ostendorf und Angleitner, 2004) – die auch Facetten des Persönlichkeitsmodells erfasst – sowie in einer sparsamen Form (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012) gemessen. Zudem wurde die Einstellung *Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) erhoben. In Teildatenerhebung 2 wurden 143 Studierende mit wirtschaftlichem Bezug befragt. Gemessen wurden *Psychopathie* (PPI-R von Alpers und Eisenbarth, 2008), *Integrität* (IBES von Marcus, 2006) sowie das Fünf-Faktoren Modell der Persönlichkeit in einer sparsamen Form (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012). In Teildatenerhebung 3 wurden 109 Studierende mit wirtschaftlichem Bezug befragt und gemessen wurden die Dunkle Triade in einer sparsamen Form (Niederträchtige Neun von Kufner, Dufner und Back, 2014), *Narzissmus* (NPI von Schütz, Marcus und Sellin, 2004), *Machiavellismus* (Machiavellismus-Skala von Henning und Six, 1977), *implizite Motive* (MMG für Anschluss, Leistung und Macht von Schmalt, Sokolowski und Langens, 2010) sowie das Fünf-Faktoren Modell der Persönlichkeit in einer sparsamen Form (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012). In Teildatenerhebung 4 wurden 118 Studierende mit wirtschaftlichem Bezug befragt und gemessen wurden *Werte* mit zwei unterschiedlichen Messinstrumenten (Schwartz Value Survey von Schwartz, 1992; Portrait Values Questionnaire RR von Schwartz, Cieciuch, Vecchione, Davidov, Fischer et al., 2012) sowie das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit in einer sparsamen Form (BFI-10 von Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012). Die *Einstellung zu Korruption* (HKS 38 von Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014) war die abhängige Variable in allen vier Teildatenerhebungen und wurde entsprechend in jeder Teildatenerhebung erhoben.

Heber (2023) überprüfte die Konstrukte unter einer anderen Fragestellung, als sie mit der Entwicklung einer Theorie in dem vorliegenden Text verfolgt wird. Heber (2023) überprüfte seine Annahmen anhand von Strukturgleichungsmodellen multivariat. Für die Entwicklung einer integrierten Theorie zu Personenfaktoren von Korruption wird im Folgenden jedoch weitgehend nicht auf die multivariaten Befunde von Heber (2023) zurückgegriffen, sondern – sofern zielführend – sich auf bivariante Befunde fokussiert. Es werden überwiegend die bivariaten Zusammenhänge verwendet, um die im theoretischen Sinne relevanten Konstrukte auszuwählen, denn nicht in allen Fällen liegt den Strukturgleichungsmodellen von Heber (2023) eine theoretisch-konzeptionelle Basis zugrunde. Beispielsweise umfasst eines der Strukturgleichungsmodelle *Psychopathie* und *Integrität*, obwohl die beiden Konstrukte nicht in einem gemeinsamen Persönlichkeitsmodell integriert sind.

Konsistent in den Forschungsstand integrieren lassen sich in Teildatenerhebung 1 die substanziellen Befunde zu *Verträglichkeit* ($r=-0,35$, $p=0,00$) und zu *Gewissenhaftigkeit* ($r=-0,26$, $p=0,01$) auf Basis der ausführlichen Form des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit

(Ostendorf & Angleitner, 2004). Zumindest zu *Gewissenhaftigkeit* werden die substanziellen Befunde auch mit dem sparsamen Messinstrument (Rammstedt, Kemper, Klein, Beierlein & Kovaleva, 2012) in Teildatenerhebung 1 ($r=-0,27$, $p=0,00$) und in Teildatenerhebung 4 ($r=-0,23$, $p=0,01$) repliziert. Hinsichtlich der Facetten des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit (Ostendorf und Angleitner, 2004) ergibt sich das Bild, wonach *Erlebnishunger* ($r=0,29$, $p=0,00$), *Freimütigkeit* ($r=-0,53$, $p=0,00$) und *Pflichtbewusstsein* ($r=-0,36$, $p=0,00$) einen substanziellen Zusammenhang mit der *Einstellung zu Korruption* (Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014) aufweisen. Bei einer starken Ausprägung der Facette *Impulsivität* ($r=0,23$, $p=0,01$) wird eigenen Bedürfnissen schneller nachgegeben. Hier könnte sich zusammen mit starkem *Erlebnishunger* ($r=0,29$, $p=0,00$), geringem *Pflichtbewusstsein* ($r=-0,36$, $p=0,00$), geringer *Konformität* ($r=-0,21$, $p=0,02$; $r=-0,38$, $p=0,00$), starker *Machtorientierung* ($r=0,27$, $p=0,00$; $r=0,32$, $p=0,00$) und geringer *Integrität* ($r=-0,53$, $p=0,00$) eine Verbindung zu *Psychopathie* ($r=0,38$, $p=0,00$) herstellen lassen. Je stärker der Drang eines Menschen nach unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung und je geringer hemmende Facetten wie beispielsweise *Pflichtbewusstsein* sind, desto größer wird das Risiko für korruptes Handeln.

Bei der Dimension *Offenheit* ($r=-0,20$, $p=0,04$) ergibt sich ein substanzieller Zusammenhang, bei den Facetten hingegen resultiert nur bei *Offenheit für Gefühle* ($r=-0,20$, $p=0,03$) ein substanzieller Effekt. *Vertrauen* ($r=-0,20$, $p=0,03$), *Freimütigkeit* ($r=-0,53$, $p=0,00$), *Entgegenkommen* ($r=-0,31$, $p=0,00$) und *Bescheidenheit* ($r=-0,22$, $p=0,02$) als Facetten der Dimension *Verträglichkeit* erweisen sich als relevant für die *Einstellung zu Korruption*. Hinsichtlich der Facette *Bescheidenheit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit sind Querverbindungen zum Wert *Bescheidenheit* denkbar. Zudem lässt sich die Facette *Bescheidenheit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit mit der Facette *Impulskontrolle* gedanklich verbinden. Es ist denkbar, dass *Bescheidenheit* und *Impulskontrolle* gegenüberliegende Pole einer Dimension eines für Korruption wichtigen Metakonstrukts sind.

In Teildatenerhebung 2 lassen sich die substanziellen Befunde zu *Psychopathie* ($r=0,38$, $p=0,00$) (Alpers und Eisenbarth, 2008) und *Integrität* ($r=-0,53$, $p=0,00$) (Marcus, 2006) konsistent in den Forschungsstand integrieren. Siehe hierzu auch Neumann (2022, 40-43), die einen negativen Zusammenhang zwischen *Integrität* und der *Einstellung zu Korruption* berichtet.

In Teildatenerhebung 3 lassen sich die substanziellen Befunde zu *Machiavellismus* ($r=0,27$, $p=0,00$; $r=0,31$, $p=0,00$) (Küfner, Dufner und Back, 2014; Henning und Six, 1977) sowie zu *Psychopathie* ($r=0,38$, $p=0,00$) (Küfner, Dufner und Back, 2014) konsistent in den Forschungsstand integrieren. Bei *Machiavellismus* tritt jedoch der besondere Fall auf, dass die Befunde multivariat nicht substanziell ausfallen, sobald die vollständige Dunkle Triade überprüft wird. Wird die vollständige Dunkle Triade überprüft, überlagert *Psychopathie* den Einfluss von *Machiavellismus*, sodass dieser nicht mehr substanziell ausfällt. Da es sich bei der Dunklen Triade um ein integriertes Persönlichkeitsmodell handelt und die drei Konstrukte *Narzissmus*, *Machiavellismus* sowie *Psychopathie* einen gemeinsamen Kern aufweisen, wird im Folgenden *Machiavellismus* nicht weiter berücksichtigt. Dieser Verzicht auf *Machiavellismus* bei der Erstellung einer Theorie zu Personenfaktoren von Korruption ist darauf zurückzuführen, dass eine Beschränkung auf die substanziell einflussreichsten Konstrukte erfolgen soll, um den Anforderungen an die Einfachheit und die Sparsamkeit einer Theorie gerecht zu werden (siehe Abschnitt 5.2 *Anforderungen*). Unter diesem Blickwinkel brächte das Einbeziehen von *Machiavellismus* keine weitere Erklärungskraft für die Theorie zu Personenfaktoren von Korruption.

In Teildatenerhebung 4 erweisen sich die folgenden Werte als relevant für die *Einstellung zu Korruption* (Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014): *Macht*, *Konformität* und *Universalismus* (Schwartz, 1992; Schwartz, Cieciuch, Vecchione, Davidov, Fischer et al., 2012). *Macht* ($r=0,27$, $p=0,00$; $r=0,32$, $p=0,00$) und *Konformität* ($r=-0,21$, $p=0,02$; $r=-0,38$, $p=0,00$) weisen substanzielle bivariate Zusammenhänge auf, die konsistent zum Forschungsstand sind. *Universalismus* hingegen weist substanzielle Zusammenhänge auf ($r=-0,24$, $p=0,01$; $r=-0,32$, $p=0,00$),

ohne dass der Forschungsstand dazu einen substanziellen Zusammenhang vermuten ließ. Dasselbe gilt zwar ebenfalls für den Wert *Selbstbestimmtheit* ($r=-0,20$, $p=0,03$; $r=-0,20$, $p=0,03$), anders als *Universalismus* erweist sich *Selbstbestimmtheit* allerdings im Rahmen der multivariaten Strukturgleichungsmodellierung nicht als substanziell. Das heißt, andere Werte – beispielsweise *Macht*, *Konformität* und *Universalismus* – überlagern den Zusammenhang von *Selbstbestimmtheit*. Da es sich bei dem Wertemodell (Schwartz, 1992; Schwartz, Cieciuch, Vecchione, Davidov, Fischer et al., 2012) um ein integriertes Modell handelt, rechtfertigt das den Verzicht auf *Selbstbestimmtheit*. Die Begründung ist dieselbe wie im Absatz zuvor bei *Machiavellismus*: Eine Theorie sollte einfach und sparsam sein, sodass Konstrukte ohne zusätzliche Erklärungskraft unberücksichtigt bleiben sollten und *Selbstbestimmtheit* deshalb im Folgenden nicht weiter berücksichtigt wird. In einer Befragung von Managern durch Hermann, Pohlmann und Klinkhammer (2019, 113-114) erwies sich *Konformität* als relevant für die Bereitschaft zu *organisationaler Korruption*.

Darüber hinaus ist zu den Befunden von Heber (2023) festzuhalten, dass *implizite Motive* (Schmalt, Sokolowski und Langens, 2010) und die *Einstellung Organisationaler Zynismus* (Abhari & Schilling, 2007) keinen substanziellen Zusammenhang mit der *Einstellung zu Korruption* (Litzcke, Linssen und Hermanutz, 2014) aufweisen.

3.6 Exkurs: Soziodemografische Merkmale

Anders als es alltagspsychologische Vermutungen annehmen lassen, gehen interindividuelle Verhaltensunterschiede nicht auf soziodemografische Merkmale zurück. Das wird auch in den Ergebnisdarstellungen der nachfolgend zitierten Studien deutlich. Erhebliche Varianzen bestehen dort nicht nur zwischen, sondern regelmäßig auch innerhalb der untersuchten Gruppen: Frauen unterscheiden sich nicht nur von Männern, sondern Frauen unterscheiden sich auch untereinander, ebenso unterscheiden sich auch Männer untereinander. Dieselbe Argumentation gilt für andere soziodemografische Merkmale wie beispielsweise das *Alter*. Die psychologische Forschung trägt dieser Erkenntnis mit zahlreichen Analyseinstrumenten Rechnung. Es interessiert bei einer Klärung psychologischer Mechanismen weniger, wie alt ein Mensch ist oder ob er weiblich oder männlich ist, sondern vielmehr wie seine *Persönlichkeit*, seine *Werte*, seine *impliziten Motive* und seine *Einstellungen* ausgeprägt sind. Obwohl soziodemografische Merkmale lediglich einen Teil der messbaren Personenfaktoren und zudem den eher weniger wichtigen darstellen, konzentrierte sich ein erheblicher Teil der bisherigen Studien zu Korruption auf diese vergleichsweise einfach zu erhebenden Variablen. Rabl (2009, 29) merkt zurecht an, dass Personenfaktoren, die zu korruptem Verhalten führen, „kaum untersucht“ seien. Diese von Rabl (2009) konstatierte Forschungslücke wird durch die Arbeit von Heber (2023) verkleinert. In diesem Abschnitt geht es um die für die Korruptionsforschung – verglichen mit *Persönlichkeit*, *Werten* und *Einstellungen* – nur wenig ergiebigen soziodemografischen Variablen.

In der Literatur nimmt die Diskussion um einen Einfluss des *Geschlechts* auf Korruption vergleichsweise viel Raum ein. Es ist wichtig im Hinterkopf zu behalten, dass Studien zur allgemeinen *Risikoneigung* zeigen, dass Frauen gegenüber Männern eher risikoavers sind (Powell & Ansic, 1997). Auf der Mikro- und der Makroebene der Korruptionsursachenforschung lautet das Fazit häufig, Frauen seien weniger korruptionsgeneigt als Männer. Dabei ist die Variable *Geschlecht* insbesondere auf der Makroebene schwer zu operationalisieren, da keine ausreichend große Vergleichsgruppe matriarchalisch geprägter Staaten existiert (Interparliamentary Union, 2010; Lambsdorff, 2006, 20). Auf der Makroebene konzentriert sich die geschlechtsbezogene Korruptionsursachenforschung daher auf Teilbereiche, für die einerseits Quoten verfügbar sind und andererseits Varianzen in der Geschlechterverteilung bestehen. Beispielsweise verwenden Dollar, Fisman und Gatti (1999) in einer von der Weltbank veröffentlichten Studie ($n=270$ Länderdaten) den Frauenanteil in der Regierung als unabhängige Variable für *Geschlecht*. Deren Ansicht nach lässt sich die Hypothese bestätigen, dass Korruptionsniveaus umso geringer sind, je höher der Frauenanteil einer Regierung ist. Die Ergebnisse interpretieren

sie als Bestätigung der Vermutung, Frauen seien gegenüber Männern eher „vertrauenswürdig und sozial gesinnt“ (Dollar, Fisman & Gatti, 1999, Englisch im Original, eigene Übersetzung) und demzufolge seltener korrupt. Swamy, Knack, Lee und Azfar (2001) kommen zum selben Ergebnis. Korruptionsniveaus seien umso niedriger, je höher der Frauenanteil in leitenden Positionen, der Staatsverwaltung und der Erwerbsbevölkerung sei.

Andere Forscher vermuten hinter diesem berichteten Zusammenhängen jedoch eine abweichende Kausalität (Goetz, 2007; Lambsdorff, 2006). Die Wirkung auf das Korruptionsniveau könnte eine Begleiterscheinung geschlechtlicher Durchmischung in gesellschaftlichen Positionen (Lambsdorff, 2006, 21) sein. Einige der vorliegenden Studien geben Anlass, eine höhere Korruptionsaversion weiblicher Personen auf der Mikroebene anzuzweifeln. Alhassan-Alolo (2007) hat in einer vignettenbasierten Befragung öffentlicher Amtsträger Ghanas zur *Einstellung gegenüber Korruption* keine signifikanten Geschlechterunterschiede gefunden (n=136).

Goetz (2007) widerspricht in ihrer evidenzbasierten Aufarbeitung vorliegender Forschungsergebnisse der These, Männer seien eher korruptionsgeneigt als Frauen. Eine Auswirkung auf das Korruptionsniveau hat ihrer Meinung nach nicht die bloße Zugriffsmöglichkeit von Frauen auf gesellschaftliche Positionen. Vielmehr sei eine Gesellschaft fortschrittlicher, die Frauenrechte als Bestandteil verbindlicher Grundrechte achte. Insofern sei in solchen Gesellschaften gleichzeitig auch die gesellschaftliche Akzeptanz gemeinschädlicher Verhaltensweisen wie Korruption geringer. Diese Argumentation wird von Alatas, Cameron, Chaudhuri, Erkal und Gangadharan (2006) gestützt. Sie führen Geschlechterunterschiede in der *Einstellung gegenüber Korruption* auf einen kulturellen Einflussfaktor zurück. Auch Sung (2003) unterstützt die These einer kulturellen Einflussgröße. Sie führt beides, überdurchschnittliche Frauenanteile und geringere Korruptionsniveaus, auf ein demokratisches Werteverständnis mit gleichzeitigem Einfluss auf mehrere Variablen wie *Gleichberechtigung* oder den Grad der *Pressefreiheit* zurück.

Frank und Schulze (2000) untersuchten Korruption auf der Mikroebene. Dazu verwendeten sie ein experimentelles Untersuchungsdesign, in dem eine einfache Entscheidungssituation simuliert wurde. Die Situationsfaktoren *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und *Strafmaß* klammerten die Autoren dabei bewusst aus. Den Wert eines *persönlichen Vorteils* konnten die Testpersonen aus zehn Möglichkeiten selbst bestimmen. Neben dem Einfluss des *Geschlechts* überprüften die Autoren auch, ob Studierende aus wirtschaftsbezogenen Studiengängen anders antworteten. Es wurde kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem *Geschlecht* und der individuellen *Korruptionsneigung* der Testpersonen festgestellt. Allerdings wurde ein positiver signifikanter Zusammenhang zwischen *Wirtschaftsbezug* des Studiengangs und der *Korruptionsneigung* festgestellt. Um der Ursache dieses Zusammenhangs nachzugehen, überprüften die Autoren, inwiefern sich die *Korruptionsneigung* innerhalb der Gruppe von Studierenden mit Wirtschaftsbezug unterscheidet. Dazu analysierten sie unter anderem den Einfluss der zeitlichen Dimension. Für die Semesteranzahl kann kein signifikanter Zusammenhang nachgewiesen werden. Studierende in höheren Semestern wiesen folglich keine höhere *Korruptionsneigung* auf als Studierende in niedrigeren Semestern. Dies führt Frank und Schulze (2000) zu der Schlussfolgerung, ein Schulungseffekt durch Studieninhalte liege nicht vor. Vielmehr führten eigennützige Tendenzen einerseits zur Wahl eines wirtschaftsbezogenen Studiengangs und andererseits zur erhöhten *Korruptionsneigung*. Das Ergebnis verdeutlicht die Bedeutung von Personenfaktoren wie *Persönlichkeit* oder *Werte* für die Korruptionsforschung, im Vergleich mit soziodemografischen Variablen.

Rabl (2008) berichtet für die Mikroebene auf Basis einer experimentellen Studie keine substanziellen Ergebnisse hinsichtlich des *Geschlechts*. Auch in eigenen Arbeiten der Forschungsgruppe fanden sich überwiegend keine substanziellen Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Lediglich in Datenerhebung 2 (Abschnitt 4.2 *Datenerhebung 2 an Berufsschülern* (n=113)) zeigte sich ein gemischtes Bild. Männliche Testpersonen hielten in Datenerhebung 2 korruptes Handeln für *wahrscheinlicher* als weibliche Testpersonen. Insgesamt betrachtet wird

die Wirkung der Variable *Geschlecht* auf korruptes Handeln in einem Teil des öffentlichen Diskurses überschätzt.

Neben dem *Geschlecht* wurde auch das *Alter* im Zusammenhang mit Korruption vergleichsweise häufig untersucht. Zahlreiche Autoren gingen der Frage nach, ob korruptes Handeln im Zusammenhang mit dem Lebensalter eines Menschen steht. Hypothesen über einen solchen Zusammenhang lassen sich insbesondere aus Erkenntnissen über die menschliche Moralentwicklung ableiten. Rest und Barnett (1986, 23) stellen fest, dass die individuellen ethischen Standards eines Menschen einem zeitlichen Wandel unterliegen. Zu einer fundamentalen Neuausrichtung komme es bei vielen Menschen im jungen Erwachsenenalter zwischen 20 und 40 Jahren. Borkowski und Ugras (1992, 973) bestätigen einen Alterszusammenhang ethischer Standards anhand einer vignettenbasierten empirischen Untersuchung von Studierenden (n=130). Insofern könnte auch *Korruptionsbereitschaft* einem Wandel in Abhängigkeit vom *Alter* unterliegen.

Für den Korruptiondiskurs greifen Gatti, Paternostro und Rigolini (2003) diesen Gedanken auf. Sie untersuchen den gerichteten Zusammenhang zwischen *Alter* und *Korruptionsneigung* anhand einer internationalen Sekundärdaten-Stichprobe der Weltbank (n=33.780). Anhand ihrer signifikanten Ergebnisse dreier untersuchter Altersgruppen folgern die Autoren, dass die *Korruptionsneigung* mit zunehmendem *Alter* sinkt. Zu einem ähnlichen Ergebnis führen die Analysen Deshpandes (1997), der den Zusammenhang zwischen *Alter* und *allgemeinen ethischen Verhaltensweisen* an Managern untersuchte. Dazu verwendete er die Ethikskala von Ruch und Newstrom (1975). In diesem Messinstrument werden Aussagen aufgelistet, die von den Testpersonen anhand einer fünfstufigen Ordinalskala bezüglich der *ethischen Vertretbarkeit* bewertet werden (Deshpande, 1997, 80–81). Die beiden untersuchten Altersgruppen (ab 40 und unter 40 Jahre) weisen signifikante Bewertungsunterschiede auf. Sowohl *aktive* als auch *passive Korruption* wird von der Gruppe jüngerer Manager als weniger unethisch empfunden. Signifikant ist der Unterschied zwischen beiden Gruppen jedoch lediglich bei *aktiver Korruption*.

Lund (2000) berichtet eine Altersabhängigkeit ethischer Verhaltensweisen. Anhand einer vignettenbasierten Befragung von Marketing-Fachkräften (n=413, fünf Altersgruppen 20–29, 30–39, 40–49, 50–59, ≥ 60 Jahre) weist er nach, dass sich ältere Menschen in bestimmten Situationen vergleichsweise eher ethisch korrekt verhalten als jüngere Menschen. Mit dem *Alter* steige die Wahrscheinlichkeit ethisch korrekten Verhaltens in beruflichen Erpressungs- beziehungsweise Zwangssituationen sowie bei Interessenskollisionen zwischen beruflicher und privater Sphäre. Für *betrügerisches Verschweigen* und persönliche *Integrität* kann hingegen kein signifikanter Einfluss des *Alters* nachgewiesen werden. Rabl (2008) kann insgesamt keinen substanziellen und keinen signifikanten Einfluss des *Alters* auf Komponenten ihres *Modells korrupter Handlungen* nachweisen. Als Begründung führt sie an, dass ihre Stichprobe mit der Altersgruppe von 16 bis 28 lediglich einen schmalen Bereich abdeckt (Rabl, 2008, 153, 178).

Mocan (2008) berichtet, dass Menschen mit einem Lebensalter unter 40 Jahren mit einer fünf bis 20 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit um Bestechungsgelder gebeten werden als ältere Menschen. Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse kann gefolgert werden, dass zwischen *Alter* und *Korruptionsneigung* ein Mehrfachzusammenhang besteht. Eine geringere Wahrscheinlichkeit, Akteur einer Korruptionsbeziehung zu sein, kann somit bei älteren Menschen auch daran liegen, dass diese weniger Gelegenheiten hierzu erhalten. Für die zuvor dargestellten Forschungsergebnisse scheint dieser Mehrfachzusammenhang jedoch von untergeordneter Bedeutung zu sein. In den Erhebungssituationen wurden sämtliche Altersgruppen gleich behandelt und einem fiktiven Korruptionssachverhalt ausgesetzt. In eigenen Arbeiten fanden sich nur schwache Effekte, allerdings in der erwarteten Richtung. Die Neigung, korrupt zu handeln, geht mit zunehmendem Alter leicht zurück. Die Ursachen dafür können in veränderten Personenfaktoren wie *Persönlichkeit*, *Werten* und *Einstellungen* eines Menschen liegen.

Das *Alter* ist lediglich eine Stellvertretervariable, die im Rahmen der Korruptionsforschung allerdings häufiger betrachtet wurde als grundlegende Personenfaktoren wie *Persönlichkeit*, *Werte* oder *Einstellungen* und entsprechend eher wird das *Alter* als Einflussvariable rezipiert.

3.7 Zwischenfazit

Dass zwischen *Leistungsfähigkeit* und den abhängigen Variablen kein substanzieller Zusammenhang nachgewiesen werden konnte, kann an dem von der Forschungsgruppe verwendeten Versuchsdesign liegen. Ein deutlicherer ablehnender Effekt wäre denkbar, wenn die Möglichkeit, korrupt zu handeln oder korruptes Handeln zu verheimlichen, von *Intelligenz* oder von der *emotionalen Kompetenz* abhinge. In den eigenen Arbeiten wurde den Testpersonen der Handlungsverlauf durch Vignetten vorgegeben. Die Situationen konnten seitens der Testpersonen nicht durch *intelligentes* oder *emotional kompetentes* Verhalten in ihrem Sinne gestaltet werden. Um einen Zusammenhang von *Leistungsfähigkeit* mit Korruption nachzuweisen, wäre ein Experiment mit antwortabhängigem Verlauf, beispielsweise eine Simulation mithilfe eines Planspiels, vermutlich besser geeignet als das von der Forschungsgruppe gewählte Versuchsdesign. Zudem wurde *Leistungsfähigkeit* nicht umfassend, sondern nur mit den Teilaspekten *sprachliche Intelligenz* sowie *emotionale Kompetenz* erfasst. Es ist denkbar, dass andere Facetten von *Leistungsfähigkeit* wichtiger für die *Korruptionswahrnehmung* und *Korruptionsbewertung* sind.

Eine weitere Einschränkung der Datenerhebungen der Forschungsgruppe liegt darin, dass nur Studierende sowie Berufsschüler untersucht wurden und nicht Berufstätige. Das liegt an der geringen Bereitschaft von Unternehmen, Datenerhebungen zu negativ bewerteten Konstrukten wie *Psychopathie* oder der *Einstellung zu Korruption* zu ermöglichen. Einmal abgesehen vom wirtschaftlichen Verlust, zu dem eine Erhebung durch Ausfall der Arbeitszeit führen könnte, liegt die Abneigung von Unternehmen, sich solchen Datenerhebungen zu öffnen, auch an folgendem Risiko: Sollten negative Ergebnisse bekannt werden, könnte ein Imageschaden entstehen. Nicht nur die Verantwortlichen in Unternehmen, auch Berufstätige selbst, können Erhebungen zu sensiblen Themen ablehnend gegenüberstehen. Ablehnend deshalb, weil Fragen zu sensiblen Themen Angst vor Rückschlüssen auf die eigene Person hervorrufen können. Sozial erwünschte Antworttendenzen könnten eine Folge sein. Aus Sicht eines einzelnen Unternehmens ist es nachvollziehbar, dass die Bereitschaft zur Teilnahme an Datenerhebungen zu Korruption, bei denen eine Vielzahl von Mitarbeitern befragt werden soll, gering ist. Allerdings führt diese geringe Bereitschaft dazu, dass in der Korruptionsforschung überwiegend mit studentischen Stichproben gearbeitet werden muss. Dies kann, weil keine oder nur geringe Berufserfahrung vorliegt, zu einer Varianzeinschränkung und damit zu einer Unterschätzung tatsächlicher Zusammenhänge führen. Stärkeres Gewicht hätte die Kritik an studentischen Stichproben allerdings dann, wenn die Korruptionsforschung bereits ein Stadium erreicht hätte, in dem es darum ginge, Zusammenhänge auf eine Praxisverwertbarkeit hin zu überprüfen. Solange es sich bei Korruptionsforschung um die Erforschung von Grundlagen handelt, deren vorrangiges Ziel darin besteht, kausaltheoretische Vorannahmen zwischen Konstrukten empirisch zu überprüfen, können auch studentische Stichproben verwertbare Ergebnisse liefern. Studentische Stichproben und die Erhebung an Hochschulen oder an Berufsschulen ermöglichen zudem, potenzielle Störvariablen leichter zu kontrollieren als in Erhebungen mit Unternehmensbezug, was die interne Validität einer Erhebung abzusichern hilft. Keine Alternative zu studentischen Stichproben sind die meist von Unternehmensberatungen oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durchgeführten Umfragen bei Unternehmensverantwortlichen zu Korruption oder anderen Formen von kontraproduktivem Verhalten. In solchen Umfragen wird die Einschätzung zu bestimmten Themen (Wahrnehmung), beispielsweise zur Verbreitung von Korruption, abgefragt. Weder ist mit solchen Umfragen sichergestellt, dass die Befragten mehr tun, als ihre Stereotype oder Einstellungen in ihren Antworten abzubilden, noch sind damit substanzielle Erkenntnisse über Korruption verbunden. Angenommen ein Ergebnis wäre, dass

in jedem vierten Unternehmen Korruption schon einmal stattgefunden hat. Was brächte eine solche Erkenntnis? Interessant wären sich anschließende Fragen wie beispielsweise: Haben die anderen Unternehmen Korruption nur nicht bemerkt oder gibt es dort tatsächlich keine Korruption? Worin unterscheiden sich die Unternehmen mit Korruption von denen ohne Korruption? Solche Fragen werden durch die Umfragen von Unternehmensberatungen oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften regelmäßig nicht beantwortet. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass studentische Stichproben zur Theorieentwicklung einsetzbar sind, ohne dass damit zwingend ein Qualitätsverlust einhergeht. Erst wenn es darum geht, praktische Anwendungsbereiche für Theorien zu identifizieren, würden berufstätige Testpersonen aus den jeweiligen Anwendungsbereichen benötigt.

4 Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten

Neben Personenfaktoren können auch Situationsfaktoren die Wahrscheinlichkeit korrupter Handlungen hemmen oder fördern. In der Mehrzahl der nachfolgend berichteten Datenerhebungen wurden neben Situationsfaktoren auch Personenfaktoren erfasst. Im Folgenden werden nur die Ergebnisse zu den Situationsfaktoren berichtet (Tabelle 2). Die umfassende Arbeit von Schön (2016) analysiert Situationsfaktoren, allerdings mit Bezug zu *Meldeverhalten*, nicht direkt mit Bezug zu eigenen korrupten Handlungen. Diese Arbeit wird daher in Tabelle 2 nicht aufgelistet. Für korruptes Handeln relevante Aspekte der Arbeit von Schön (2016) werden in diesem Text jedoch berücksichtigt. Wer sich speziell für das *Meldeverhalten* bei Korruption interessiert, findet bei Schön (2016) neben einer umfassenden Aufbereitung einschlägiger Studien einen umfassenden empirischen Ansatz.

Tabelle 2: Datenerhebungen und erhobene Situationsfaktoren. Die Erhebungen von Linszen (2011; 2012; 2013) wurden nur teilweise publiziert, die Jahresangaben beziehen sich daher auf die Datenerhebungen, nicht wie bei den übrigen Datenerhebungen auf das Publikationsjahr. Ein Haken (✓) bedeutet: Die jeweilige Variable wurde in der Datenerhebung untersucht.

	Dauer	Höhe	Empfänger	Entdeckung	Not	n
Litzcke et al. (2012)	✓	✓	✓	-	-	390
Schön (2011)	-	✓	-	✓	-	113
Heber (2012)	-	-	-	-	✓	163
Heber (2013a)	✓	✓	-	-	-	171
Linszen (2011)	Qualitative Erhebungen – offene Fragen					30
Linszen (2012, 2013)	Qualitative Erhebungen – offene Fragen					56

In den Datenerhebungen wurden folgende Situationsfaktoren erfasst (Tabelle 2):

- Dauer der Korruptionsbeziehung (Dauer): kurz versus lang
- Vorteilshöhe (Höhe): klein versus groß
- Vorteilsempfänger (Empfänger): Selbst versus Dritte
- Entdeckungswahrscheinlichkeit (Entdeckung): klein versus groß
- Persönliche Notlage (Not): klein versus groß

In den quantitativen Datenerhebungen (Heber, 2012; Heber, 2013a; Litzcke, Linszen, Maffienbeier und Schilling, 2012; Schön, 2011) wurden Korruptionsfälle in Vignetten dargestellt und es wurden Fragen zur Wahrnehmung und Bewertung der in den Vignetten geschilderten Handlungen gestellt. Anschließend erfolgte die Erhebung der Personenfaktoren mittels standardisierter Tests. Anhand der Fallbeschreibungen (Vignetten) wurde erfasst, für wie *wahrscheinlich* und *vertretbar* Korruption gehalten wurde. Ausführlich zu Methode und Messinstrumenten der quantitativen Datenerhebungen siehe Litzcke, Linszen, Maffienbeier und Schilling (2012). In den quantitativen Datenerhebungen wurden verschiedene Vignetten eingesetzt. Folgende fünf quantitativ orientierte Datenerhebungen wurden durchgeführt:

- Datenerhebung 1 an Studierenden (n=390) im Jahr 2010
- Datenerhebung 2 an Berufsschülern (n=113) im Jahr 2011
- Datenerhebung 3 an Studierenden (n=163) im Jahr 2011
- Datenerhebung 4 an Studierenden (n=171) im Jahr 2012

Parallel und teils nachgelagert zu diesen quantitativen Datenerhebungen wurden in einem Forschungsprojekt an der Fachhochschule Münster qualitative leitfadengestützte schriftliche Befragungen bei Berufstätigen im Sozialwesen durchgeführt (Linszen in den Jahren 2011, 2012, 2013). Zum Nachlesen siehe Linszen, Schön und Litzcke (2012), Linszen und Borchardt (2017), Linszen und Kammigan (2014), Litzcke und Linszen (2018). Nach der ersten Befragung

von 30 Berufstätigen durch Linssen im Jahr 2011 floss eine Handlungstheorie, die aus der Situational Action Theory adaptiert (Kammigan & Linssen, 2012) wurde, in die Überarbeitung des qualitativen Fragebogens ein. Dieser spezifizierte Fragebogen wurde von Linssen in zwei aufeinanderfolgenden Erhebungen in den Jahren 2012 und 2013 insgesamt 56 Berufstätigen aus dem Sozialwesen zur anonymen Beantwortung vorgelegt. Hierbei wurden neben Situations schilderungen und Reaktionen auch emotionale und kognitive *Bewertungen*, die *Moral* des Umfeldes und *Einstellungen* der Befragten sowie *Neutralisierungen* mittels Drittpersonentechnik erhoben. Somit wurden zusätzlich zu den fünf quantitativen Datenerhebungen die zwei folgenden qualitativ orientierten Datenerhebungen durchgeführt:

- Datenerhebung 5 an Berufstätigen (n=30) im Jahr 2011
- Datenerhebung 6 an Berufstätigen (n=56) in den Jahren 2012 und 2013.

In diesem Kapitel werden die zentralen Ergebnisse dieser Datenerhebungen zu den Situationsfaktoren vorgestellt. Die Ergebnisdarstellung folgt den einzelnen Arbeiten.

4.1 Datenerhebung 1 an Studierenden (n=390)

In der Arbeit von Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) wurden unter anderem die *Wahrnehmung* und die *Bewertung von Korruption* in Abhängigkeit von Personenfaktoren und Situationsfaktoren überprüft. Folgende Situationsfaktoren wurden berücksichtigt:

- Dauer der Korruptionsbeziehung: kurz versus lang
- Vorteilshöhe: klein versus groß
- Vorteilsempfänger: Selbst versus Dritte

Insgesamt wurden 390 Personen in der Datenerhebung befragt, darunter 123 Studierende der Betriebswirtschaftslehre und des Wirtschaftsingenieurwesens (Hochschule Hannover), 137 Studierende der Verwaltungswissenschaften (Kommunale Hochschule für Verwaltung in Niedersachsen) sowie 130 Studierende der Sozialen Arbeit (Fachhochschule Münster).

Entgegen der ursprünglichen Erwartungen und entgegen den Behauptungen etablierter Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften erwiesen sich alle drei untersuchten Situationsfaktoren als weniger bedeutsam als die untersuchten Personenfaktoren. Es zeigte sich ferner bei der Unterscheidung zwischen *kurzer Dauer* und *langer Dauer* von Korruption nur eine schwache Tendenz dahingehend, dass lang andauernde (strukturelle) Korruption als weniger *vertretbar* bewertet wurde wie einmalige (spontane) Korruption. Die Studierenden differenzierten nicht zwischen unterschiedlich langen und damit zugleich unterschiedlich schweren Korruptionsfällen, sondern zogen die Grenze bereits bei den leichteren Fällen absolut, das heißt Korruption wurde unabhängig von deren Schwere bewertet. *Entschuldbar* war Korruption für die Studierenden in der Regel nur dann, wenn sich die Korruptionshandelnden nicht persönlich bereicherten, sondern für einen sozialen Zweck agierten, beispielsweise Arbeitsplätze sicherten. Offenbar bewerteten viele der befragten Studierenden eine Handlung nur dann negativ, wenn der Handlung etwas markant moralisch Verwerfliches anhaftete. Lag ein solcher Schluss nicht unmittelbar nahe, weil beispielsweise ein Vorteil für einen vermeintlich guten Zweck angenommen wurde, deuteten viele Studierende eine nach juristischen Maßstäben korrupte Handlung um oder legitimierten sie als entschuldbare Ausnahme.

4.2 Datenerhebung 2 an Berufsschülern (n=113)

Schön (2011) untersuchte mit einer vignettenbasierten Befragung von 113 Berufsschülern in den Bereichen Bank (38), Versicherung (37) und Sozialversicherung (38) an einer staatlichen berufsbildenden Schule in Hannover die *Wahrnehmung* und die *Bewertung von Korruption* in Abhängigkeit von Personenfaktoren und Situationsfaktoren. Als Situationsfaktoren wurden berücksichtigt:

- Vorteilshöhe: klein versus groß
- Entdeckungswahrscheinlichkeit: klein versus groß

Bisherige Studien legten nahe, dass die Bereitschaft, sich als Korruptionsnehmer oder Korruptionsgeber zu betätigen, bei hohen *Entdeckungswahrscheinlichkeiten* geringer und bei hohem *Vorteil* höher ausfallen müsste (Klitgaard, 1988; Röhl, 2007). Dies wurde in der Arbeit von Schön (2011) nicht bestätigt. Erwartungswidrig erwies sich die *Vorteilshöhe* als irrelevant. Auf die Bereitschaft zu *aktiver Korruption* (Korruptionsgeber) hatte die *Vorteilshöhe* zwar einen Einfluss. Anders als es ökonomische Verhaltenstheorien (Klitgaard, 1988) erwarten lassen, war die Bereitschaft zu *aktiver Korruption* jedoch bei niedrigem *Vorteil* höher. Die Studie von Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) führte zu demselben Befund. Möglicherweise fällt die Rechtfertigung bei kleinen Vorteilswerten leichter.

4.3 Datenerhebung 3 an Studierenden (n=163)

Heber (2012) untersuchte mithilfe eines moralischen Dilemmas die Auswirkungen von Personenfaktoren und Situationsfaktoren auf die *Korruptionsbewertung*. Befragt wurden Studierende (n=163) der Betriebswirtschaftslehre (n=89) und der Wirtschaftsinformatik (n=74) der Hochschule Hannover. Als Situationsfaktor wurde eine *persönliche Notlage* berücksichtigt, die in den Ausprägungen *groß* versus *klein* mittels Vignetten operationalisiert wurde. Die Ausprägung *groß* umfasste die Situation eines kranken Kindes, das eine teure aber lebensnotwendige Operation benötigt. Die Ausprägung *klein* umfasste die Situation einer arbeitslosen Ehefrau, sodass die in der Vignette beschriebene Familie ihren eher luxuriösen Lebensstil deshalb einschränken muss. Hebers (2012) Ergebnisse zeigen, dass die Studierenden bei einer *großen persönlichen Notlage* (krankes Kind) eher dazu neigten, das korrupte Angebot eines alten Schulfreundes anzunehmen, als wenn nur eine *kleine persönliche Notlage* vorlag.

Zusätzlich wurde die Begründung der Studierenden für ihre Entscheidung im offenen Antwortformat erhoben. Die Auswertung ergab, dass die Studierenden im Falle des kranken Kindes (*große persönliche Notlage*) ihre positive Entscheidung für Korruption überwiegend mit dem gefährdeten Menschenleben rechtfertigten. Ein weiterer Teil der Studierenden rechtfertigte die positive Entscheidung für Korruption im Falle des kranken Kindes damit, dass womöglich sowieso die Organisation bevorteilt werden würde, die auch unter regulären Bedingungen den Zuschlag erhalten hätte, Korruption also demnach nicht schade. Im Falle des kranken Kindes wurde in den Freitextantworten nur selten genannt, dass Korruption moralisch generell nicht vertretbar sei.

4.4 Datenerhebung 4 an Studierenden (n=171)

Heber (2013a) befragte 171 Studierende der Betriebswirtschaftslehre der Hochschule Hannover mittels einer Vignette. Als Einflussfaktoren auf die *Korruptionsbewertung* wurden Personenfaktoren und Situationsfaktoren berücksichtigt. Die berücksichtigten Situationsfaktoren waren:

- Dauer der Korruptionsbeziehung: kurz versus lang
- Vorteilshöhe: klein versus groß

Zudem wurde die methodische Frage überprüft, ob das Geschlecht der Protagonisten in der Vignette das Antwortverhalten der Studierenden beeinflusste. Das Geschlecht hatte keinen Einfluss: Ob zwei Frauen oder zwei Männer innerhalb der Vignette geschildert wurden, beeinflusste das Antwortverhalten nicht. Ausführlicher hierzu siehe Heber (2013b).

Der Situationsfaktor *Vorteilshöhe* wurde bereits durch Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) in Datenerhebung 1 sowie durch Schön (2011) in Datenerhebung 2 überprüft. In Datenerhebung 4 wurde die Variable eindeutig quantifizierbar operationalisiert. Bekam ein Korruptionsnehmer bei Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) zwei lukrative Baumandate und bei Schön (2011) eine Münzsammlung als *hohen Vorteil*, bekam ein Korruptionsnehmer in Datenerhebung 4 demgegenüber 100.000 Euro. Durch die Quantifizierung wurde versucht, den Interpretationsspielraum bei der Beurteilung des angebotenen Vorteils zu

reduzieren. Die Berechnungen ergaben jedoch keine substanziellen Unterschiede in Hinblick auf die erhobenen Faktoren. Weder die *Höhe des Vorteils* noch die *Dauer der korrupten Beziehung* beeinflusste das Antwortverhalten der Studierenden in Hinblick auf die *Korruptionsbewertung*. Insofern wurden die Ergebnisse von Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) sowie von Schön (2011) zur Nichtwirkung des Situationsfaktors *Vorteilshöhe* von Heber (2013a) weitgehend repliziert.

4.5 Datenerhebung 5 an Berufstätigen in der Sozialen Arbeit (n=30)

Ein mit den Datenerhebungen 1 bis 4 verbundenes Forschungsprojekt der Forschungsgruppe an der Fachhochschule Münster beschäftigte sich mit korruptionsnahen Handlungen und deren Bewertung in Bereichen der Sozialen Arbeit. Um Einblick in reale Korruptionsfälle im Arbeitsbereich der Sozialen Dienste zu erhalten, wurden Angestellte in Organisationen des Sozialwesens (n=30) gebeten, Fälle von Korruption zu schildern, die sie in ihrem Arbeitsbereich wahrgenommen hatten. Als Datenbasis dienten anonyme schriftliche Befragungen von Berufstätigen in verschiedenen Bereichen des Sozialwesens. Die Befragungen wurden als leitfadengestützte schriftliche Interviews durchgeführt und mit der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) ausgewertet. Die zentralen Ergebnisse lauten wie folgt (Linssen, Schön & Litzcke 2012):

- Das gesamte *Handlungsumfeld* wirkte in Bezug auf Korruption kriminogen, da trotz hoher Budgets in der Regel weder kontrolliert noch entdecktes Fehlverhalten sanktioniert wurde. Dies wurde mit den spezifischen Strukturen in Sozialen Diensten legitimiert, in denen ein hoher Grad von Individualität und Vertrauen in das Handeln von Einzelnen üblich sind. Eine Folge war, dass sich nur bedingt Unrechtsbewusstsein herausbildete, welches Korruption potenziell verhindern könnte. Denn man nahm einen Vorteil in der Regel nicht für sich selbst an, sondern für die Kinder, die Behinderten, die Benachteiligten oder einen anderen guten Zweck. Auf diese Weise entstand kaum Unrechtsbewusstsein trotz faktisch korrupten Handelns. Der Zweck heiligte aus subjektiver Sicht die Mittel (Linssen & Borchardt, 2017, 21).
- Im Sozialwesen werden materielle Mittel fast grundsätzlich als knapp wahrgenommen, sodass sich die korrupt Handelnden in einer *subjektiven Zwangslage* sahen, das jeweilige Angebot und die Gelegenheit zu Vorteilen zu nutzen. Korruption wurde häufig mit einem Verweis auf eine subjektiv erlebte Zwangslage gerechtfertigt, in der sich eine korrupt handelnde Person befand.
- Die *Arbeitsbedingungen* im Sozialwesen werden von vielen dort Berufstätigen ohnehin als belastend empfunden (Röhring & Reiners-Kröncke, 2003; Seithe, 2010). Die als angespannt erlebte Arbeitssituation an sich rechtfertigte aus subjektiver Sicht eine Art von Ausgleich, siehe ausführlich Linssen, Schön und Litzcke (2012).

Als Besonderheit des Sozialwesens wird von den Akteuren häufig hervorgehoben, dass es in diesem Bereich mehr als in anderen Bereichen auf Vernetzung und demzufolge auf Reziprozität ankomme (Hirt, 2008; Merchel, 1984; Merchel, 1988; Seithe, 2010). Doch gerade Formen enger Kooperation bergen auch die Gefahr, in beiderseitigem Einverständnis fragwürdige Verfahren zu praktizieren. Der Übergang von Korporatismus zu Korruption ist fließend. Mehrere Beispielfälle dazu wurden aus Kommunalverwaltungen geschildert. Diesbezüglich wirkt sich eine oft jahrzehntelang tradierte Praxis und ein dementsprechend legitimierendes Umfeld nach den Schilderungen der Interviewten korruptionsfördernd aus (Linssen, Schön & Litzcke, 2012). Die Befragungsergebnisse lassen vermuten, dass es weniger auf die bislang als klassisch geltenden Situationsfaktoren bei Korruption ankommt (siehe Datenerhebungen 1 bis 4). Vielmehr scheinen Aspekte des Umfeldes wichtig sowie verfügbare und plausible *Rechtfertigungsgründe* (Linssen, Schön und Litzcke, 2012), um Entscheidungen für Korruption zu erleichtern. Dies

wurde in Datenerhebung 6 genauer untersucht und bestätigt. Vergleichbare Ergebnisse berichten Hermann, Pohlmann und Klinkhammer (2019) bei Managern.

4.6 Datenerhebung 6 an Berufstätigen in der Sozialen Arbeit (n=56)

In den Jahren 2012 und 2013 wurden Folgerhebungen zur Datenerhebung 5 aus dem Jahr 2011 durchgeführt (Linssen & Borchardt, 2017). Zielgruppe waren wiederum Berufstätige in der Sozialen Arbeit (n=56). Die Berufstätigen wurden anonym befragt, jedoch mit einem veränderten Leitfaden, der den Erkenntnissen der Situational Action Theory (SAT; Wikström, 2010; Linssen & Kammigan, 2014) Rechnung trug. Es wurden dementsprechend nicht nur Vorfälle erhoben, sondern stärker auf die *subjektive Wahrnehmung* und *Bewertung* der Vorfälle eingegangen. Es wurden etwa die Reaktionen und die Bewertungen des Umfeldes auf die subjektiv wahrgenommenen korrupten Handlungen detaillierter erfasst, ebenso die *Rechtfertigungen* und Gründe für ein Melden oder Nichtmelden korrupten Handelns bei Vorgesetzten oder Behörden.

Auffallend in den Interviews war, dass korruptes Handeln immer dann vom Umfeld sanktioniert oder zumindest abgelehnt wurde, wenn Korruption auf als verachtenswert angesehene, egoistisch-materielle Motive des Handelnden zurückgeführt wurde. Im Extremfall verbarg sich hinter dieser Begründung zugleich eine implizite Rechtfertigung desselben Verhaltens durch altruistisch-soziale Motive, nach dem Motto: Das eigentlich als schlimm beurteilte korrupte Verhalten wäre dann in Ordnung gewesen, wenn es – trotz eines Schadens für andere – wenigstens den Klienten zugutegekommen wäre (Linssen & Kammigan, 2014). Sieben der Interviewten beschrieben, dass gerade das Umfeld korruptes Handeln mit der Berufung auf höhere Ziele rechtfertigte, also damit, eigentlich etwas Gutes getan zu haben. Dabei wurde der gute Zweck des Verhaltens betont oder die Tatsache, dass mit dem Verhalten quasi eine Art von Nothilfe geleistet werde. Noch häufiger wurden Argumente verwendet, die einen Schaden leugneten (12 Interviewte). Die Schuld wurde dabei nicht auf andere abgewälzt, sondern vielmehr wurde ein Unrecht generell verneint, sodass im Prinzip niemanden mehr eine Schuld trifft, weil gar kein Schaden eingetreten sei. Dazu finden sich Begründungen, dass es sich bei der korrupten Handlung lediglich um eine Bagatelle handle, überhaupt kein Schaden entstanden sei oder das Verhalten doch eigentlich legal sei. Ebenso häufig wie das Leugnen eines Schadens beinhalteten die Rechtfertigungen das Leugnen von Schuld (12 Interviewte). Dabei stand die Vorstellung im Vordergrund, dass man mehr oder weniger gezwungen war, auf korrupte Weise zu handeln. Bei den geschilderten Situationen wurde die Schuld des Täters vor allem mit dem Argument gelehnet, das beschriebene Verhalten sei üblich. Auch hieraus ist ein deutlicher Verweis auf die Rolle des Umfeldes bezüglich *Korruptionsbereitschaft* und *Korruptionsanfälligkeit* abzulesen. Immer wieder wurde in den Interviews korruptes Handeln dadurch legitimiert, dass in der konkreten Situation gerade die Einhaltung von Regeln für schädlich befunden wurde, aber auch dadurch, dass Befragte das Verhalten allgemein als eine Art Notwehr ansahen. Schließlich wurden auch die gesellschaftlichen Zustände verantwortlich gemacht und auf diese Weise die Schuld der Täter gelehnet. Es lasse einem entweder die Politik oder die zunehmende Ökonomisierung im Sozialwesen im Prinzip keine Wahl, anders zu handeln (Linssen & Kammigan, 2014; Linssen & Borchardt, 2017).

4.7 Zwischenfazit

Wie beim bereits exemplarisch erläuterten Situationsfaktor *Vorteilshöhe* einer korrupten Handlung, zeigte sich über alle dargestellten Datenerhebungen und über alle untersuchten Situationsfaktoren hinweg eine geringere Wirkung als dies aufgrund der einschlägigen Literatur zu erwarten war. Die untersuchten Situationsfaktoren erwiesen sich durchgängig als wenig bis nicht relevant. Zugleich erwiesen sich die untersuchten Personenfaktoren durchgängig relevanter als erwartet (siehe Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*). Damit lässt sich

zusammenfassen: Situationsfaktoren erwiesen sich als nicht so bedeutend wie erwartet (Datenerhebungen 1 bis 4). Allerdings zeigten die qualitativen Datenerhebungen 5 und 6 bei Berufstätigen in der Sozialen Arbeit wie wichtig *sozial geteilte Rechtfertigungen* für korruptes Handeln sind (siehe dazu auch Linssen & Seibold, 2018). Vergleichbare Befunde berichten Hermann, Pohlmann und Klinkhammer (2019, 112) bei Managern.

Trotz der berechtigten wissenschaftlichen Kritik, exemplarisch hierzu McAdams und Ulen (2009) oder Nell (2006), an der Überbetonung von Rationalitätsansätzen, war zu erwarten, dass zumindest ein Teil der untersuchten Situationsfaktoren die Entscheidungen der Befragten in bedeutsamer Weise beeinflussen würde, beispielsweise indem eine Testperson von der Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung und dessen materiellen Wert beeinflusst wird. Diese Erwartung wurde nicht bestätigt. Besonders interessant ist, dass sich der Situationsfaktor *Vorteilshöhe* einer korrupten Handlung, der in den Erhebungen der Forschungsgruppe am häufigsten erfasst wurde, lediglich in einer Datenerhebung (Schön, 2011) als signifikant erwies, dazu auch noch in erwartungswidriger Richtung: Die *Korruptionsbereitschaft* war bei niedrigem Vorteil höher. Da sich die Ergebnisse der Forschungsgruppe in Bezug auf die *Vorteilshöhe* auch mit dem Ergebnis einer anderen in Deutschland durchgeführten Erhebung decken (Rabl, 2008), ist davon auszugehen, dass *Vorteilshöhe* die Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln wenig beeinflusst. Die fehlende Substantialität der Ergebnisse kann auch nicht allein auf die Operationalisierung mittels Vignetten zurückgeführt werden. Die jeweils bei den quantitativen Datenerhebungen durchgeführten Manipulation Checks zeigen, dass die Mehrzahl der Testpersonen die Vignetten wie beabsichtigt verstanden hatten.

Die quantitativen Datenerhebungen 1 bis 4 wurden nach einem vergleichbaren Muster durchgeführt. Trotz aller Bemühungen um eine angemessene Operationalisierung ist es denkbar, dass die geringere Relevanz von Situationsfaktoren gegenüber Personenfaktoren methodischen Aspekten statt inhaltlichen Ursachen geschuldet sein kann. Die Personenfaktoren wurden mit psychometrisch validierten Messinstrumenten (Tests) gemessen. Die Situationsfaktoren wurden hingegen mit eigens kreierten Vignetten erfasst. Die Validität der Vignetten ist weniger gesichert als die Validität der Tests. Es ist daher vorstellbar, dass eine validere Messung von Situationsfaktoren andere Ergebnisse ergäbe. In späteren Arbeiten wurde statt Vignetten eine eigens entwickelte Korruptionsskala HKS 38 eingesetzt (Litzcke, Hermanutz, Linssen, 2014). Damit werden zwar Probleme der Operationalisierung mittels Vignetten vermieden, allerdings erfasst die HKS 38 die *Einstellung zu Korruption*, mithin einen Personenfaktor. Es ist denkbar, dass mit der HKS 38 besser Effekte von Personenfaktoren als von Situationsfaktoren erfasst werden. Überprüfbar wäre das nur durch die Einbeziehung von echten Korruptionstätern, was wiederum andere methodische Probleme verursacht. Es lässt sich drehen und wenden wie man möchte, eine perfekte Operationalisierung von korruptem Handeln ist nicht mit forschungsethischen Prinzipien vereinbar, insofern praktisch nicht umsetzbar und die Wahl einer bestimmten Operationalisierung kann zu Fehlern in der inhaltlichen Erfassung von Situationsfaktoren führen. Diese Aussage verdeutlicht, wie wichtig unterschiedliche methodische Zugänge in der Forschung zu Korruption sind.

Trotz der geschilderten methodischen Probleme ist zu den Arbeiten der Forschungsgruppe insgesamt festzuhalten: Situationsfaktoren sind weniger wichtig als gemeinhin angenommen wird. Die bislang in vielen Unternehmen und Organisationen praktizierte Implementierung überwiegend situativ orientierter Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung produziert eine potenziell gefährliche Scheinsicherheit. Dies öffnet Tür und Tor für Korruptionshandlungen, die gar nicht erst entdeckt werden. Gerade weil Unternehmensverantwortliche eine Organisation irrtümlich als geschützt ansehen, suchen sie gar nicht erst nach besseren Möglichkeiten zur Korruptionsbekämpfung. Die gängigen Antikorruptionsmaßnahmen gaukeln einen Korruptionsschutz vor, den sie nicht bieten können, weil sie nur einen Teil der Einflussfaktoren in den Fokus nehmen, und zwar den offensichtlich weniger relevanten situativen Teil. Um Situationsfaktoren eine allgemeingültige Wirkungslosigkeit zu bescheinigen, reichen die Ergebnisse der

dargestellten Arbeiten jedoch nicht aus. Zwar sind die Ergebnisse hinsichtlich der einbezogenen Faktoren eindeutig, überprüft wurde jedoch lediglich eine Auswahl von Situationsfaktoren, die nach herrschender Lehrmeinung besonders starke Effekte auf die Bereitschaft haben sollten, korrupt zu handeln oder Korruption zu melden. Auch in der umfassenden Arbeit von Schön (2016), in der die Wirkung von Situationsfaktoren auf das *Meldeverhalten* bei Korruption untersucht wurde, ergaben sich nur schwache Effekte von Situationsfaktoren. Das gilt selbst für solche Situationsfaktoren, denen von vielen einschlägig erfahrenen Praktikern eine Wirkung attestiert wird. Nachfolgend wird exemplarisch auf die Situationsfaktoren *Ökonomisierungsgrad*, *Veränderungsdruck* und *organisationale Gerechtigkeit* eingegangen.

Nach Schön (2016, 67) führt eine hoher *Ökonomisierungsgrad* einer Organisation zu einer starken materiellen Nutzenmaximierung der Organisationsmitglieder sowie in sich folgerichtig zu einem starken Fokus auf monetäre Größen. Eine zunehmende Ökonomisierung lässt sich besonders deutlich beispielsweise im Gesundheits- und im Sozialwesen beobachten (Schön, 2016, 67). Auch wenn sich die Arbeit von Schön (2016) auf *Meldeverhalten* (Beobachter) bezieht und nicht auf die Entscheidung von Korruptionsnehmern, lassen sich aus den Ergebnissen auch Rückschlüsse für korruptes Handeln von Korruptionsnehmern ziehen. Eine zunehmende Ökonomisierung kann zu *Diskrepanzerfahrungen* führen. Eine *Diskrepanzerfahrung* ist der erlebte Unterschied zwischen dem Soll-Zustand einer Organisation (Ideal) und dem tatsächlichen Ist-Zustand einer Organisation (Realität). Dazu ein Beispiel: In der Pflege wird Menschen geholfen (Soll), aber es gibt Pflegesätze und feste Zeitvorgaben dahingehend, wie lange Handlungen dauern dürfen (Ist). Mitunter liegen die extern definierten Ist-Zustände unter den persönlich definierten Soll-Zuständen von Mitarbeitern. Solche *Diskrepanzerfahrungen* erhöhen die Wahrscheinlichkeit für korruptes Handeln, etwa wenn als unzulänglich empfundene Ist-Zustände durch Korruption näher an einen persönlich definierten Soll-Zustand gebracht werden können. *Diskrepanzerfahrungen* können durch eine zunehmende Ökonomisierung gehäuft provoziert werden (Linssen, Litzcke & Schön, 2015a, 2015b).

Veränderungsdruck kann korruptes Handeln wahrscheinlicher machen. Veränderungen können Menschen verunsichern, denn Veränderungen produzieren neben Gewinnern immer auch Verlierer. Es ist zu vermuten, dass die Wahrscheinlichkeit korrupter Handlungen mit dem Ausmaß unerwünschter Veränderungen zunimmt, weil Korruption eine Form sein kann, subjektiv empfundene Verluste auszugleichen (Litzcke & Linssen, 2018). Die Megatrends Globalisierung und Digitalisierung führen zu ständigen Veränderungen. Werden Veränderungen in diesen Handlungsrahmen eingeordnet, es ließe sich auch von permanentem und wachsendem *Veränderungsdruck* sprechen, sind Veränderungen unvermeidlich. Wer erwartet oder hofft, stabile Zustände zu erreichen, wird enttäuscht werden. Auch wenn sich manche Menschen das wünschen und es in manchen Arbeitsbereichen die Mehrheitsmeinung ist, lässt sich Veränderungen nicht ausweichen. Umgekehrt können auch angekündigte Veränderungen, die nicht oder mit starkem Zeitverzug eingeführt werden, zu *Diskrepanzerfahrungen* führen. Das gilt für diejenigen Menschen, die auf eine Veränderung hoffen und die dann enttäuscht sind, dass die Veränderung doch nicht wie angekündigt oder nicht so schnell und umfassend wie erhofft eintritt.

Kultur als ein übergeordneter Bedingungsfaktor wurde in den Überlegungen der Forschungsgruppe nicht berücksichtigt, da deren Daten ausschließlich in Deutschland und in Österreich erhoben wurden. Wollte man *Kultur* in die Theoriebildung einbeziehen, müsste man Daten in weiteren Ländern erheben. Mit anderen Worten: Vor einer Übertragung der vorliegenden Überlegungen auf andere Kulturräume müsste *Kultur* systematisch in Datenerhebungen einbezogen werden. Allerdings wurde der enger gefasste Begriff *Organisationskultur* in den Überlegungen der Forschungsgruppe berücksichtigt, und zwar in der spezifischen Ausprägung *organisationale Gerechtigkeit*. Zum Faktor *organisationale Gerechtigkeit* gehören Variablen wie *Regeltreue*, *Transparenz/Fairness* und *Vertrauen*. Je weniger Regeln allgemein, nicht spezifisch auf Korruption bezogen, in einer Organisation beachtet werden, umso größer ist das Risiko für korruptes Handeln. Die *Regeltreue* ist gering, wenn Fehlverhalten allgemein häufig

vorkommt, bemerkt wird und dennoch nicht geahndet wird. Das kann zu dem Eindruck führen, das Einhalten von Regeln wäre im Allgemeinen nicht wichtig und eine Person fühlt sich womöglich ungerecht behandelt oder kommt sich dumm vor, wenn sie sich selbst noch an Regeln hält. Führungskräften als Vertreter der Organisation kommt diesbezüglich eine besondere Bedeutung zu, siehe auch Seibold und Linssen (2022). Wenn Führungskräfte nicht glaubwürdig sind, weil sie beispielsweise für sich andere Regeln in Anspruch nehmen als die Mitarbeiter einhalten müssen oder weil sie bei erkanntem Fehlverhalten nicht reagieren, ist das aufgrund ihrer Vorbildfunktion ein Risikofaktor. Setzt sich eine geringe *Regeltreue* als Standard in einer Organisation durch, wird korruptes Handeln wahrscheinlicher. Eine geringe *Regeltreue* wird mitunter sogar als Innovationstreiber forciert nach dem Motto: Es ist leichter um Verzeihung zu bitten, als um Erlaubnis zu fragen. Die regulatorischen Anforderungen in der Gesellschaft nehmen zu und in diesem Sinne wird *Regeltreue* von allen Akteuren eingefordert. Trotz gelegentlicher Entbürokratisierungsversuche, nehmen die formalen Einschränkungen (Regeln) zu und nicht ab. Selbst wenn es von Organisation zu Organisation graduelle Unterschiede gibt, ist *organisationale Gerechtigkeit* für alle Organisationen relevant. Die *Transparenz/Fairness* in Organisationen wird erheblich von der Glaubwürdigkeit der Führungskräfte beeinflusst, aber nicht ausschließlich. Auch Kollegen können sich unterschiedlich transparent verhalten, beispielsweise bezüglich eigener Karrierepläne, oder sich unterschiedlich fair verhalten, beispielsweise bei Konflikten im Team. *Vertrauen* ist ein weiterer situativer Einflussfaktor. Das *Vertrauen* ist höher, wenn eine Organisation oder ein System Unsicherheit minimiert und sich in der Vergangenheit als verlässlich erwiesen hat. Zudem beeinflusst das *Vertrauen* einer Organisation in deren Mitglieder die *Kontrolldichte*. Je geringer das *Vertrauen* einer Organisation in deren Mitglieder ist, desto geringer ist umgekehrt das *Vertrauen* der Mitglieder in die Organisation. Übertragen auf Organisationen bedeutet dies: Das *Vertrauen* eines Menschen in eine Organisation ist umso höher, je stärker er sich in der Vergangenheit gerecht behandelt gefühlt hat und entsprechend erwartet, auch in Zukunft gerecht behandelt zu werden. Hierzu trägt die *Transparenz/Fairness* von Entscheidungen bei, beispielsweise hinsichtlich knapper Ressourcen wie Beförderungen, Gehalt oder Privilegien. Insofern gibt es Wechselwirkungen zwischen den situativen Einflussfaktoren *Transparenz/Fairness* und *Vertrauen*. Entscheidend ist in der Regel das Verhalten der jeweiligen Führungskräfte oder anderer mächtiger Personen in der jeweiligen Situation sowie deren hieraus resultierende Glaubwürdigkeit oder Nicht-Glaubwürdigkeit. Daher gibt es Wechselwirkungen (Interaktionen) zwischen *Regeltreue*, *Transparenz/Fairness* und *Vertrauen*. Je geringer beispielsweise das *Vertrauen* in eine Organisation oder in mächtige Personen in einer Situation ist, desto wahrscheinlicher wird korruptes Handeln. *Vertrauen* wiederum hängt auch von Personenfaktoren ab, nicht nur von situativen Einflüssen.

Die Ausführungen zeigen, dass Situationen nicht unabhängig von denjenigen Menschen wirken, die ihnen ausgesetzt sind. Letztlich entscheidet die Wahrnehmung sowie die Informationsverarbeitung eines Menschen darüber, wie eine Situation erlebt wird. Bei der Wahrnehmung und Informationsverarbeitung spielen Personenfaktoren eine erhebliche Rolle. Daher ist die Verfolgung einer objektiven Taxonomie von Situationsfaktoren für korruptes Handeln nicht zielführend. Dennoch wirken situative Einflüsse, aber eben nicht auf alle Menschen in gleicher Weise. Zur *Situation* zählen alle Einflussfaktoren auf korruptes Handeln, die ein Mensch in einer Situation vorfindet. Mögliche Einflussfaktoren der Situation sind der *Ökonomisierungsgrad*, *Veränderungen* und *organisationale Gerechtigkeit*. Je geringer beispielsweise der *Ökonomisierungsgrad* ist, desto unwahrscheinlicher wird korruptes Handeln. Ohne irgendeine Art der Ökonomisierung würde ein zentraler Anreiz für korruptes Handeln wegfallen. Das impliziert allerdings nicht, dass bei geringerem *Ökonomisierungsgrad* nie korrupt gehandelt wird. Menschen können trotz geringerem *Ökonomisierungsgrad* korrupt handeln, um sich beispielsweise für eine erlebte *Ungerechtigkeit* an einer Organisation zu rächen.

Die Ausführungen zeigen ferner, dass Situationsfaktoren alleine nicht weiterführen. Im Vergleich zu Situationsfaktoren gibt es zu Personenfaktoren, wie beispielsweise *Persönlichkeit*,

Werte, implizite Motive und Einstellungen, etablierte und empirisch gesicherte Strukturen und Operationalisierungen, im Schwerpunkt aus der Persönlichkeitspsychologie sowie aus der Differentiellen Psychologie. Dennoch können Situationsfaktoren wirken, aber eher unterschiedlich und indirekt über Personenfaktoren (Interaktion) als direkt und einheitlich auf Entscheidungen über korruptes Handeln. Damit sind Situationsfaktoren empirisch nur schwer überprüfbar. Situationsfaktoren werden in der abschließenden Theoriebildung in diesem Text nicht als eigenständiger Faktor berücksichtigt. Allerdings wird eine indirekte Wirkung von Situationsfaktoren über Interaktionen mit Personenfaktoren berücksichtigt. Siehe hierzu Abschnitt 5.3.3 *Interaktionen*.

Nachdem in diesem und im vorangegangenen Kapitel die Befunde eigener Arbeiten zu Personenfaktoren und Situationsfaktoren beschrieben wurden, folgt im nächsten Kapitel eine Theorie zu Personenfaktoren von Korruption.

5 Theorie

In diesem Kapitel wird zunächst der Gegenstandsbereich (Abschnitt 5.1 *Gegenstandsbereich*) der vorgestellten Theorie beschrieben. Anschließend wird in Abschnitt 5.2 *Anforderungen* der eigene Ansatz wissenschaftssystematisch eingeordnet. Der Kern des Kapitels ist der abschließende Abschnitt 5.3 *Theorie zu Personenfaktoren von Korruption*.

5.1 Gegenstandsbereich

Die in diesem Kapitel vorgestellte Theorie fokussiert sich auf Personenfaktoren, die Entscheidungen für oder gegen Korruption beeinflussen. Die Theorie bezieht sich auf die Entscheidungen von Korruptionsnehmern. Weitere im Zusammenhang mit Korruption relevante Akteursgruppen sind Korruptionsgeber sowie Beobachter, die Korruptionsgeber oder Korruptionsnehmer bei Korruptionshandlungen beobachten (siehe Abbildung 2). Eigene Befunde zeigen eine systematisch negativere Bewertung von Korruptionsnehmern im Vergleich zu Korruptionsgebern (Litzcke, Linssen, Maffenbeier & Schilling, 2012). Das kann daran liegen, dass Korruptionsnehmer als die eigentlich Verantwortlichen für Korruption angesehen werden.

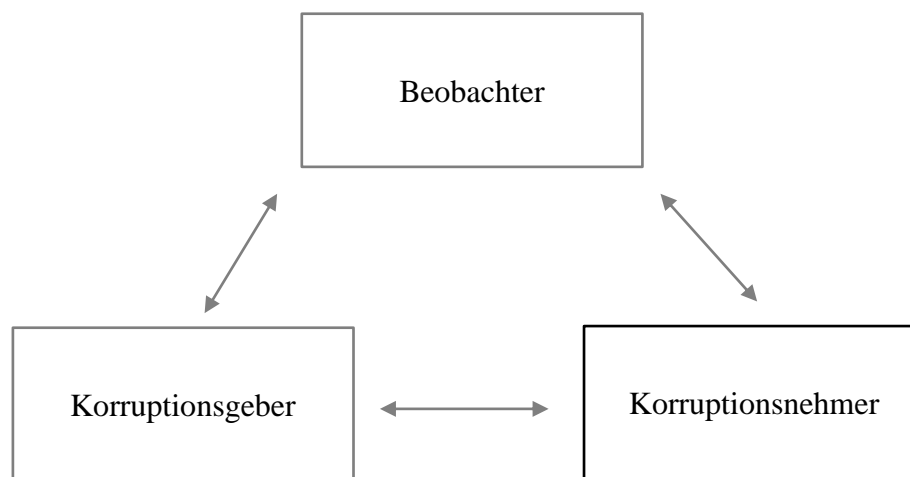


Abbildung 2: Gegenstandsbereich der Theorie zu Personenfaktoren von Korruption – Entscheidungen von Korruptionsnehmern (eigene Darstellung).

Weiterführend zu Entscheidungen von *Beobachtern* Korruption zu melden oder nicht siehe Schön (2016). Die vorgestellte Theorie wurde anhand von Daten aus Deutschland entwickelt.

5.2 Anforderungen

Eine wissenschaftliche Theorie muss eine Reihe von Anforderungen erfüllen. Es gibt je nach wissenschaftlicher Grundposition Unterschiede in der Gewichtung sowie in der Ausgestaltung der Anforderungen an eine Theorie. Trotz der Unterschiede im Detail zeigen die nach Maltby, Day und Macaskill (2011), Helfrich (2016, 9, 23-26, 63-64) sowie nach Döring und Bortz (2016, 43-48, 56-57) zusammengestellten Anforderungen, welcher Qualitätsmaßstab grundsätzlich an Theorien anzulegen ist. Wichtige Anforderungen an eine Theorie werden in der folgenden Auflistung beschrieben:

- **Gegenstandsbereich:** Eine Theorie kann sich auf bestimmte Situationen und Personengruppen beziehen, siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 5.1 *Gegenstandsbereich*. Gegenstandsbereich der vorgestellten Theorie sind Personenfaktoren von Korruption, spezifisch solche, die Entscheidungen von Korruptionsnehmern für oder gegen korruptes Handeln beeinflussen.

- **Inhalt: Beschreibung – Erklärung – Vorhersage.** Eine Theorie kann Verhalten und Erleben von Personengruppen in spezifischen Situationen beschreiben. Die vorgestellte Theorie beschreibt das Verhalten und Erleben von Korruptionsnehmern. Zudem kann eine Theorie helfen, Gründe für Verhalten und Erleben zu verstehen (Erklärung). Hierbei geht es um die Klärung von Warum-Fragen (Kornmesser & Büttemeyer, 2020, 135), also im Falle der von uns vorgestellten Theorie, warum Menschen ein Angebot zu Korruption annehmen oder warum sie das nicht tun. Und schließlich kann eine Theorie Vorhersagen ermöglichen. Die vorgestellte Theorie ermöglicht Vorhersagen zu Entscheidungen über korruptes Handeln – in Abhängigkeit von der Ausprägung spezifischer Personenfaktoren.
- **Vollständigkeit:** Eine Theorie stellt einen spezifischen Gegenstandsbereich möglichst umfassend dar. Es sollte nicht nötig sein, weitere Theorien heranzuziehen, um die Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln auf Basis von Personenfaktoren zu beschreiben, zu erklären oder vorhersagen zu können. Die vorgestellte Theorie umfasst Personenfaktoren und stellt die Entscheidungen eines Korruptionsnehmers für oder gegen korruptes Handeln dar. Diese Entscheidungen eines Korruptionsnehmers können mit der vorgestellten Theorie ohne den Einbezug weiterer Theorien beschrieben, erklärt und vorhergesagt werden.
- **Einfachheit/Sparsamkeit:** Eine Theorie erklärt einen bestimmten Gegenstandsbereich möglichst sparsam. Für die vorgestellte Theorie bedeutet das: Es werden möglichst wenige *Vorannahmen*, *Begriffe* und *Aussagen* verwendet, um korruptes Handeln zu beschreiben, zu erklären und vorherzusagen. Das gelingt am besten, wenn die Theorie ein für den Gegenstandsbereich angemessenes Abstraktionsniveau aufweist und redundante Personenfaktoren ausspart. Das Abstraktionsniveau der Theorie wird durch das Abstraktionsniveau der Personenfaktoren festgelegt und ist aus konstrukttheoretischer Sicht im mittleren Bereich einzuordnen.
- **Widerspruchsfreiheit:** Die Aussagen einer Theorie sind in sich konsistent. Alle Aussagen einer Theorie sind logisch vereinbar. Ansonsten wäre eine Theorie nicht falsifizierbar. Daher ist die Widerspruchsfreiheit eine Voraussetzung für deren Falsifizierbarkeit.
- **Falsifizierbarkeit:** Eine Theorie hat einen empirischen Gehalt und ermöglicht eine Überprüfung und eine Widerlegung. Aus der vorgestellten Theorie können Hypothesen abgeleitet werden, die empirisch überprüft und widerlegt werden können.
- **Präzision:** Begriffe und Aussagen einer Theorie werden explizit dargestellt. Zur Veranschaulichung der vorgestellten Theorie wird zusätzlich zu den Aussagen eine Visualisierung dargestellt.

5.3 Theorie zu Personenfaktoren von Korruption

Nach Helfrich (2016, 67) stellen Theorien einen Gegenstandsbereich in einer Gesamtperspektive dar, im Folgenden Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln von Korruptionsnehmern. Theorien sind sprachlich formuliert und Modelle sind vereinfachte Abbilder des Gegenstandsbereichs, beispielsweise in visueller oder in mathematischer Form. Eine Theorie lässt sich in ein Modell überführen, während das umgekehrt nicht immer der Fall ist (Helfrich, 2016, 67). In diesem Abschnitt wird eine Theorie zu Personenfaktoren von Korruption vorgestellt.

Warum ist die Entwicklung einer spezifischen Theorie zu Personenfaktoren notwendig und zielführend? Die Befunde zu Korruption werden derzeit mittels verschiedener Theorien unterschiedlicher Fachdisziplinen eingeordnet. Allerdings fehlt eine Theorie, die vorliegende empirische Effekte bei Korruptionsnehmern integriert und dabei Einflüsse der Person sowie Interaktionen mit der Situation umfassend berücksichtigt. Wenig Erklärungswert ist von dem in den Wirtschaftswissenschaften verbreiteten Prinzipal-Agent-Ansatz zu erwarten, dessen Kern auf der Annahme unterschiedlicher Interessen von Prinzipal (Auftraggeber, beispielsweise Aktio-

när) und Agenten (Beauftragter, beispielsweise Vorstand) ausgeht. Dieser Ansatz geht von einem Wissensvorsprung des Agenten sowie von einem grundsätzlichen Interessenswiderspruch von Prinzipal und Agent aus. Damit beschreibt der Ansatz eher die Realität in hierarchischen Systemen, als er eine tatsächliche Erklärung für Entscheidungen von Menschen für oder gegen korruptes Handeln bietet. Der Prinzipal-Agent-Ansatz kann nicht erklären, warum sich manche Menschen in derselben Situation für oder gegen korruptes Handeln entscheiden. Deutlich erklärungsstärker ist der psychologische Ansatz von Rabl (2008). Rabl (2008) hat ein Modell korrupter Handlungen vorgelegt. Das Modell bildet einen Teil der Entscheidungsfindung von Korruptionsnehmern ab und ist insofern hilfreich. Allerdings müssen für eine umfassende Theorie noch mehr Personenfaktoren einbezogen werden, beispielsweise fehlen in Rabls (2008) Modell die Konstruktklassen *Persönlichkeit*, *Werte* oder *implizite Motive*. Letztlich basiert das Modell von Rabl (2008) auf einem experimentellen Ansatz, in dem nur eine begrenzte Anzahl von Faktoren gemessen und überprüft werden konnte.

Bei einer Theorieentwicklung zu Korruption sind Einflussfaktoren der Person (Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*) zu beachten, die eine Person besonders umfassend beschreiben, beispielsweise *Persönlichkeit*, *Werte*, *Motive* und *Einstellungen*. Ferner gilt es, Interaktionen von Personenfaktoren untereinander sowie mit Situationsfaktoren zu bedenken. Je mehr korruptionspositive, sich gegenseitig verstärkende Ausprägungen von Personenfaktoren zusammenkommen, desto höher ist das Risiko, dass sich ein Mensch für korruptes Handeln entscheidet. Während einige der Einflussfaktoren einzeln zumindest ansatzweise empirisch untersucht wurden und in den Grundzügen als bekannt vorausgesetzt werden können, gibt es nur wenige Befunde zu Interaktionseffekten. Das liegt auch daran, dass empirische Erhebungen immer nur einen Ausschnitt von Variablen und Konstrukten berücksichtigen können und folglich auch immer nur eine begrenzte Menge von Interaktionseffekten erfasst werden können. Insofern sind Interaktionseffekte der anspruchsvollste Teil für die Theorieentwicklung, weil die empirische Grundlage vergleichsweise unvollständig ist. Die indirekten Wirkungen von Situationsfaktoren über Personenfaktoren lassen sich eher in Interaktionen abbilden als in reinen Situationsfaktoren. Die Wirkung von Situationsfaktoren variiert in Abhängigkeit von Personenfaktoren, was die korrekte Erfassung von Situationsfaktoren erschwert.

Es gibt über das für Korruption einschlägige Modell von Rabl (2008) hinaus eine Reihe allgemeiner Theorien und Modelle, mit denen einzelne empirische Effekte von Korruption erklärt werden können. Hierzu gehören beispielsweise Theorien und Modelle zu *Persönlichkeit* (Chiaburu Oh, Berry, Li & Gardner, 2011; Lee, Ashton & de Vries, 2005; Lord, 2007; Ostendorf & Angleitner, 2004; Paulhus, & Williams, 2002; Salgado, 2002), zu *Werten* (Parks-Leduc, Feldman & Bardi, 2015; Rogoza Wyszynska, Maćkiewicz & Ciecuch, 2016; Schwartz, 1992, 2012), zu *Motiven* (Brunstein, 2018), zu *Zufriedenheit* (Ilies, Fulmer, Spitzmuller & Johnson, 2009), zu *Einstellungen* (Eagly & Chaiken, 1993; Heber, Seibold & Schäffer, 2019; Litzcke, Linssen & Hermanutz, 2014) sowie exemplarisch für einen soziologischen Ansatz die *Theorie des reintegrativen Beschämens* (Braithwaite, 1989), zu *Rechtfertigungstechniken* (Ashforth & Anand, 2003; Bertsch, 2008; Minor, 1981; Rabl, 2008) und zu Interaktionseffekten (eingeschränkt Sulea, Maricuțoiu, Dumitru & Pitariu, 2010 – erfasst Person und Situation, nicht Interaktionseffekte; Runge, Lang, Zettler & Lievens, 2020 – erfasst Interaktion von *Persönlichkeit* und *impliziten Motiven*). Die Aufzählung könnte fortgesetzt werden, ohne dass dadurch viel gewonnen würde. Letztlich stehen die verschiedenen Theorien und Modelle weitgehend isoliert nebeneinander, ohne dass sich ein valides Gesamtbild für Korruption ableiten ließe. Die in den Kapiteln 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten* und 4 *Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten* vorgestellten Ergebnisse bieten hinreichend empirische Erkenntnisse für die Entwicklung einer Theorie zu Personenfaktoren bei Entscheidungen von Korruptionsnehmern für oder gegen korruptes Handeln. In Abschnitt 4.7 *Zwischenfazit* wurde erläutert, warum Situationsfaktoren entgegen der ursprünglichen Absicht nicht als eigenständige Faktorklasse in die Theorieentwicklung einbezogen wurde.

Bereits diese kurze Übersicht im letzten Absatz zeigt, dass es zwar viele verschiedene Ansätze gibt, allerdings ohne durchschlagenden Erfolg. Es sind – von Rabl (2008) abgesehen – letztlich Theorien und Modelle, die für andere Ziele entwickelt und die später für die Erklärung einzelner empirischer Befunde in der Korruptionsforschung herangezogen wurden. Das Ziel dieser Arbeit ist nicht das Schaffen einer Kompilation von bestehenden Theorien und Modellen zu einer adaptierten Theorievariante für Korruption, sondern eine Theorieentwicklung orientiert an den empirischen Befunden der Forschungsgruppe zu Korruption, die durch die Theorie geordnet und erklärt werden sollen, und die bezogen ist auf Entscheidungen von Korruptionnehmern für oder gegen korruptes Handeln. Im Idealfall ist die zu entwickelnde Theorie anschlussfähig zu verschiedenen Forschungszweigen, bietet aber eine eigenständige Struktur zur Erklärung und damit Ansatzpunkte für eine Prävention und auch für eine gezielte Repression von Korruption. Nachfolgend werden zunächst eigene Axiome sowie zentrale Begriffe dargestellt (Abschnitt 5.3.1 *Axiome und Begriffe*), anschließend folgen Erläuterungen zu Personenfaktoren (Abschnitt 5.3.2 *Personenfaktoren*) sowie zu Interaktionen (Abschnitt 5.3.3 *Interaktionen*). Abschließend erfolgt eine zusammenfassende Darstellung (Abschnitt 5.3.4 *Übersicht*).

5.3.1 Axiome und Begriffe

Laut Helfrich (2016, 49) sind Axiome ontologische und epistemologische Vorannahmen, die nicht selbst abschließend begründet werden (können), sondern die als Voraussetzung für die Aussagen einer Theorie gelten. Axiome müssen dem Sachstand der einschlägigen Fachwissenschaften entsprechen. Hierzu gehören beispielsweise Grundannahmen zur Beschaffenheit der Realität oder Grundannahmen zur adäquaten wissenschaftlichen Vorgehensweise bei der Erfassung von Realität und Kausalitäten. Die für die vorliegende Ausarbeitung relevanten Vorannahmen sind:

- Axiom 1: Es gibt eine Wirklichkeit außerhalb des menschlichen Bewusstseins, über die Erkenntnisse gewonnen werden können. Es lassen sich Gesetzmäßigkeiten (Aussagen über die Wirklichkeit) darstellen, die empirisch überprüfbar und damit falsifizierbar sind. Dabei wird grundsätzlich von kausalen Wirkungen verschiedener Konstrukte ausgegangen.
- Axiom 2: Wissen, auch die vorgestellte Theorie, ist immer vorläufig und unsicher (kritischer Rationalismus), siehe hierzu Döring und Bortz (2016, 40). Wenn neue systematische Erkenntnisse zu den Personenfaktoren von Korruption gewonnen werden, sollte der vorgeschlagene Ansatz überprüft werden.
- Axiom 3: Alle vorgeschlagenen Begriffe sind operationalisierbar, unabhängig davon, dass Begriffe auf unterschiedliche Art und Weise operationalisiert werden können. Die gewählten Operationalisierungen sind ein möglicher Weg der Operationalisierung, aber nicht der einzige vertretbare. Die Theorie bezieht sich auf Begriffe und Aussagen. Fragen der Operationalisierung sind nicht Gegenstand der vorliegenden Ausführungen zur Theorie. Für umfassende Erläuterungen zu den jeweils gewählten Operationalisierungen siehe Heber (2023), Litzcke, Linssen, Maffenbeier und Schilling (2012) sowie Schön (2016).
- Axiom 4: Menschen entscheiden, ob sie in einer konkreten Situation korrupt handeln oder nicht. Es wird nicht von einem Determinismus aufgrund situativer Einflüsse oder aufgrund von Merkmalen der Person ausgegangen. Alle Aussagen der Theorie sind somit wahrscheinlichkeitstheoretisch einzuordnen.
- Axiom 5: Die Konstruktklassen *Persönlichkeit*, *Werte*, *implizite Motive* und *Einstellungen* folgen einer kausalen Wirkung von *Persönlichkeit*, über *Werte* und *implizite Motive* hin zu *Einstellungen* (Abbildung 3). Für eine umfassende Erläuterung sowie für empirische Belege für diese kausale Reihenfolge siehe die Arbeit von Heber (2023).

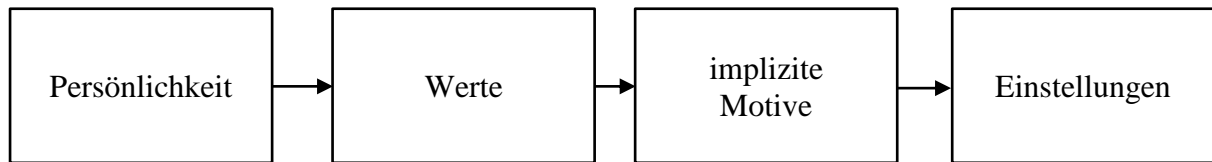


Abbildung 3: Kausalitäten zwischen den Konstruktklassen (Heber, 2023).

Begriffe werden mittels Definitionen präzisiert, um Mehrdeutigkeiten zu vermeiden. Aussagen stellen nach Helfrich (2016, 50) Beziehungen zwischen den Begriffen her, bilden die Wirklichkeit auf diese Weise (selektiv) ab, und sind der Kern einer Theorie. Die Theorie zu Personenfaktoren von Korruption hat eine empirische Grundlage und entsprechend sind die Aussagen nach Helfrich (2016, 38) synthetisch (zusammengesetzt) und empirisch überprüfbar. Nachfolgend werden die zentralen Begriffe der Theorie zu Personenfaktoren von Korruption, einschließlich Definitionen, dargestellt:

- Begriff 1: Unter *korruptem Handeln* eines Korruptionsnehmers wird verstanden, dass ein Mensch die Entscheidung trifft, ein Korruptionsangebot anzunehmen. Das Hinarbeiten darauf, ein Korruptionsangebot zu erhalten oder wahrscheinlicher zu machen zählt ebenso zu den Entscheidungen eines Korruptionsnehmers wie das Verschleiern von korruptem Handeln im Nachhinein. Korruptes Handeln im Sinne der Theorie manifestiert sich in den Entscheidungen eines Korruptionsnehmers, korrupt zu handeln sowie einschließlich vorbereitender oder nachlaufender Handlungen. Korruptes Handeln wird indirekt mittels der HKS 38 sowie der HKS 38 Ö über die *Einstellung zu Korruption* operationalisiert (Heber, Seibold & Schäffer, 2019; Litzcke, Hermanutz, Linssen, 2014).
- Begriff 2: Zur *Person* zählen alle Einflussfaktoren auf korruptes Handeln, die ein Mensch aufweist. Einflussfaktoren der Person auf korruptes Handeln sind beispielsweise *Persönlichkeit*, *Werte*, *implizite Motive*, *Einstellungen*. Hierbei orientieren sich die Definitionen und Operationalisierungen an den einschlägigen fachwissenschaftlichen Wissensbeständen (siehe die folgende Auflistung), im Detail siehe Heber (2023):
 - *Persönlichkeit*: *Persönlichkeit* umfasst „die individuellen Besonderheiten [...] und [...] Regelmäßigkeiten des Verhaltens und Erlebens“ eines Menschen (Neyer & Asendorpf, 2018, 2).
 - *Werte*: *Werte* sind „a) Konzepte oder Gedanken, b) über wünschenswerte Zustände oder Verhaltensweisen, c) die situationsübergreifend bestehen, d) Verhalten leiten und evaluieren, sowie e) sich nach relativer Bedeutung ordnen lassen.“ (Schwartz & Bilsky, 1987, 551).
 - *Implizite Motive*: *Implizite Motive* sind „eine dispositionelle Neigung und Voreingenommenheit in der Bewertung bestimmter Klassen von Situationen, Tätigkeiten und Handlungszielen“ (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2010, 3). Explizite Ziele, umgangssprachlich oft als *Ziele* bezeichnet, sind nicht Teil der vorgestellten Theorie und wurden in den Studien der Forschungsgruppe nicht erfasst.
 - *Einstellungen*: *Einstellungen* sind „eine Gesamtbewertung eines Objekts, [...] [basierend] auf kognitiven, affektiven und [...] [konativen] Informationen“ (Eagly & Chaiken, 1993, 1; Maio & Haddock, 2010, 4). Das beinhaltet die psychologische Tendenz, einer Entität, einem Objekt, einer Gruppe oder einer Person auf Basis kognitiver, affektiver und konativer Informationen mit Zuneigung oder Abneigung zu begegnen (Albarracín, Sunderrajan, Lohmann, Chan & Jian, 2019, 5; Eagly & Chaiken, 1993, 1; Maio & Haddock, 2010, 4).
- Begriff 3: *Interaktion* ist die wechselseitige Wirkung von Einflüssen der Personfaktoren untereinander sowie die Wahrnehmung und Verarbeitung von Situationseinflüssen durch Menschen – in Abhängigkeit von der jeweiligen Ausprägung der Personenfaktoren.

Beispielsweise kann ein ängstlicher und misstrauischer Mensch ein- und dieselbe Situation anders erleben als ein weniger ängstlicher und weniger misstrauischer Mensch. Schon der Gedanke an mögliche Kontrollen könnte bei einem ängstlichen Menschen dazu führen, dass ein Impuls zu korruptem Handeln aus Angst nicht verfolgt wird. Hingegen könnte ein weniger ängstlicher Mensch trotz tatsächlicher Kontrolle daran festhalten, korrupt zu handeln. Bei Interaktionen führt erst das Zusammentreffen spezifischer Personenfaktoren und die Wahrnehmung einer konkreten Situation zu korruptem Handeln.

Damit sind die zentralen Begriffe der Theorie zu Personenfaktoren von Korruption eingeführt. Die Beziehungen zwischen den verschiedenen Begriffen werden in Form von Aussagen beschrieben. Nachfolgend werden zunächst Aussagen zu Personenfaktoren (Abschnitt 5.3.2) dargestellt, gefolgt von Aussagen zu Interaktionen (Abschnitt 5.3.3).

5.3.2 Personenfaktoren

Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse, siehe Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*, lässt sich konstatieren, dass Personenfaktoren Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln substantiell beeinflussen. Bei der Entscheidung wirken die verschiedenen Personenfaktorklassen unterschiedlich stark. Die Personenfaktorklassen *Persönlichkeit*, *Werte* und *Einstellungen* beeinflussen die Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln substantiell. Hingegen hat die Personenfaktorklasse *implizite Motive* entgegen ursprünglicher Erwartungen keinen substantiellen Einfluss.

Soziodemografische Merkmal wie beispielsweise *Alter* oder *Geschlecht* haben keine substantielle Wirkung auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln. Das *Alter* oder das *Geschlecht* ist nur indirekt wirksam, wenn es mit anderen Personenfaktoren verknüpft ist. Es kann sich beispielsweise die *Offenheit* mit dem *Alter* verändern. Kausal für korrupte Handlungen sind die jeweiligen Personenfaktoren und nicht die soziodemografischen Variablen.

Persönlichkeit: Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit

- Aussage P1: Eine höhere Ausprägung der Facette *Impulsivität* der Dimension *emotionale Stabilität* erhöht das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Die übrigen fünf Facetten der Dimension *emotionale Stabilität* haben keinen substantiellen Einfluss.
- Aussage P2: Eine höhere Ausprägung der Facette *Erlebnishunger* der Dimension *Extraversion* erhöht das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Die übrigen fünf Facetten der Dimension *Extraversion* haben keinen substantiellen Einfluss.
- Aussage P3: Eine höhere Ausprägung der Facette *Offenheit für Gefühle* der Dimension *Offenheit* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Die übrigen fünf Facetten der Dimension *Offenheit* haben keinen substantiellen Einfluss.
- Aussage P4: Eine höhere Ausprägung der Facette *Freimütigkeit* der Dimension *Verträglichkeit* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Die übrigen fünf Facetten der Dimension *Verträglichkeit* haben keinen substantiellen Einfluss.
- Aussage P5: Eine höhere Ausprägung der Facette *Pflichtbewusstsein* der Dimension *Gewissenhaftigkeit* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Die übrigen fünf Facetten der Dimension *Gewissenhaftigkeit* haben keinen substantiellen Einfluss.

Je eine Facette jeder Dimension des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit hat einen größeren Einfluss auf korruptes Handeln als die jeweilige übergeordnete Dimension, konkret: *Impulsivität* wirkt stärker als *emotionale Stabilität*, *Erlebnishunger* wirkt stärker als *Extraversion*, *Offenheit für Gefühle* wirkt stärker als *Offenheit*, *Freimütigkeit* wirkt stärker als *Verträglichkeit* und *Pflichtbewusstsein* wirkt stärker als *Gewissenhaftigkeit*. Das Abstraktionsniveau der Facetten ist besser geeignet Entscheidungen für oder gegen Korruption zu erklären als das höhere Abstraktionsniveau der Dimensionen von Persönlichkeit. Eine Ursache hierfür könnte die Operationalisierung der abhängigen Variable sein. Siehe hierzu im Detail Heber (2023, 346).

Persönlichkeit: Dunkle Triade

- Aussage P6: Eine höhere Ausprägung der Dimension *Psychopathie* erhöht das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Hingegen haben die beiden anderen Dimensionen der Dunklen Triade, *Narzissmus* und *Machiavellismus*, keinen über *Psychopathie* hinausgehenden substanziellen Einfluss auf korruptes Handeln.
- Aussage P7: Die Facetten *Freimütigkeit* und *Pflichtbewusstsein* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit haben einen in der Stärke vergleichbaren Einfluss auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln wie die Dimension *Psychopathie* der Dunklen Triade.

Persönlichkeit: Integrität

- Aussage P8: Eine höhere Ausprägung der Dimension *Integrität* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln.

Werte

- Aussage P9: Eine höhere Ausprägung des Wertes *Macht* erhöht das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln.
- Aussage P10: Eine höhere Ausprägung des Wertes *Konformität* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln.
- Aussage P11: Eine höhere Ausprägung des Wertes *Universalismus* senkt das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln.

Die übrigen untersuchten Werte haben keinen substanziellen Einfluss auf eine Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln: *Selbstbestimmtheit*, *Anregung (Stimulation)*, *Genussstreben (Hedonismus)*, *Erfolgsstreben (Leistung)*, *Sicherheit*, *Tradition*, *Güte*. Auch die *impliziten Motive (Leistung, Anschluss und Macht)* haben keinen substanziellen Einfluss auf eine Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln, ebenso wenig die Einstellung *Organisationaler Zynismus*.

Die *Einstellung zu Korruption* (HKS 38, HKS 38 Ö) hat einen substanziellen Einfluss auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln. Allerdings wurde die *Einstellung zu Korruption* in den Studien der Forschungsgruppe als abhängige Variable eingesetzt, weil korruptes Handeln nur schwierig unmittelbar zu erfassen ist. Insofern wurde die *Einstellung zu Korruption* als indirekte Operationalisierung für *korruptes Handeln* verwendet.

In Abbildung 4 sind die für die Entscheidungen eines Korruptionsnehmers – für oder gegen korruptes Handeln – als relevant eingestuften Personenfaktoren dargestellt. Die relevanten Personenfaktoren sind den Konstruktklassen *Persönlichkeit*, *Werte* und *Einstellung* zugeordnet.

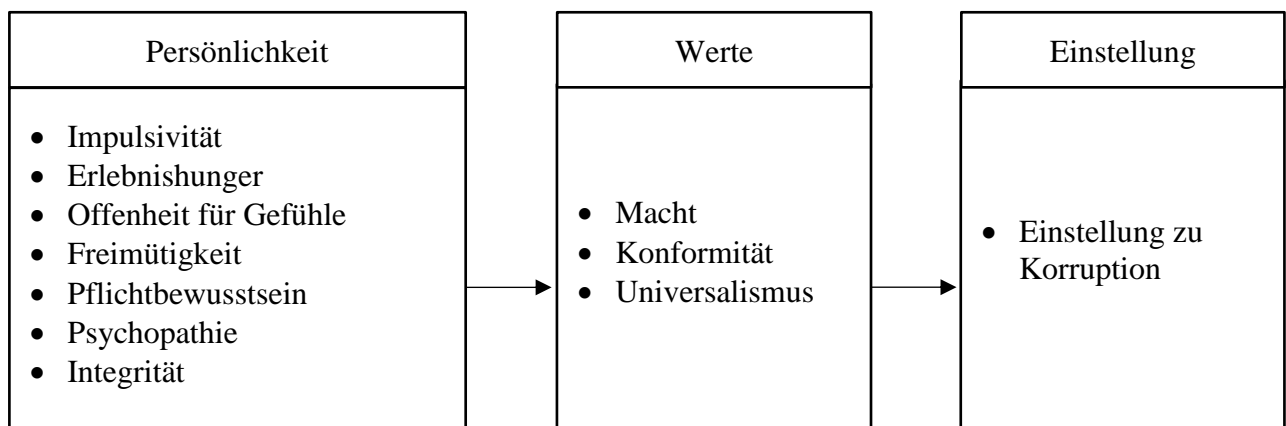


Abbildung 4: Visualisierung der relevanten Personenfaktoren eines Korruptionsnehmers für oder gegen korruptes Handeln (eigene Darstellung).

Nachdem in diesem Abschnitt die zentralen Aussagen der Theorie zu Personenfaktoren von Korruption vorgestellt wurden, folgen im nächsten Abschnitt Überlegungen zu Interaktionen.

5.3.3 Interaktionen

Während zu Personenfaktoren von korruptem Handeln zuverlässige empirische Befunde vorliegen, siehe Kapitel 3 *Personenfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*, gibt es nur wenige Befunde zu Interaktionseffekten – dieser Teil ist der anspruchsvollste für die Theorieentwicklung. Zudem ist oft schwer abzugrenzen, ob es sich bei einem beobachteten Effekt noch um einen Situationsfaktor oder bereits um eine frühe Interaktion handelt. Es empfiehlt sich, situative Einflüsse eher als frühe Interaktionen zu interpretieren. Situationsfaktoren für sich alleine genommen entfalten keine Wirkung. Selbst sehr umfassende Kontrollen entfalten beispielsweise dann keine Verhaltenswirkung, wenn ein Mensch die Kontrolle nicht wahrnimmt oder wenn er sich nichts daraus macht. Gleiches gilt umgekehrt für hohe Vorteile, aus denen sich ein Mensch nichts macht. Hinzu kommen Probleme in der Operationalisierung von Situationsfaktoren, wenn diese als unabhängig von der menschlichen Wahrnehmung und Informationsverarbeitung erfasst werden sollen. Das wäre eine Voraussetzung, um von Situationsfaktoren statt von frühen Interaktionen zu sprechen.

Werden Mitarbeiter beispielsweise zur Bewertung des *Veränderungsdrucks* in einer Organisation befragt, könnte *Veränderungsdruck* als Situationsfaktor oder als frühe Interaktion eingestuft werden. Aber selbst durch eine Aggregation der Antworten über viele befragte Mitarbeiter lässt sich damit keine objektive Messung des *Veränderungsdrucks* erzeugen, sondern lediglich eine Aggregation subjektiver Einschätzungen. Situationseinflüsse wie *Veränderungsdruck* wirken über die Wahrnehmung und Interpretation von Individuen. Insofern liegt immer eine frühe Interaktion vor, bevor ein Mensch korrupt handelt oder einer Versuchung zu korruptem Handeln widersteht. Frühe Interaktionen sind schwer empirisch überprüfbar.

Aus der Vielzahl möglicher Interaktionen werden nachfolgend solche exemplarisch herausgegriffen, die aus heutiger Sicht besonders erklärungsstark sein könnten. Während im vorherigen Abschnitt (5.3.2 *Personenfaktoren*) zu Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln die relevanten Personenfaktoren exakt herausgearbeitet wurden, geht es in diesem Abschnitt um exemplarische Interaktionen zwischen den als relevant identifizierten Personenfaktoren sowie um Interaktionen von Personenfaktoren mit Situationseinflüssen. Es lässt sich beispielsweise vermuten, dass starke *Impulsivität* gekoppelt mit geringer *Integrität* das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln erhöht (Interaktion zwischen Personenfaktoren). Letztlich müssen Schritt für Schritt die plausibel erscheinenden Wechselwirkungen zwischen den als relevant erkannten Personenfaktoren untersucht werden. Zudem sollte beachtet werden, dass Situationseinflüsse Menschen mit einer ambivalenten oder neutralen *Einstellung zu Korruption* stärker beeinflussen als Menschen mit einer klar positiven oder klar negativen *Einstellung zu Korruption*. Je extremer eine Einstellung ist, beispielsweise eine extrem positive oder eine extrem negative *Einstellung zu Korruption*, desto geringer ist die Wirkung von situativen Einflüssen.

Damit wird deutlich: Personenfaktoren beeinflussen das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln erheblich. Es genügt daher nicht, sich nur auf Situationseinflüsse wie beispielsweise einen hohen *Ökonomisierungsgrad* in einer Organisation zu konzentrieren, wenn Korruption verhindert werden soll. Selbst sehr starker *Ökonomisierungsdruck* führt nicht direkt zu korruptem Handeln. Entscheidend ist, wie ein bestimmter Mensch mit situativen Einflüssen umgeht (Interaktion Personenfaktoren mit situativen Einflüssen). Je ungünstiger situative Einflüsse sind, desto wichtiger sind Schutzfaktoren in der Person, um sich auch unter ungünstigen Bedingungen nicht für korruptes Handeln zu entscheiden. Beispielsweise kann starker *Veränderungsdruck* in einer Organisation, gekoppelt mit dem Gefühl ungerecht behandelt zu werden, die innere Bindung an eine Organisation erheblich lockern und so den Weg für eine Entscheidung für korruptes Handeln ebnen. Eine gelockerte innere Bindung kann zu verschiedenen

kontraproduktiven Verhaltensweisen führen wie beispielsweise Dienst nach Vorschrift, Mobbing, Diebstahl, sich krankmelden, obwohl die Person gesund ist, und so weiter. Korruption ist nur eine Variante von *kontraproduktivem Verhalten*. Bei einem Menschen mit stark ausgeprägtem *Pflichtbewusstsein* führt aber selbst eine gelockerte Bindung nicht zu einer Entscheidung für *kontraproduktives Verhalten*. Daher ist es wichtiger, im Einstellungsprozess diagnostisch valide vorzugehen als später mit viel Mühen und wenig Aussicht auf Erfolg, bereits eingestellte Mitarbeiter moralisch nachzuschulen.

Es ist zentral für die Theoriebildung zu verstehen, wie spezifische Ausprägungen der als relevant herausgearbeiteten Personenfaktoren durch Einflüsse auf die Situationswahrnehmung und die Informationsverarbeitung das Risiko einer Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln beeinflussen. Exemplarisch werden deshalb nachfolgend die Interaktionen *Rechtfertigung*, *subjektive Sicherheit* und *Kränkung* erläutert.

Rechtfertigung

Dass *Rechtfertigungen* einen hemmenden oder verstärkenden Einfluss auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln haben können, wurde in den qualitativen Datenerhebungen 5 und 6 in Kapitel 4 *Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten* gezeigt. Auch die Ergebnisse der Datenerhebung 3 zum untersuchten Situationsfaktor *persönliche Notlage* (krankes Kind) sind ein Indiz für die Wirksamkeit von *Rechtfertigungen*. Es ist davon auszugehen, dass das jeweilige Umfeld *Rechtfertigungen* einer korrupten Handlung beispielsweise wegen eines erkrankten Kindes eher teilt als *Rechtfertigungen* wegen weniger gravierender Ereignisse. Vom jeweiligen Umfeld eines Menschen geteilte *Rechtfertigungen* für korruptes Handeln erhöhen das Risiko einer Entscheidung für korruptes Handeln. Denkbar ist die Schwächung einer negativen *Einstellung zu Korruption* durch sozial geteilte *Rechtfertigungen* (Hermann, Pohlmann & Klinkhammer, 2019). Wäre allerdings die *Einstellung zu Korruption* bei einem Menschen extrem negativ und würde zugleich durch den Wert *Universalismus* verstärkt, würde ein solcher Mensch – sofern es seine Chancen auf dem Arbeitsmarkt hergeben – eher kündigen und sich einen neuen Arbeitsplatz suchen als in einem Umfeld auszuharren, das korruptes Handeln tendenziell rechtfertigt. Insofern können spezifische Kombinationen von Personenfaktoren auch dazu führen, dass andere Situationen aufgesucht werden, hier: ein Wechsel des Arbeitsplatzes. Es lässt sich festhalten: Je negativer die *Einstellung zu Korruption* ist, desto überzeugender muss eine *Rechtfertigung* sein, damit sich ein solcher Mensch dafür entscheidet, korrupt zu handeln. *Einstellungen* sind grundsätzlich veränderbar, sodass eine überzeugende sozial geteilte *Rechtfertigung* auch dazu führen kann, dass sich eine extrem negative *Einstellung zu Korruption* abschwächt und eine geringere Schutzwirkung gegen korruptes Handeln entfaltet. Das zeigt die schwerwiegende Wirkung, die ein ungünstiges Umfeld haben kann und auch, wie komplex Interaktionen sein können – denn weder alle Faktoren der Person noch die Faktoren der Situation sind zeitstabil.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, beispielsweise bei einer hohen Ausprägung in *Psychopathie*, brauchen Menschen für Fehlverhalten – wie bei einer Entscheidung für korruptes Handeln – eine *Rechtfertigung*. Je gängiger spezifische Rechtfertigungsmuster zu Korruption in einer Organisation sind, desto wahrscheinlicher werden Entscheidungen für korruptes Handeln. Es werden die eigenen *Rechtfertigungen* an denen der Kollegen validiert und wenn eine Übereinstimmung besteht, wird das als Bestätigung für die Richtigkeit der eigenen Rechtfertigungen aufgefasst. Je leichter ein Mensch eine für sich zutreffende *Rechtfertigung* für korruptes Handeln findet oder konstruiert und je stärker solche *Rechtfertigungen* vom beruflichen oder privaten Umfeld geteilt werden, desto weniger Hemmungen weist er gegenüber korruptem Handeln auf. Aber selbst wenn es organisationstypische Rechtfertigungsmuster gibt, muss ein Mensch in seiner jeweiligen Lebenssituation eine *Rechtfertigung* mit den eigenen *Einstellungen*, den eigenen *Werten* und der eigenen *Persönlichkeit* vereinbaren können. Daher wirken

selbst umfassend geteilte *Rechtfertigungen* in Organisation nicht gleich stark bei allen Mitgliedern auf deren Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln. Organisational geteilte *Rechtfertigungen* mögen im Umgang mit Kollegen zwar entlasten, sind aber keine Garantie für ein ausbleibendes schlechtes Gewissen. *Rechtfertigungen* hängen stark mit einem einzelnen Menschen zusammen. Insofern handelt es sich bei *Rechtfertigungen* um eine Interaktion. Allerdings benötigen nicht alle Menschen eine *Rechtfertigung* bei Fehlverhalten. Stark *psychopathische* Menschen etwa haben kein schlechtes Gewissen bei Fehlverhalten und benötigen folgerichtig auch keine *Rechtfertigung* bei Entscheidungen für korruptes Handeln.

In unterschiedlichen Organisationen können unterschiedliche *Rechtfertigungen* geteilt werden. Die frühen Arbeiten der Forschungsgruppe zu Korruption waren mit dem heutigen Wissen betrachtet zu stark von einer betriebswirtschaftlichen Perspektive geprägt und zu stark auf die materielle *Vorteilshöhe* von korruptem Handeln fokussiert. Während in wirtschaftlich geprägten Organisationen eher materielle Vorteile im Vordergrund bei Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln stehen, geht es nach den Ergebnissen der Datenerhebungen 5 und 6 im Sozialwesen eher um *Reziprozitätsbeziehungen* oder darum, Nachteile zu vermeiden, beispielsweise Arbeitsbedingungen und Klientenbetreuung nicht weiter zu verschlechtern. Hinzu kommt, dass im Sozialwesen, anders als in stärker ökonomisierten Bereichen, Korruption schwerer vom legalen und aus sozialpolitischen Gründen gewollten Korporatismus abzugrenzen ist. Korporatismus bezeichnet die Zusammenarbeit von Staat und freien Verbänden in Form einer planvollen Kooperation. Das beinhaltet auch die Vergabe öffentlicher Aufgaben an freie Träger, wobei die Entscheidung über beispielsweise die Auswahl des jeweiligen Trägers nicht immer transparent und sachbezogen durchgeführt wird (Linssen, Schön & Litzcke, 2012; Merchel, 1988). Korporatismus besitzt insofern, trotz seiner Vorteilhaftigkeit für die Versorgung, eine Kehrseite. Denn in der subjektiven Bewertung von Verantwortungsträgern des Sozialwesens erweist sich Korporatismus mitunter als dehnbare Metapher für fragwürdige Praktiken, die exklusiv für den Kontext des Sozialen als legal definiert werden (Merkel, 1988). Insofern bietet Korporatismus ein Einfallstor für sozial geteilte *Rechtfertigungen* korrupten Handelns. Auch Sachverhalte, die als Korruption zu bezeichnen wären, werden demnach zu legalem Verhalten umgedeutet und auf diese Weise gerechtfertigt. Fatal daran ist, dass zum einen eine Art wahrgenommener rechtsfreier Raum entstehen kann, zum anderen, dass Praktiken des Sozialwesens, die sich zumindest in der Nähe von Korruptionsstraftaten oder deren Begleitdelikten befinden, geeignet sind, das Vertrauen der Bürger in einen funktionierenden Sozialstaat nachhaltig zu erschüttern und damit die Bereitschaft beschädigen, für Sozialleistungen aufzukommen (Linssen, Schön & Litzcke, 2012). Wenn ein Team oder eine Abteilung (Kollegen, Führungskräfte) sich mehr oder weniger einmütig über mögliche *Rechtfertigungen* für korruptes Handeln einig ist, ließe sich auch von einer korruptionsfördernden *Organisationskultur* sprechen.

Die Ausführungen sollen verdeutlichen, dass Situationsfaktoren nicht generalisiert wirksam sind, beispielsweise die *Vorteilshöhe* in absoluten Zahlen (100.000 Euro), sondern indirekt über Interaktionseffekte Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln beeinflussen. Darin könnte ein Grund für die schwachen Effekte von Situationsfaktoren in den Studien der Forschungsgruppe liegen. Insofern sind die berichteten Ergebnisse (Kapitel 4 *Situationsfaktoren – Befunde aus eigenen Arbeiten*) nur ein Zwischenstand und sollten nicht als generelle Widerlegung des Einflusses von Situationsfaktoren interpretiert werden. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass Situationsfaktoren je nach Organisation und je nach Ausprägung der Personenfaktoren unterschiedlich stark wirken. Aus diesem Grund könnte eine vergleichsweise schlichte Operationalisierung von Situationsfaktoren, wie etwa ein monetär vorgegebener *Vorteil* geringe Effekte begünstigen. Dessen ungeachtet konnten die Arbeiten der Forschungsgruppe belegen, dass Personenfaktoren eine größere Bedeutung zukommt, wenn es darum geht, korruptes Verhalten zu erklären.

Rechtfertigungen für korruptes Handeln fallen Menschen umso leichter, je geringer die Persönlichkeitsfacette *Pflichtbewusstsein*, je geringer die Persönlichkeitsdimension *Integrität*, je

höher die Persönlichkeitsdimension *Psychopathie*, je höher der Wert *Macht*, je geringer der Wert *Konformität* sowie je geringer der Wert *Universalismus* ist. Je *plichtbewusster* und *integrierter* Menschen sind, desto schwerer fällt es ihnen, *Rechtfertigungen* für eine Entscheidung für korruptes Handeln zu finden, die ihr Gewissen entlasten könnten. Je *psychopathischer* Menschen sind, desto weniger wird eine *Rechtfertigung* bei einer Entscheidung für korruptes Handeln für das eigene Wohlbefinden benötigt. Menschen mit einem starken Wert *Macht*, einem geringen Wert *Konformität* und einem geringen Wert *Universalismus* fällt es leichter, *Rechtfertigungen* der eigenen Entscheidung für korruptes Handeln zu finden, weil sie für sich selbst andere Regeln als wirksam erachten als für andere Menschen, siehe hierzu auch die Arbeit von Hermann, Pohlmann und Klinkhammer (2019).

Subjektive Sicherheit

Die *subjektive Sicherheit*, mit einer korrupten Handlung ungestraft davonzukommen, wird mitunter als Situationsfaktor eingestuft. Dahinter steht die Annahme, dass sich ein Mensch umso eher für korruptes Handeln entscheidet, je sicherer er sich fühlt, nicht erwischt zu werden. Die *subjektive Sicherheit* kann beispielsweise durch die *Kontrolldichte* beeinflusst werden. Aber selbst, wenn situative Einflüsse wie die *Kontrolldichte* oder auch die *Regelungsdichte* die subjektive Sicherheit beeinflussen können, spielen Personenfaktoren für die Wahrnehmung der *subjektiven Sicherheit* eine erhebliche Rolle. *Subjektive Sicherheit* ist demnach eine Interaktion. Im Extremfall könnte beispielsweise eine besonders *ängstliche* Person bereits durch die Vorstellung möglicherweise kontrolliert zu werden, obwohl gar keine Kontrollen stattfinden, von korruptem Handeln abgehalten werden. Sehr *ängstliche* Menschen brauchen nur einen sehr geringen oder gar keinen situativen Einfluss, um eine geringe *subjektive Sicherheit* zu verspüren.

Bei Menschen mit sehr starkem *Pflichtbewusstsein* oder starker *Integrität* hat die *subjektive Sicherheit* hingegen keinen Einfluss auf Entscheidungen über korruptes Handeln. Menschen mit starkem *Pflichtbewusstsein* oder starker *Integrität* halten sich auch ohne äußerliche Einflüsse aus eigenem Antrieb an Regeln. Das Beispiel verdeutlicht, dass die in Abschnitt 5.3.2 *Personenfaktoren* als grundsätzlich relevant erkannten Faktoren alle in Überlegungen zu Interaktionen einbezogen werden sollten. Es genügt nicht, einen Menschen als wenig *ängstlich* zu bezeichnen und damit ein höheres Risiko für Entscheidungen zu korrupten Handlungen zu unterstellen. Wenn ein wenig *ängstlicher* Mensch sehr *integer* ist, gibt es keine Interaktion des Personenfaktors *Ängstlichkeit* mit dem Situationsfaktor (geringe) *Kontrolldichte*. Die *subjektive Sicherheit* hängt von den Personenfaktoren *Erlebnishunger*, *Psychopathie* und *Macht* ab. Je stärker *Erlebnishunger* und je stärker *Psychopathie* sowie der Wert *Macht* eines Menschen ausgeprägt sind, desto größer ist die *subjektive Sicherheit*, bei einer korrupten Handlung nicht erwischt zu werden, und zwar unabhängig von situativen Einflüssen.

Kränkung

Kränkungen können einen Menschen lange verfolgen und dessen Verhalten stark beeinflussen. Das gilt nicht nur für Mobbing in der Schulzeit, dessen Folgen einen Menschen ein Leben lang begleiten können, sondern auch für *Kränkungen*, die Menschen bei der Arbeit erleben. Solche berufsbezogenen *Kränkungen* umfassen beispielsweise: Nicht befördert werden trotz guter Leistungen; Führungskräfte, die Dinge von Mitarbeitern fordern, die sie selbst nicht erfüllen; feindselige Ausgrenzung durch Kollegen. Abgesehen von den gesundheitlichen Negativfolgen für die gekränkten Menschen, sollten auch möglicherweise durch *Kränkungen* gelockerte Bindungen an eine Organisation sowie im Extremfall ein steigendes Korruptionsrisiko bedacht werden.

Kränkungen können zu Rachegefühlen und zu Verhalten führen, das einen Ausgleich zu erlebten *Kränkungen* verspricht. Wenn eigene Ziele behindert werden und sich eine Person in der Selbstachtung beeinträchtigt fühlt, kann sie das als *Kränkung* erleben. In dysfunktionalen Organisationen können sich *Kränkungen* häufen, beispielsweise bei geringer Partizipation von

Mitarbeitern, mangelhaften Prozessen oder bei systematisch gebrochenen psychologischen Verträgen. In solchen Fällen liegt zugleich eine Störung des *Gerechtigkeitserlebens* einer Person vor. Auch hier gilt, dass Schutzfaktoren wie ein starkes *Pflichtbewusstsein* oder eine starke *Integrität* bedacht werden sollten. *Kränkungen* begünstigen dann Entscheidungen zu korruptem Handeln, wenn bestimmte Personenfaktoren wie hohe *Impulsivität* oder geringe *Bescheidenheit* vorliegen. Zudem können erlebte *Kränkungen* eine *Rechtfertigung* von Korruption erleichtern. Insofern ist auch mit Interaktionen zwischen Interaktionseffekten zu rechnen (Interaktionen zweiter Ordnung).

Sonstige

Neben *Vertrauensverlust* oder *Kränkung* sind weitere Interaktionseffekte denkbar, beispielsweise die *subjektive Sicherheit*, dass korruptes Handeln nicht auffällt, nicht interessiert oder selbst bei Entdeckung nicht zu Konsequenzen führt. Weitere Interaktionen über die exemplarisch aufgezählten Situationsfaktoren (*Rechtfertigung*, *subjektive Sicherheit*, *Kränkung*) hinaus sind denkbar. Zunächst mussten die für das Entscheiden für oder gegen korruptes Handeln relevanten Personenfaktoren identifiziert werden, nun können in weiteren Studien die Interaktionseffekte systematisch untersucht werden. Das gilt auch für die Interaktionen der Personenfaktoren untereinander. Zudem ist zu konstatieren, dass es bei sehr starker Ausprägung korruptionsfördernder Personenfaktoren vorkommt, dass ein Mensch aktiv nach Möglichkeiten für korruptes Handeln sucht.

Es sind weitere Interaktionen zwischen Personenfaktoren und Situationsfaktoren denkbar. Zu den in diesem Abschnitt exemplarisch ausgewählten Interaktionen liegen Hinweise aus eigenen Arbeiten vor. Ferner sind latente Variablen hinter den erfassten Konstrukten denkbar. Hinter der Persönlichkeitsfacette *Pflichtbewusstsein* und dem Wert *Konformität* könnte beispielsweise ein Konstrukt *Selbstlosigkeit* stehen, dass die eigenen Bedürfnisse und Interessen gegenüber gesellschaftlichen Erwartungen zurückstehen lässt. Hinter der Persönlichkeitsdimension *Psychopathie* und dem Wert *Macht* könnte beispielsweise ein Konstrukt *Rücksichtslosigkeit* stehen, das eigene Bedürfnisse und Interessen über alle anderen Menschen oder Interessen von Organisationen stellt.

5.3.4 Übersicht

Die als relevant erkannten Personenfaktoren der Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln sowie ausgewählte Interaktionen werden in Abbildung 5 grafisch dargestellt. Nach oben gerichtete Pfeile (↑) stehen darin für einen fördernden Einfluss hoher Werte, nach unten gerichtete Pfeile (↓) für einen hemmenden Einfluss hoher Werte auf die Entscheidung für korruptes Verhalten. Relevante Personenfaktoren sind den Konstruktklassen *Persönlichkeit*, *Werte* und *Einstellungen* zuzuordnen. Jeder auf der linken Seite der Abbildung dargestellte Personenfaktor kann für sich genommen einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Entscheidung für oder gegen korruptes Handeln haben. Hinzu kommt, dass Menschen mit bestimmten Ausprägungen auf Personenfaktoren manche Situation eher meiden und andere Situationen eher aufsuchen sowie eine Situation in anderer Weise wahrnehmen und interpretieren (Interaktion):

- Eine höhere Ausprägung der Facette *Impulsivität* (↑) der Dimension *emotionale Stabilität* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit erhöht über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung der Facette *Erlebnishunger* (↑) der Dimension *Extraversion* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit erhöht über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung der Facette *Offenheit für Gefühle* (↓) der Dimension *Offenheit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.

- Eine höhere Ausprägung der Facette *Freimütigkeit* (↓) der Dimension *Verträglichkeit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung der Facette *Pflichtbewusstsein* (↓) der Dimension *Gewissenhaftigkeit* des Fünf-Faktoren-Modells der Persönlichkeit senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung der Dimension *Psychopathie* (↑) der Dunklen Triade erhöht über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung der Dimension *Integrität* (↓) senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung des Wertes *Macht* (↑) erhöht über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung des Wertes *Konformität* (↓) senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine höhere Ausprägung des Wertes *Universalismus* (↓) senkt über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.
- Eine positivere *Einstellung zu Korruption* (↑) erhöht über Interaktionen mit situativen Einflüssen das Risiko für Entscheidungen zu korruptem Handeln.

Die Wirkungen der als relevant erkannten Personenfaktoren können zirkulär sein und sich gegenseitig hemmen oder verstärken.

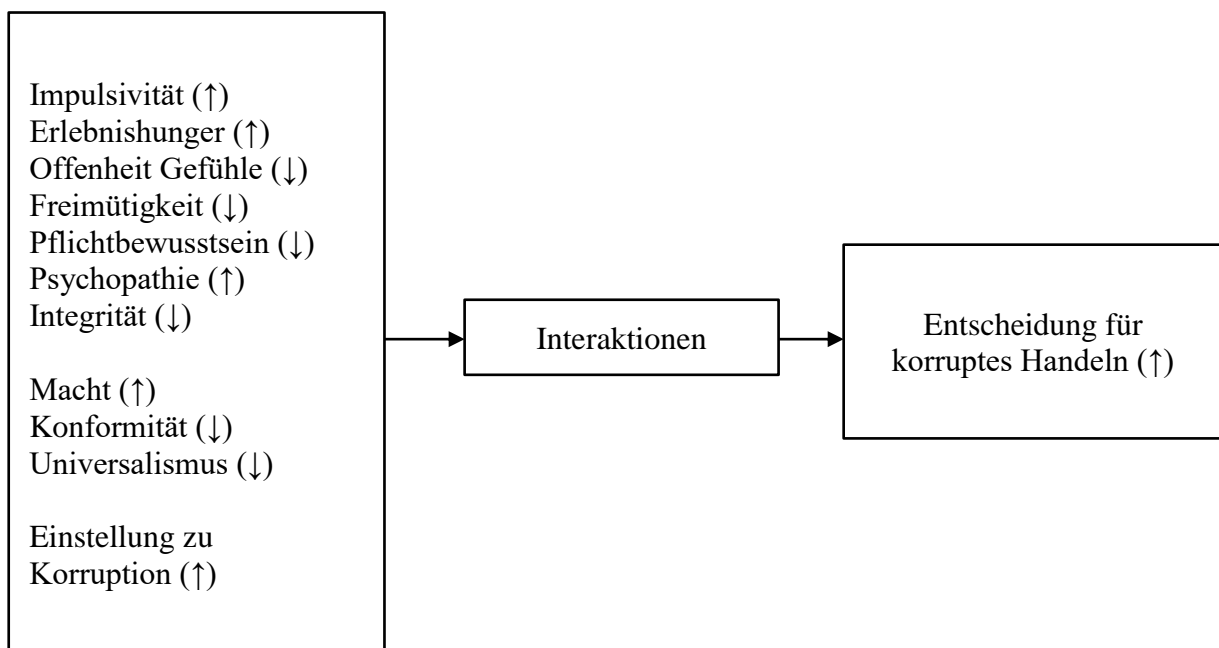


Abbildung 5: Personenfaktoren für Entscheidungen von Korruptionsnehmern für korruptes Handeln (eigene Darstellung).

Situative Einflüsse wie beispielsweise der *Ökonomisierungsgrad*, der *Veränderungsdruck* und das Ausmaß von *Gerechtigkeit* in einer Organisation schaffen konkrete Erlebnisse, von deren Wahrnehmung und Verarbeitung durch einen Menschen es abhängt, ob die Wahrscheinlichkeit steigt, *gekränkt* zu reagieren, *Rechtfertigungen* für Korruption zu finden oder das *Vertrauen* in die Organisation, die Führungskräfte oder die Kollegen zu verlieren. Die Wirkungsstärke hängt von den individuellen Ausprägungen eines Menschen auf den relevanten Persönlichkeitsfacetten (*Impulsivität, Erlebnishunger, Offenheit für Gefühle, Freimütigkeit, Pflichtbewusstsein*),

Persönlichkeitsdimensionen (*Psychopathie, Integrität*), Werten (*Macht, Konformität, Universalismus*) und der *Einstellung zu Korruption* ab. Beispielsweise kann stark ausgeprägtes *Pflichtbewusstsein* einen Schutzfaktor darstellen und ein solcher Mensch wird sich trotz *Vertrauensverlust* und trotz erlebter *Kränkungen* in einer Organisation eher gegen korruptes Handeln entscheiden. Insofern kann eine Veränderung in einem einzigen Personenfaktor die Wahrnehmung und Interpretation einer bestimmten Situation sowie das nachfolgende Verhalten eines Menschen gravierend beeinflussen. Aus diesem Grund werden keine konstanten Wirkungsstärken für die aufgelisteten Personenfaktoren angegeben.

Nachdem in diesem Kapitel eine Theorie zu Personenfaktoren von Korruption aus Sicht eines Korruptionsnehmers vorgestellt wurde, folgt im nächsten Kapitel die Diskussion.

6 Diskussion

Die zur empirischen Überprüfung und weiteren Diskussion vorgestellte Theorie zum Einfluss von Personenfaktoren auf Entscheidungen für oder gegen korruptes Handeln sind die Quintessenz der bisherigen Forschung zu Korruption der Forschungsgruppe. Die Personenfaktoren sind empirisch vergleichsweise gut abgesichert. Bei den Situationsfaktoren gibt es noch zahlreiche Unschärfen, die sich letztlich auf Basis des derzeitigen Kenntnisstands nicht zufriedenstellend auflösen lassen. Wie eine konkrete Situation von einem bestimmten Menschen wahrgenommen und verarbeitet wird, hängt von dessen Personenfaktoren ab. Exemplarisch wurden solche Interaktionen erläutert. Die Theorie kann eine Basis für eine zielgerichtete Forschung zu Korruption sein.

Alle empirischen Ansätze zur Erfassung von Korruption haben Schwächen – auch der von uns gewählte Ansatz. Insofern empfiehlt es sich zu überprüfen, ob bei anderen Studiendesigns, Stichproben und Operationalisierungen die bisher gefundenen Effekte repliziert werden oder nicht. Mit der in den eigenen Arbeiten der Forschungsgruppe eingesetzten HKS 38 wird zudem nicht direkt korruptes Handeln, sondern die *Einstellung zu Korruption* gemessen. Es ist davon auszugehen, dass eine positive *Einstellung zu Korruption* zu einer entsprechenden Intention und anschließend mit größerer Wahrscheinlichkeit zu Entscheidungen für korruptes Handeln führt. Zumindest legen metaanalytische Befunde zu *Einstellungen* diese Annahme nahe. Dennoch sind zwischen Intentionsbildung und konkret korruptem Handeln weitere Einflussfaktoren denkbar. Ein hoher wahrgenommener *Kontrolldruck* könnte einen Menschen von einer eigentlich intendierten korrupten Handlung so lange abhalten wie der *Kontrolldruck* aufrechterhalten wird. Auf Dauer ist ein solcher Ansatz indes nicht zielführend. Einen hohen *Kontrolldruck* aufzubauen ist in vielen Fällen schwer umsetzbar und zudem ressourcenintensiv. Noch ressourcenintensiver ist es, einen hohen *Kontrolldruck* auf Dauer aufrechtzuerhalten und die damit verbundenen negativen Konsequenzen klein zu halten, denn hoher *Kontrolldruck* kann von Mitarbeitern als Misstrauen sowie als wahrgenommene *Ungerechtigkeit* empfunden werden.

Ein personenorientierter Korruptionspräventionsansatz bei potentiellen Korruptionsnehmern ist wahrscheinlich zielführender als eine hohe *Kontrolldichte*, die alle Mitarbeiter in gleicher Weise trifft. Organisationen können nicht verhindern, dass ihren Mitarbeitern Korruptionsangebote unterbreitet werden. Aber Organisationen können es unwahrscheinlicher machen, dass eigene Mitarbeiter ein Korruptionsangebot annehmen. Eine Ausweitung und Anpassung der Theorie auf Korruptionsgeber wird für möglich gehalten. Ebenfalls möglich ist es, die Entscheidungen von Beobachtern präziser zu fassen (*Meldeverhalten*) und mit Personenfaktoren zu verbinden. Die Kernfrage zum *Meldeverhalten* lautet: Warum entscheiden sich manche Menschen, beobachtete Korruption zu melden und andere entscheiden sich dagegen? Bei allen drei Gruppen – Korruptionsnehmer, Korruptionsgeber und Beobachter – geht es darum, ob sich ein bestimmter Mensch für oder gegen Korruption entscheidet oder ob er beobachtete Korruption meldet oder nicht.

Die nächsten Schritte in der Korruptionsforschung könnten in der weiteren Überprüfung der vorgestellten Theorie bestehen. Dabei erscheinen quasiexperimentelle Ansätze besonders erfolgversprechend, beispielsweise mittels virtueller Realität statt mittels schriftlicher Vignetten, sowie Befragungen von Menschen, die selbst korrupt gehandelt oder die selbst Korruption beobachtet haben. Weiterhin vielversprechend erscheinen methodenkritische Überprüfungen, weil die Korruptionsforschung mit Operationalisierungsproblemen bei der validen Erfassung von korruptem Handeln zu kämpfen hat (siehe Abschnitt 2.2 *Häufigkeit*).

Letztlich wird mit diesem Text der aktuelle Wissenstand der Forschungsgruppe vorgelegt, sortiert nach Personenfaktoren, die in der Differentiellen Psychologie etabliert sind. Zu Personenfaktoren konnten in eigenen Arbeiten mehr und substanziellere Effekte festgestellt werden als zu Situationsfaktoren. Aus diesem Grund stehen Personenfaktoren im Fokus dieses Textes,

sie stellen aber nur einen Teilbereich einer noch zu entwickelnden umfassenden Theorie zu Korruption dar.

Literatur

- Abhari, S. & Schilling, J. (2007). *Skala Organisationaler Zynismus*. Unveröffentlichtes Messinstrument. Aachen: Rheinisch-Westfälische Hochschule Aachen.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Process*, 50 (2), 179–211.
- Alatas, V., Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N. & Gangadharan, L. (2006). *Gender and Corruption: Insights from an Experimental Analysis*. Melbourne, Australien: University of Melbourne Department of Economics.
- Albarracín, D., Sunderrajan, A., Lohmann, S., Chan, M.-p. S. & Jian, D. (2019). The Psychology of Attitudes, Motivation, and Persuasion (S. 3–44). In: D. Albarracín & B. T. Johnson (Hrsg.), *The Handbook of Attitudes. Volume 1: Basic Principles* (2. Auflage). New York, USA: Routledge.
- Alhassan-Alolo, N. (2007). Gender and Corruption: Testing the New Consensus. *Public Administration and Development*, 27 (1), 227–237.
- Alpers, G. W. & Eisenbarth, H. (2008). *Psychopathic Personality Inventory – Revised (PPI-R) Deutsche Version*. Göttingen: Hogrefe.
- Amelang, M. (2009). Persönlichkeitspsychologie und Differentielle Psychologie (S. 77–92). In: G. Krampen (Hrsg.), *Psychologie – Experten als Zeitzeugen*. Göttingen: Hogrefe.
- Ashforth, E. & Anand, V. (2003). The Normalization of Corruption in Organizations. *Organizational Behavior*, 25 (1), 1–25.
- Bannenberg, B. (2002). *Korruption in Deutschland und ihre strafrechtliche Kontrolle. Eine kriminologisch-strafrechtliche Analyse*. Neuwied: Luchterhand.
- Bannenberg, B. (2009). Korruption (S. 359–384). In: H. Schneider (Hrsg.), *Internationales Handbuch der Kriminologie. Besondere Probleme der Kriminologie* (Band 2). Berlin: De Gruyter.
- Bertsch, H.-J. (2008). *Neutralisationen und Normaktivierung. Empirische Modellintegration der Neutralisationstheorie von Sykes und Matza (1957) und des Normaktivierungsmodells von Schwartz (1977) im Umweltbereich*. Dissertation, Online verfügbar unter: https://archiv.ub.uni-heidelberg.de/volltextserver/9460/1/Neutralisationen_Normaktivierung.pdf, Zugriff am 03. September 2023.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (2008). *NEO-FFI: NEO-Fünf-Faktoren-Inventar nach Costa und McCrae* (2. Auflage). Göttingen: Hogrefe.
- Borkowski, S. C. & Ugras, Y. J. (1992). The Ethical Attitudes of Students as a Function of Age, Sex and Experience. *Journal of Business Ethics*, 11 (1), 961–979.
- Braithwaite, J. (1989). *Crime, Shame and Reintegration*. USA, New York: Cambridge University Press.
- Brunstein, J. C. (2018). Implizite und explizite Motive (S. 269–295). In: J. Heckhausen & H. Heckhausen (Hrsg.), *Motivation und Handeln* (5. Auflage). Berlin: Springer.
- Chiaburu, D. S., Oh, I.-S., Berry, C. M., Li, N. & Gardner, R. G. (2011). The Five-Factor Model of Personality Traits and Organizational Citizenship Behaviors: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, 96 (6), 1140–1166.
- Deshpande, S. P. (1997). Managers' Perception of Proper Ethical Conduct. The Effect of Sex, Age, and Level of Education. *Journal of Business Ethics* (16), 79–85.
- Deutsches Bundeskriminalamt (2014). *Korruption. Bundeslagebild 2013*. Wiesbaden: Bundeskriminalamt.

- Dolata, U. (2007). Kampf gegen Korruption: Mit wissenschaftlichen Methoden gegen eine Schattenwelt. *Kriminalistik*, 61 (4), 246–250.
- Dollar, D., Fisman, R. & Gatti, R. (1999). *Are Women Really the “Fairer” Sex? Corruption and Women in Government*. In: Gender and Development. Online verfügbar unter: <http://documents.worldbank.org/curated/en/305281468779674425/Are-women-really-the-fairer-sex-corruption-and-women-in-government>, Zugriff am 03. September 2023.
- Döring, N. & Bortz, J. (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation* (5. Auflage). Berlin: Springer.
- Eagly, A.H. & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth, USA: Harcourt Brace Jovanovich.
- Frank, B. & Schulze, G. (2000). Does Economics Make Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43 (1), 101–113.
- Gatti, R., Paternostro, S. & Rigolini, J. (2003) *Individual Attitudes Toward Corruption: Do Social Effects Matter?* In: The Policy Research Working Paper Series. Online verfügbar unter: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3122>, Zugriff am 03. September 2023.
- Goetz, A. M. (2007) Political Cleaners: How Women are the New Anti-Corruption Force. Does the Evidence Wash? *Development and Change*, 38 (1), 87–105.
- Heber, F. (2012). *Korruption: Einfluss von organisationalem Zynismus und emotionaler Kompetenz auf die Korruptionsbewertung*. Server für wissenschaftliche Schriften (SerWisS) der Hochschule Hannover. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.25968/opus-329>, Zugriff am 03. September 2023.
- Heber, F. (2013a). *Masterarbeit: Einflussfaktoren auf Korruptionsbereitschaft*. Hochschule Hannover: Hannover. (unveröffentlichte Masterarbeit).
- Heber, F. (2013b). *Vignettentchnik. Einfluss des Geschlechts der Vignettenprotagonisten auf die Korruptionsbewertung*. Server für wissenschaftliche Schriften (SerWisS) der Hochschule Hannover. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.25968/opus-341>, Zugriff am 03. September 2023.
- Heber, F. (2023). *Korruption. Persönlichkeit – Werte – Motive*. Analysen zu Sicherheitsfragen (Band 9). Frankfurt am Main: Verlag für Polizeiwissenschaft.
- Heber, F., Seibold, S. & Schäffer, A. (2019). *Hannoversche Korruptionsskala Österreich-Version* (HKS 38 Ö), 2. Auflage. Schriftenreihe Personalpsychologie (Band 6). Hannover: Hochschule Hannover. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.25968/opus-1356>, Zugriff am 03. September 2023.
- Helfrich, H. (2016). *Wissenschaftstheorie für Betriebswirtschaftler*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Henning, H. & Six, B. (1977). Konstruktion einer Machiavellismus-Skala. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 8 (3), 185–198.
- Hermann, D., Pohlmann, M. & Klinkhammer, J. (2019). Grenzen formaler Regulierung: Wie informelle Normen und kriminogene Werte die Korruptionsbereitschaft von Managern beeinflussen. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 102 (2), 104–118.
- Hirt, R. (2008). Soziale Arbeit in der stationären Altenhilfe (S. 229–244). In: K. A. Chassé & H.-J. Wensierski, von (Hrsg.), *Praxisfelder der sozialen Arbeit: Eine Einführung* (4. Auflage). Weinheim: Juventa.
- Hurrelmann, K. (2009). *Lebensphase Jugend: Eine Einführung in die sozialwissenschaftliche Jugendforschung*. München: Juventa.

- Ilies, R., Fulmer, I. S., Spitzmuller, M. & Johnson, M. D. (2009). Personality and Citizenship Behavior: The Mediating Role of Job Satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 94 (4), 945–959.
- Interparliamentary Union (2010). Women in Parliaments. In: *Women in Parliaments*. Online verfügbar unter: <http://www.ipu.org/wmn-e/classif.htm>, Zugriff am 03. September 2023.
- Kammigan, I. & Linssen, R. (2012). Korruption als ‚Situational Action‘. Eine theoretisch-integrative Erklärung korrupten Verhaltens auf Basis der ‚Situational Action Theory‘. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 95 (5), 331–347.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H. & Anderson, C. (2003). Power, Approach, and Inhibition. *Psychological Bulletin*, 110 (2), 265–284.
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling Corruption*. Berkeley, USA: University of California Press.
- Kornmesser, S. & Büttemeyer, W. (2020). *Wissenschaftstheorie*. J. B. Metzler.
- Küfner, A. C. P., Dufner, M. & Back, M. D. (2014). Das Dreckige Dutzend und die Niederträchtigen Neun. Kurzskalen zur Erfassung von Narzissmus, Machiavellismus und Psychopathie. *Diagnostica*, 61, 1–16.
- Lambsdorff, J. G. (2006). Causes and Consequences of Corruption: What do we Know from a Cross-Section of Countries? (S. 3–51). In: S. Rose-Ackerman (Hrsg.), *International Handbook on the Economics of Corruption*. Cheltenham, UK: Elgar.
- Landgericht Lüneburg (2014). *Anklageerhebung gegen einen ehemaligen Mitarbeiter des Niedersächsischen Landesjustizprüfungsamtes wegen Bestechlichkeit im besonders schweren Fall, Verletzung des Dienstgeheimnisses und versuchter Nötigung* (Presseinformation vom 10. November 2014). Lüneburg: Landgericht Lüneburg.
- Lee, K., Ashton, M. C. & de Vries, R. E. (2005). Predicting Workplace Delinquency and Integrity with the HEXACO and Five-Factor Models of Personality Structure. *Human Performance*, 18 (2), 179–197.
- Lehrl, S. (2005). *MWT-B Mehrfachwahl-Wortschatz-Intelligenztest*. Göttingen: Hogrefe.
- Leyendecker, H. (2009). Korruption: Spiegel der politischen Kultur. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 3–4/2009, 3–6.
- Linssen, R. & Borchardt, L. (2017). *Professionsimmanente Ethik? Empirische Befunde zu Wahrnehmung und Bewertung korruptionsnaher Handlungen in der Sozialen Arbeit*. Hannover: Hochschule Hannover. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.25968/opus-1056>, Zugriff am 03. September 2023.
- Linssen, R. & Kammigan, I. (2014). Heiligt der Zweck die Mittel? Korruptes und anderes sozialschädliches Verhalten im Sozialwesen. *Soziale Arbeit*, 63 (9), 329–334.
- Linssen, R. & Litzcke, S. (2010). Korruption im Sozialwesen – Devianz mit gutem Gewissen? *Neue Praxis. Zeitschrift für Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Sozialpolitik*, 40 (3), 243–255.
- Linssen, R., Litzcke, S. & Schön, F. (2015a). Auf einem Auge blind (Teil 1). *Zeitschrift für Risk Fraud und Compliance*, 10 (1), 24–32.
- Linssen, R., Litzcke, S. & Schön, F. (2015b). Auf einem Auge blind (Teil 2). *Zeitschrift für Risk Fraud und Compliance*, 10 (2), 74–81.
- Linssen, R., Schön, F. & Litzcke, S. (2011). Korruption: Dunkelfeldaufhellung mittels virtueller sozialer Netzwerke. *Polizei und Wissenschaft*, 12 (4), 2–12.
- Linssen, R., Schön, F. & Litzcke, S. (2012). „Man kennt sich, man hilft sich“ oder doch schon Korruption? Empirische Hinweise zu fragwürdigen Praktiken im Sozialwesen. *Neue Praxis*, 42 (1), 27–43.

- Litzcke, S. & Linssen, R. (2018). Wenn zwei das Gleiche tun, ist es noch lange nicht dasselbe. Compliance und deren Bewertung in Organisationen des Sozialwesens. *Zeitschrift für Sozialmanagement*, 2018 (2), 107–119.
- Litzcke, S., Linssen, R. & Hermanutz, M. (2014). *Hannoversche Korruptionsskala (HKS 38)*. Schriftenreihe Personalpsychologie (Band 1). Hannover: Hochschule Hannover. Server für wissenschaftliche Schriften (SerWisS) der Hochschule Hannover. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.25968/opus-488>, Zugriff am 03. September 2023.
- Litzcke, S., Linssen, R., Maffenbeier, S. & Schilling, J. (2012). *Korruption: Risikofaktor Mensch. Wahrnehmung – Rechtfertigung – Meldeverhalten*. Wiesbaden: Springer VS.
- Lord, W. (2007). *Das NEO-Persönlichkeitsinventar in der berufsbezogenen Anwendung. Interpretation und Feedback*. Göttingen: Hogrefe.
- Lund, D. B. (2000). An Empirical Examination of Marketing Professionals' Ethical Behavior in Differing Situations. *Journal of Business Ethics*, 24 (1), 331–342.
- Maio, G. R. & Haddock, G. (2010). *The Psychology of Attitudes and Attitude Change*. Los Angeles, USA: Sage.
- Maltby, J., Day, L. Macaskill, A. (2011). *Differentielle Psychologie, Persönlichkeit und Intelligenz* (2. Auflage). München: Pearson Studium.
- Marcus, B. (2006). *IBES. Inventar berufsbezogener Einstellungen und Selbsteinschätzungen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mayring, P. (2010). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (11. Auflage). Weinheim: Beltz.
- McAdams, R.H. & Ulen, T.S. (2009). Behavioral Criminal Law and Economics (S. 403–436). In: N. Garoupa (Hrsg.), *Criminal Law and Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Merchel, J. (1984). "Alte" und "Neue" Subsidiarität. Anmerkungen zur erneuten Aktualität des Subsidiaritätsbegriffs. *Neue Praxis. Zeitschrift für Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Sozialpolitik*, 14(4), 301–314.
- Merchel, J. (1988). Über den Wohlfahrts-Filz oder wie die Subsidiarität im richtigen Leben funktioniert. *Neue Praxis. Zeitschrift für Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Sozialpolitik*, 18(1), 87–90
- Minor, W. (1981). Techniques of Neutralization: A Reconceptualization and Empirical Examination. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 18 (1), 295–318.
- Mischkowitz, R., Bruhn, H., Desch, R., Hübner, G.E. & Beese, D. (2003). *Einschätzungen zur Korruption in Polizei, Justiz und Zoll: Ein gemeinsames Forschungsprojekt des Bundeskriminalamtes und der Polizei-Führungsakademie*. Köln: Hermann Luchterhand.
- Mocan, N. (2008). What Determines Corruption? International Evidence from Microdata. *Economic Inquiry*, 46 (4), 493–510.
- Nell, V. von (2006). Korruption – Individuelles Handeln im Zeichen der Globalisierung (S. 17–25). In: V. von Nell, G. Schwitzgebel & M. Vollet (Hrsg.), *Korruption im öffentlichen Raum. Ein Internationaler Vergleich*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Neumann, A. (2022). *Ethische Führung und Integrität des Mitarbeiters*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Neyer, F. J. & Asendorpf, J. B. (2018). *Psychologie der Persönlichkeit* (6. Auflage). Berlin: Springer.
- Ostendorf, F. & Angleitner, A. (2004). *NEO-PI-R. NEO-Persönlichkeitsinventar nach Costa und McCrae* (Revidierte Fassung). Göttingen: Hogrefe.

- Parks-Leduc, L., Feldman, G. & Bardi, A. (2015). Personality Traits and Personal Values: A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 19 (1), 3–29.
- Paulhus, D. L. & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36 (6), 556–563.
- Powell, M. & Ansic, D. (1997). Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18 (1), 605–628.
- Rabl, T. (2008). *Private Corruption and its Actors. Insights into the Subjective Decision Making Processes*. Lengerich: Pabst Science.
- Rabl, T. (2009). Der korrupte Akteur. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 3–4/2009, 26–32.
- Rammstedt, B., Kemper, C. J., Klein, M. C., Beierlein, C. & Kovaleva, A. (2012). *Eine kurze Skala zur Messung der fünf Dimensionen der Persönlichkeit. Big-Five-Inventory-10 (BFI-10)*. Working Paper 2012|23. Köln: Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften.
- Rest, J. R. & Barnett, R. (1986). *Moral Development: Advances in Research and Theory*. New York, USA: Praeger.
- Rindermann, H. (2008). *Emotionale-Kompetenz-Fragebogen (EKF). Manual*. Göttingen: Hogrefe.
- Röhl, I. (2007). *Das Primat der Mittelmäßigkeit – politische Korruption in Deutschland: Ein Kompendium*. Münster: Lit.
- Röhrig, S. & Reiners-Kröncke, W. (2003). *Burnout in der Sozialen Arbeit*. Augsburg: Ziel.
- Rogoza, R., Wszyńska, P., Maćkiewicz, M. & Ciecuch, J. (2016). Differentiation of the Two Narcissistic Faces in Their Relations to Personality and Basic Values. *Personality and Individual Differences*, 95 (June), 85–88.
- Ruch, W. & Newstrom, W. (1975) How Ethical are We? *Supervisory Management*, 20 (11), 16–21.
- Runge, J. M., Lang, J. W. B., Zettler, I. & Lievens, F. (2020). Predicting Counterproductive Work Behavior: Do Implicit Motives Have Incremental Validity Beyond Explicit Traits. *Journal of Research in Personality*, 89 (December), 1–12.
- Salgado, J. F. (2002). The Big Five Personality Dimensions and Counterproductive Behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10 (1), 117–125.
- Schiller, C. (2006). Verbesserung der Governance und Bekämpfung der Korruption: Die Sichtweise des IWF (S. 179–187). In: V. von Nell, F. Schwitzgebel & M. Vollet (Hrsg.), *Korruption im öffentlichen Raum. Ein Internationaler Vergleich*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Schmalt, H.-D., Sokolowski, K. & Langens, T. (2010). *MMG. Das Multi-Motiv-Gitter für Anschluss, Leistung und Macht* (2. Auflage). Frankfurt am Main: Pearson.
- Schneider, H. (2008). Person und Situation: Über die Bedeutung personaler und situativer Risikofaktoren bei wirtschaftskriminellem Handeln (S. 135–154). In: A. Löhr & E. Burkatzki (Hrsg.), *Wirtschaftskriminalität und Ethik*. Mering: Rainer-Hampp.
- Schön, F. (2011). *Korruption: Wie eine Hand die andere wäscht*. Frankfurt am Main: Verlag für Polizeiwissenschaft.
- Schön, F. (2016). *Situative Einflussfaktoren auf das Meldeverhalten von Korruption*. Frankfurt am Main: Verlag für Polizeiwissenschaft.
- Schütz, A., Marcus, B. & Sellin, I. (2004). Die Messung von Narzissmus als Persönlichkeitskonstrukt. Psychometrische Eigenschaften einer Lang- und einer Kurzform des Deutschen NPI (Narcissistic Personality Inventory). *Diagnostica*, 50 (4), 202–218.

- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25 (1), 1–65.
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2 (1), 1–20.
- Schwartz, S. H. & Bilsky, W. (1987). Toward A Universal Psychological Structure of Human Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (3), 550–562.
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E. Fischer, R. et al. (2012). Refining the Theory of Basic Individual Values. *Personality Process and Individual Differences*, 103 (4), 663–688.
- Seibold, S. & Linssen, R. (2022). *Regeln brauchen Vertrauen. Warum wir gerne verbieten und uns selbst nicht an alle Regeln halten*. Heidelberg: Springer.
- Seithe, M. (2010). *Schwarzbuch Soziale Arbeit: Der Staat verkauft seine Kinder*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sík, E. (2002). The Bad, the Worse and the Worst: Guesstimating the Level of Corruption (S. 91–114). In: S. Kotkin (Hrsg.), *Political Corruption in Transition: A Skeptic's Handbook*. Budapest, Ungarn: Central European University Press.
- Spiegel Online (2014). *Klausurenskandal: Auffälligkeiten bei weiteren Jura-Examen in Niedersachsen*. Online verfügbar unter: <http://www.spiegel.de/unispiegel/studium/skandal-um-jura-examen-in-niedersachsen-auffaelligkeiten-bei-klausuren-a-984484.html>, Zugriff am 03. September 2023.
- Sulea, C., Maricuțoiu, L., Dumitru, C. Z. & Pitariu, H. D. (2010). Predicting Counterproductive Work Behaviors. A Meta-Analysis of their Relationship with Individual and Situational Factors. *Psihologia Resurselor Umane*, 8 (2), 66–81.
- Sung, H.-E. (2003). Fairer Sex or Fairer System? Gender and Corruption Revisited. *Social Forces*, 82 (2), 703–723.
- Swamy A., Knack, S., Lee, Y. & Azfar, O. (2001). Gender and Corruption. *Journal of Development Economics*, 64 (1), 25–55.
- Vahlenkamp, W., Knauß, I. & Ahlf, E.-H. (1995). *Korruption: Ein unscharfes Phänomen als Gegenstand zielgerichteter Prävention; Ergebnisse eines Forschungsprojektes*. Wiesbaden: Bundeskriminalamt.
- Wikström, P.-O.H. (2010). Explaining Crime as Moral Actions (S. 211–239). In: S. Hitlin & S. Vaisey (Hrsg.), *Handbook of the Sociology of Morality*. New York.